

CÓMO ENCONTRAR PROSPECTOS ILIMITADOS

Quedarte con 2-3 que manejas más y se te hace más llevadero

1. Buscar publicaciones de fb&instagram y de los comentarios abrir conversaciones
2. Buscar publicaciones pagadas y de los comentarios abrir conversaciones
3. Sugerencias de amigos
4. Lista de influencers
5. Grupos de facebook en común
6. Facebook memories o de instagram
7. Eventos en común
8. Búsqueda en la lupa de instagram (palabras de tu nicho, por ejemplo: viajes, mamá, crianza respetuosa, lactancia, etc)

ADS

hola roberto como estas? oye me tope con tu comentario en una publicidad que tenía que ver con suplementos y bueno te escribo para ver si estas abierto a conocer la línea que yo manejo? Me encantaría conocer más sobre tus necesidades, quizás pueda ayudarte!

INFLUENCERS relacionados en network marketing y bienestar

Hola xx, como estas? Veo que tu también sigues a ____ que está promoviendo ____ que chevere me encanta! De que es trata tu emprendimiento?

GRUPOS EN FB

buscar en lupa lo que te gusta/hobbies

Hola xx, como estas? Vi que estamos en el mismo grupo de ____, y por ahí vi que te dedicas al tema de ____, a mi me apasiona mucho eso! Hace cuanto tiempo llevas en el rubro?

Oye xx, me encanto las recomendaciones que diste en el grupo, te cuento que yo estoy trabajando en un proyecto muy interesante y me encantaría llevarlo a ____, quizás tu puedes ser una buena persona con la cual puedo conectar y ver si pudieramos hacer algo juntos! Que te parece? Te gustaría conocer un poco más de lo que estoy haciendo?

FB MEMORIES

Hola xx, como estas? me topé uno de tus comentarios en una de mis memorias que me sacó fb, hace mucho no conectamos, como estás? que es de tu vida?

EVENTOS

Hola que tal, te saluda Nico! Yo vivo en ____ y veo que tu clínica también está en ____ es así? Ay mira! Que casualidad, yo también vivo en ____, y estoy justo creando un nuevo equipo de mujeres power como tu! Cuéntame que es lo que haces a ver si podemos colaborar o hacer algo juntos, y quiza puedes introducir nuestros productos tan innovadores en tu ciudad, te gustaría ser pionero y conocer de que trata?

GUIONES QUE FUNCIONAN - SIMPLE Y SENCILLO

- *Cuando te agregan por solicitud de fb o te siguen x primera vez en instagram*

En cuanto aceptes o te siguen, inmediatamente:

Hola XX, que gusto poder conectar contigo a través de facebook/instagram, gracias por seguirme!! Veo que haces ____ cuéntame, hace cuánto estás en ello?

- *Sugerencias en fb o instagram*

Hola xx, como estás? te saluda __, te acabo de mandar solicitud de amistad ya que me saliste como sugerencia en facebook y vi que tenemos varios amigos en común, como estás?

- *Cuando tienes a alguien que hace mucho no contactas*

Hola XX, me di cuenta que estamos conectados acá en facebook/instagram pero hace mucho no se nada de ti, como estás?

- *Personas que tienes agregado pero NUNCA has conectado*

Hola XX, me di cuenta que somos amigas en facebook desde hace tiempo pero no recuerdo de donde nos conocemos, de donde eres?

SI HACES UN LIVE

Si te comentan en el live, contesta:

Gracias por conectarte, excelente pregunta! Te mando mensaje al privado

En el privado:

Gracias por conectarte a mi live!! Cuéntame, hay algo más en lo que pueda ayudar?

Hola XX, gracias por conectarte a mi live!! Cuéntame, que sabes acerca de ____ (lo que hablaste en tu live)?

SI PONEMOS ALGÚN POST INFORMATIVO Y COMENTAN

Hola XX, muchísimas gracias por comentar en mi publicación! Cuéntame, que sabes acerca de ____ ?

SI HACES UN LLAMADO A LA ACCIÓN

Hola xx, como estás? Oye te contacto porque vi que le diste que querías más información sobre__

SI COMPARTEN ALGÚN REEL O PUBLICACIÓN TUYA

Hola xx, como estás? gracias por haber compartido mi publicación! Que fue lo que más te llamo la atención?

YA INTERACTUAMOS CON LA PERSONA

Hola xx, solo por curiosidad, estarías dispuesta en revisar una información increíble acerca de cómo ____ (el sistema) para ____ (beneficios) ejemplo: acerca de **cómo** subir tus defensas **para** que tus hijos no se enfermen por los virus del kinder?

Negocio: Hola xx, solo por curiosidad, estarías dispuesta a ver una información increíble sobre cómo ganar un ingreso extra sin dejar de hacer lo que estás haciendo, usando las redes sociales? No te preocupes si no, solo pensé en preguntarte

CUANDO LAS PERSONAS YA TE DAN ENTRADA Y EL GO, MANDARLES LA HERRAMIENTA

SEGUIMIENTO

Mensaje de seguimiento:

Hola XX, como estás? Oye mi xx, perdona que no había tocado base contigo fijate que habia estado un poco ocupada con el lanzamiento que estamos teniendo en mi equipo, pero te sigo teniendo en la mente, platicame de la ultima vez que hablamos, como vas revisando la información que me dijiste que necesitabas?

AGENDAR CAFECITOS VIRTUALES

Oye en verdad hice click con tu contenido, por la autenticidad que transmites! Y mira que justo estoy expandiendo mi negocio de salud y bienestar en ____, y estoy buscando a mujeres pilas y líderes natas, y yo veo eso en ti!

Te gustaría que agendemos un cafecito virtual y explicarte de que trata? Estoy segura que te pudiera interesar ya que va de la mano con lo que haces

Dentro del cafecito virtual, NO darás una presentación del negocio, sino que ESCUCHARÁS No se te olvide la siguiente palabra - SACADERECE

SA - Saludo

Hola xx, muchisimas gracias por esta conexión, se que el tiempo es super valioso y bueno le sacaremos el máximo provecho a esta sesión de 25 minutos! En verdad me da mucho gusto estar acá hoy día contigo, dejame te cuento un poquito más sobre mí para que me conozcas, bueno soy XX, mamá, empresaria y amooo liderar a mujeres para llevarlas adonde ellas quieren estar, y bueno, como te comenté por el chat, en verdad conecté muchísimo contigo porque justo estoy iniciando un gran proyecto y sé que a ti te encantaría formar parte porque ya te apasiona la salud también. Pero bueno, no solo se trata de hablar de mí, estamos acá para conocernos también así que cuéntame!

CA - Calificación

1. XX, cuéntame un poco más de ti, a que te dedicas?
2. Sé que te contacté por instagram y estamos iniciando a conocernos, pero me encantaría saber, que fue lo que te motivo a llegar a esta llamada el día de hoy?
3. XX, cuéntame, a que te dedicabas antes laboralmente hablando? (si te dice que no trabaja actual)
4. Bueno XX, cuéntame, me encantaría saber, que estás buscando en estos momentos?

DE - Demostrar

Antes de ponerle el video a la persona, diles lo siguiente: Mira haremos lo siguiente, te compartiré mi pantalla y te pondré un video de literal 3 minutos, lo que se dirá es suuuuper potente y poderoso, ponle mucha atencion y ahorita que termine el video te cuento por que este video es tan importante.

Al terminar: Que fue lo que más te gusto de lo que viste?

RE - Recomendar

Enfocarse solo en 2 kits de inscripción, ya tenerlos en base a lo que viste de la persona y siempre recomendarle uno y decirle xq ese es el mejor para ella

CE - Cierre

Como te visualizas, consumiendo el producto o te visualizas consumiendolo y generando ganancias por recomendarlo? **Perfecto! Estas lista para comenzar?**

Pregunta de cierres:

¿Qué más necesitas saber ahora mismo para comenzar ya?

¿Hay algo más que necesites ahora para arrancar hoy mismo?

Del 1 al 10, donde 1, no resonó nada contigo y 10 estas super listo, en donde estás?

Esta compra la quieres pagar con tarjeta de crédito o débito? Que es mejor para ti?

Si te dicen que quieren revisar la información y luego te avisan... decirles:

Okay mira xx, quiero ser bien honesta contigo, por lo regular cuando me dicen lo que me estás diciendo es por 2 razones, una es porque no conectaron con la información, no les gusto y honestamente no comprarán ni harán el negocio pero no quieren herir mis sentimientos y por eso me dicen eso, y la segunda es porque hay algo que aun no queda claro y quieren continuar revisando, cuál es tu caso? te lo prometo que no vas a herir mis sentimientos jaja

Si me dicen que no, que es porque quieren conocer más acerca de__

Okay perfecto! te entiendo, pero cuéntame, si yo te hago llegar ____ mañana, te sentirías más lista para tomar una respuesta?

NO OLVIDAR LAS 5'C MÁS IMPORTANTES

Contenido

Comentarios

Conversaciones

Conversión

Comisión

Y recuerden...

**ME VOY A CASAR CON EL PROCESO,
ME VOY A DIVORCIAR DEL RESULTADO**