

WiKomm⁺



**Como trabajar
en Redes Sociales**

CÓMO HALLAR PROSPECTOS EN REDES SOCIALES PARA NETWORK MARKETING

Nunca como ahora ha sido más fácil hallar prospectos para un negocio de Network Marketing empleando Internet y más concretamente Redes Sociales.

Un porcentaje demasiado alto de emprendedores de Network Marketing literalmente "se lanzan en picada" sobre las personas y "QUEMAN" a sus potenciales prospectos tan pronto como inician el acercamiento. Simplemente "caen sobre" las personas tan pronto como son aceptados como contactos sin primero establecer una relación. Este tipo de comportamiento es molesto y la causa de los rechazos.

Salir corriendo a vender o intentar auspiciar a una persona sin primero haber investigado si realmente está buscando una oportunidad o por lo menos está abierta a escuchar propuestas es un suicidio.

Con las técnicas que hallarás a continuación descubrirás que puedes ser altamente efectivo patrocinando en Internet sin tener que estar atropellando a sus contactos.

Estas técnicas sirven para cualquier tipo de negocio, son sencillas, fáciles de implementar y muy duplicables. Una vez que las practique y domine, podrás ver y sentir su extraordinario poder.

Bienvenidos.

CONTENIDO

1. Mover los contactos.
2. Qué decir cuando recibes una solicitud de amistad.
3. Tener conversaciones efectivas por chat con potenciales prospectos activos en Network Marketing.
4. Cómo acercarte a tu mercado caliente utilizando el enfoque de Negocio.
5. Otro enfoque para acercarte a tu mercado caliente.
6. Cómo comenzar a hablar por "Chat" con amigos que nunca han estado en Network Marketing.

MOVER LOS CONTACTOS

Con muchos de los "amigos" que tenemos en las diferentes redes sociales, ni siquiera hemos cruzado una sola palabra en todo el tiempo que llevamos en contacto, por esa razón si de un momento a otro los contactamos para hacerles una propuesta de negocios, y no lo hacemos con el tacto debido, seremos rechazados de manera automática.

Paso # 1.

Crear un Grupo privado.

En cada red social donde ya estemos participando o vayamos a participar, debemos crearnos un grupo con características privadas.

Un grupo privado es donde sólo es posible unirse mediante invitación de alguien que ya esté dentro del grupo.

A este Grupo vamos a invitar a nuestros contactos.

Es importante que vayamos invitando en tandas de máximo 10 simultáneamente.

Así vamos a poder socializar e ir prospectando a aquellos que acepten nuestra invitación de manera gradual y organizada.

MENSAJE PARA INVITAR A PERSONAS CON LAS QUE TENEMOS CONTACTO REGULAR.

Hola (Nombre de la persona), hace algún tiempo que somos contactos en (Nombre de la Red Social) y me alegra mucho que hayamos desarrollado una buena amistad, por lo mismo estoy ahora enviándote este mensaje para invitarte a formar parte de mi selecto grupo de amigos en (nombre red social) con los cuales vamos a compartir experiencias que nos enriquezcan mutuamente.

Si estás de acuerdo te invito a unirme a mi grupo exclusivo de amigos pulsando el siguiente enlace: (dirección de tu grupo privado).

Debemos aprovechar el evento de unirse al nuevo Grupo para entablar una relación con las personas que acepten nuestra invitación.

Antes de iniciar una conversación debemos visitar su perfil e informarnos lo más que podamos de sus preferencias y actividades.

SUGERENCIA DE DIÁLOGO PARA PERSONAS CON LAS QUE NO SABEMOS NADA DE ELLOS.

1. Gracias por aceptar la invitación a mi grupo especial de amigos. Este grupo lo creé con el objetivo de poder compartir experiencias que nos puedan beneficiar a todos en nuestros trabajos y actividades personales, por cierto ¿A qué te dedicas?
2. ¿Qué es lo que haces en tu trabajo?
3. ¿Cuánto tiempo has estado allí?
4. ¿Qué hiciste antes?
5. ¿Por cuánto tiempo lo hiciste?
6. ¿Cómo te gusta lo que estás haciendo?
7. Si el dinero y el tiempo, no fueran un reto, y tuvieses toda la energía para disfrutar de ellos, ¿Qué harías? ¿Qué comprarías? ¿A dónde irías?
8. ¿Dónde vivirías?
9. ¿A quién ayudarías? ¿Qué tipo de auto manejarías?
10. Haciendo lo que estás haciendo ahora ¿Cuánto tiempo te llevaría hacer todas estas cosas?
11. ¿Alguna vez has oído hablar de Network Marketing?
12. ¿Alguna vez has sido parte de una compañía de Network Marketing?
13. ¿Cómo fue tu experiencia?
14. ¿Por qué crees que no tuviste tanto éxito?
15. ¿Estarías abierto a escuchar hablar de una oportunidad que no tiene esos obstáculos y que te puede ayudar a lograr todas esas cosas?

MENSAJE PARA PERSONAS QUE TIENES EN TUS CONTACTOS PERO CON LAS CUALES NUNCA HAS CRUZADO PALABRA.

“Esta herramienta es útil para prospectar a contactos que tenemos en redes sociales o en skype con los cuales nunca hemos cruzado ninguna comunicación”.

Cópiela y personalízela según corresponda.

Hola (Nombre de la persona), hace algún tiempo que somos contactos en (Nombre de la Red Social) y es la primera vez que le escribo, perdón por el descuido, la verdad es que no quería importunarle con información que tal vez no fuera de su interés, sin embargo, no encuentro sentido en tener un gran número de contactos con los que ni siquiera hablo. Por lo mismo estoy ahora enviándote este mensaje para invitarte a formar parte de mi selecto grupo de amigos en (nombre red social) con los cuales vamos a compartir experiencias que nos enriquezcan mutuamente.

Si estás de acuerdo te invito a unirme a mi grupo exclusivo de amigos pulsando el siguiente enlace: (dirección de tu grupo privado).

Con las personas que acepten, puedes repetir las mismas sugerencias de diálogo que ya vimos.

Recuerda lo importante en entablar una relación con las personas pero sin olvidar nuestros objetivos de prospección.

QUÉ DECIR CUANDO ACEPTAS UNA SOLICITUD DE AMISTAD.

- 1."Gracias por invitarme a ser parte de tu círculo de amigos, Facebook (o LinkedIn, YouTube, etc) es un gran sitio para hacer network con mucha gente, por cierto, ¿A qué te dedicas?"
- 2.¿Qué es lo que haces en tu trabajo?"
- 3.¿Cuánto tiempo has estado allí?"
- 4.¿Qué hiciste antes?"
- 5.¿Por cuánto tiempo lo hiciste?"

6. ¿Cómo te gusta lo que estás haciendo?
7. ¿Alguna vez has pensado en hacer algo diferente?
8. ¿Alguna vez has oído hablar de Network Marketing?
9. ¿Alguna vez has sido parte de una compañía de Network Marketing?
10. ¿Cómo fue tu experiencia?
11. ¿Has hecho alguna otra compañía?
12. ¿Cómo fue tu experiencia?
13. ¿Por qué crees que no tuviste tanto éxito?
14. Uhmm, ¿qué más?
15. ¿Estarías dispuesto a mirar otra oportunidad que no tenga esos obstáculos?

TENER CONVERSACIONES EFECTIVAS POR CHAT CON PERSONAS QUE ESTÁN ACTIVAS DESARROLLANDO NETWORK MARKETING.

Veo que tenemos en común el desarrollar redes de mercadeo.

1. ¿Cuánto tiempo has estado haciendo Network Marketing?
2. ¿Has estado en otra empresa de Network Marketing antes?
3. ¿Qué empresa?
4. ¿Lo hiciste a tiempo completo o parcial?
5. ¿Cómo fue tu experiencia?
6. ¿Has hecho alguna otra compañía?
7. ¿Cómo fue tu experiencia?
8. ¿Ahora estás haciendo Network Marketing a tiempo parcial o tiempo completo?
9. ¿Tienes un trabajo convencional?
10. ¿Qué haces en tu trabajo?
11. ¿Por qué piensas que no estás a tiempo completo?
12. Entiendo y ¿Qué más?
13. ¿Estarías dispuesto a mirar otra oportunidad que eventualmente podría potencializar la que ya estás realizando?