

# **CÓMO CONTACTAR A UN VIEJO CONOCIDO PARA PRESENTARLE TU NEGOCIO**



“¿Realmente conozco a suficientes personas para compartir mi oportunidad y crear un negocio?” Es una preocupación común de los Networkers, especialmente de aquellos que comienzan.

¡Sí, tú puedes!

Conoces a más personas de las que crees. Y no solo son personas en tu vida, sino gente con la que no has hablado en mucho tiempo. Estas viejas relaciones públicas a menudo se pasan por alto cuando se está creando una lista de posibles interesados, pero nunca se sabe cuándo una persona conocida puede convertirse en un miembro valioso de tu equipo.

¿Pero cómo te comunicas con un viejo amigo? ¿Cómo comienzas una conversación con alguien con quien no has hablado en años?

A continuación te ofrecemos algunos consejos para llegar a tus antiguos conocidos...

### A QUIEN AGREGAR A TU LISTA

- Amigos en Facebook con los que no hablas desde hace un tiempo
- Amigos del colegio con los que has perdido el contacto
- Ex colegas
- Viejos vecinos
- Las personas a las que felicitas en Navidad con quienes nunca hablas en otros momentos

### QUÉ HACER Y QUÉ NO HACER

No hagas:

- Inmediatamente lanzar tu producto / oportunidad de negocio
- Que la conversación sea sólo sobre ti

Qué hacer:

- Pregúntales qué tal están
- Muestra interés real en sus vidas
- Programa un momento para reunirse y ponerse al día

### HAZLES UN SEGUIMIENTO

Una vez que te hayas vuelto a conectar con este cliente potencial, no permitas que la conversación se enfríe nuevamente. Recuerda, te llevará un promedio de 4-6 conversaciones antes de que tu interesado decida unirse a ti o no. Así que...

- Agenda la próxima cita al final de cada conversación
- No hagas que cada conversación sea sólo sobre tu producto u oportunidad
- Continúa mostrando interés en la vida de tu interesado
- Enfoca a tu cliente potencial hacia su necesidad
- No dejes pasar demasiado tiempo entre las exposiciones
- Se su amigo!



Las personas exitosas en Network Marketing forman relaciones con sus interesados. Por lo tanto, no hables sólo sobre tu producto u oportunidad. Ni siquiera necesitas pasar toda la conversación hablando de tu negocio. Sal a cenar con ellos o reúne a las familias por un día y haz alguna actividad en común.

Se su amigo, no dejes que vuestra relación vuelva a decaer. A medida que cojas confianza, comparte tus experiencias, tus desafíos y tus metas en tu negocio de Network Marketing. Cuanto más te conozcan, más te respetarán y te escucharán acerca de lo que puedes ofrecerles.

