

CÓMO PROSPECTAR EL MERCADO FRÍO PARA TU NEGOCIO



¿Cuando te quedas sin personas para prospectar, ¿con quién hablas? Así de simple. Comienza a buscar extraños para construir tu negocio de Network Marketing.

¿Qué? Acércate a personas que no conoces. Entiendo cómo te sientes. Solía pensar de la misma manera hasta que aprendí algunos conceptos que borraron mis miedos.

Cada persona en marketing multinivel tiene un mercado cálido limitado de gente que conoce. El siguiente paso es acercarte a tu mercado frío y convertirlo en tu plaza de prospección.

Aquí hay algunos consejos sobre cómo superar tus miedos y tener éxito en la prospección de extraños donde quiera que vayas.

Consejos de prospección para reclutar extraños en Network Marketing

En lugar de hablar con las mismas personas una y otra vez, hablar con gente nueva es una necesidad en Network Marketing. Sé que te sientes cómodo hablando con los que conoces, pero la pregunta importante es:

¿Quieres construir un negocio o sentirte cómodo con quien hablas?

Si respondiste crear un negocio, aquí tienes unos consejos para buscar prospectos desconocidos en el mercadeo en red.

1. HAZ UNA CONEXIÓN PARA COMENZAR A PROSPECTAR

¿Cómo te sientes cuando alguien te hace un cumplido? Si eres como yo, te sentirás muy bien escuchando que te halagan. Me he acercado a completos extraños en el supermercado y les felicité por algo: “Qué suéter tan hermoso”, “buen bolso”. Luego procedí a preguntar dónde obtuvieron ese artículo.

Por lo general, consigo una excelente respuesta porque es probable que nadie haya dicho nada bueno a esa persona en todo el día.

Otro enfoque que hago en el supermercado con extraños es pedirles su recomendación sobre una marca o alimento en particular. Veo que lo tienen en su carrito y casualmente digo que he estado pensando en probarlo y luego recibo su recomendación.

Es muy parecido a un cumplido porque estoy preguntando y valorando su opinión. La gente no es tímida.

2. SÉ UN BUEN OYENTE CON NUEVOS PROSPECTOS EN NETWORK MARKETING

¿Te encuentras apenas escuchando a la otra persona porque estás buscando ese momento en el que puedas mostrar tu negocio o tus productos?

Mal enfoque. Una persona puede decir si estás enfocado en ellos o en la tierra de nunca jamás.

La clave es no tener expectativas de esta conversación que no sea hacer una nueva amistad. Una vez que comprendas eso, buscar extraños en el mercadeo en red puede ser muy simple.

Si entras en una cafetería y te sientas junto a un extraño, te imaginas que dices: “Hola, estoy en un gran negocio, ¿quieres unirme a mí?”

NO. Eso nunca funcionaría. Lo adecuado es que te presentes, hagas un cumplido, hables un poco y le preguntes cosas de la vida de esa persona para saber más sobre ellos mientras los escuchas.

3. CUÁNDO HABLAR SOBRE TU PRODUCTO O NEGOCIO

Ten prisa. La gente se siente atraída por una persona que tiene muchas cosas sucediendo en su vida.

En cambio, no les interesan aquellos que no tienen nada que hacer sino sentarse y perder el tiempo.

Después de tu rápido cumplido y preguntas, necesitas un sentido de urgencia. Tienes que estar atendiendo una llamada, conocer a alguien o estar en algún lugar.

Sea lo que sea:

“Tengo que correr, pero quería preguntarte esto antes... ¿estarías dispuesto a ganar algo de dinero extra?”

O puedes decir algo como “ Estoy en un negocio increíble que promete mucho para mi futuro. ¿Conoces a alguien que sea ambicioso y que esté entusiasmado por agregar otra corriente de ingresos a sus vidas? ”

En este punto, si la persona está interesada en aprender más, pregúntale su información de contacto y dile que te comunicarás en los próximos días.

¡Eso es!

Conclusión

La prospección de extraños para construir tu negocio de Network Marketing puede ser muy divertida y ayudarte a conocer mucha gente nueva en tu mercado frío.

Solo requiere práctica. Empecé por acercarme a extraños con un cumplido. Luego pasé a hacer preguntas y, finalmente, obtener su información de contacto. ¡Pon en marcha el proceso y los resultados llegarán!

EL GRAN
MOVIMIENTO

