



LAS 17 MEJORES TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN PASIVAS Y ACTIVAS



Hoy, quiero hablarte sobre la diferencia entre las técnicas de reclutamiento pasivo vs. activo para networkers. También quiero compartir algunos consejos sobre cómo desarrollar cada estrategia de manera eficaz.

En primer lugar, permítanme definir la diferencia entre los dos.

El reclutamiento pasivo es algo que tu haces una vez y te continúa generando rendimientos mucho después de que tu hayas terminado de ejecutarlo.

Por otro lado, el reclutamiento activo significa que tu tienes que seguir haciendo la actividad una y otra vez para seguir generando clientes potenciales.

Por experiencia personal, puedo decirte que ambos métodos funcionan muy bien, y tú debes utilizar las estrategias de reclutamiento activo y pasivo para hacer crecer tu negocio de mercadeo en red.

ESTRATEGIAS DE RECLUTAMIENTO PASIVO PARA NETWORKERS

Éstos son algunos ejemplos de estrategias de reclutamiento pasivo:

1. VIDEOS DE YOUTUBE

Puedes crear tu propio canal de YouTube para un público objetivo específico. Básicamente, tu estás creando tu marca personal mientras educas y entretienes a la gente. Al final de cada vídeo podrías tener una llamada específica a la acción para tus espectadores. Podrías hacer que visiten tu sitio web, que te den una llamada o que te envíen un correo electrónico para solicitar más información sobre lo que haces.

2. PODCASTS

Los podcasts son una maravillosa manera de difundir lo que piensas. Podrías escoger un tema que te interese, y que se relaciona con tu producto u oportunidad de negocio. Al final de cada podcast, tu podrías tener una llamada a la acción diciéndole a tus espectadores lo que tu quieres que hagan. También podrías hablar de tus productos o negocio un poco durante cada show.

3. ESCRITOR O AUTOR INVITADO

Esta es una gran manera de dar a conocer tu nombre. Si puedes encontrar un blogger de éxito que acepte escritores o entrenadores invitados lo puedes hacer. Muchos lo hacen. Muchos no. La belleza de este método es que tu puede hacer una publicación en un gran blog y puedes generar clientes potenciales para tu negocio cada día durante muchos años. La verdadera clave del éxito es encontrar un blog de gran éxito con un montón de tráfico, y luego escribir un artículo que realmente entregue y proporcione una tonelada de valor. En última instancia, estás tratando de mostrar tus talentos y capacidad de liderazgo a los posibles prospectos.

4. COMENTARIOS EN BLOGS

Esta es una manera muy fácil de generar clientes potenciales para tu negocio. Con este método, simplemente dejas de 2 a 5 comentarios cada día en diferentes blogs y proporcionas un enlace a tu página de captura. Suponiendo que tus comentarios son de gran calidad y atractivos, algunas personas harán clic en tu enlace y visitarán tu sitio web o landing page. Hagas lo que hagas, no envíes a las personas directamente al sitio web replicado de tu empresa. En su lugar, envíalos a una página de captura primero, para que puedas recopilar su correo electrónico. Si dejas cinco comentarios de blog al día durante un año, tendrías más de 1.800 enlaces que apuntan a tu página de captura.

5. FOROS DE COMENTARIOS

Podrías encontrar un par de foros en línea y crear un perfil y luego participar en la comunidad. La mayoría de los foros te permiten proporcionar una firma con un enlace a tu sitio web. Si puedes convertirte en un participante activo y proporcionar preguntas de calidad y respuestas en el foro, muchas personas verán tu enlace. Pero no debes ser un spammer que está lanzando su negocio en el foro todo el tiempo.

6. UNA ETIQUETA ADHESIVA PARA EL PARACHOQUES O UNA ETIQUETA ADHESIVA PARA LA VENTANA

Ésta es una técnica de reclutamiento PASIVO muy simple para conseguir más interesados en tu negocio. Puedes tener un adhesivo de ventana de coche personalizada hecha por menos de \$ 100 dólares. Hagas lo que hagas, no debes hacer uno específicamente para tu empresa. En su lugar, enfócate en la curiosidad y envía a la gente a un sitio a curiosear.

7. IMÁN DE COCHE

Esto funciona como un adhesivo en la ventana. Puedes tener un imán atractivo en tu coche por menos de \$ 50 dólares. Esta es una manera muy simple de generar clientes potenciales mientras que tu conduces alrededor de la ciudad.

ESTRATEGIAS DE RECLUTAMIENTO ACTIVO PARA LOS VENDEDORES DE LA RED

Estas son algunas estrategias de reclutamiento activo:

1. POSTALES

Amo las postales. Desde que el Internet ha ganado terreno, más y más personas han abandonado el correo directo para centrarse en el Internet. Esto es algo bueno para ti ya que es prácticamente una zona libre de competencia ahora mismo y es probado y eficaz. Me gustan las postales porque son simples, fáciles de hacer y asequibles.

2. ANUNCIOS CLASIFICADOS

Los anuncios clasificados todavía funcionan. Sólo tienes que ser creativo y no usar un anuncio tipo estándar. En su lugar, utiliza un proceso de venta de dos pasos y regala alguna información gratuita y luego deja que esa información haga la venta por ti.

3. FACEBOOK POSTS

Yo personalmente nunca he roto el código usando Facebook con el objetivo de prospectar para mi negocio de Network Marketing, pero mucha gente si lo hace. Si es algo que deseas hacer, compra un curso sobre cómo hacerlo y luego sigue esa técnica. Hagas lo que hagas, no seas un spam que anda dejando su enlace en el muro de las personas o etiquetando a la gente en publicaciones. Es una manera rápida de molestar a la gente y de quemar muy rápido tu mercado caliente.

4. TWITTER

Tengo un amigo que hace un gran trabajo de reclutamiento a través de Twitter. Él ha construido un gran público a través de los años y envía Tweets cada día. Tu puedes visitar su blog si esta estrategia te interesa. También hay algunos grandes libros y cursos sobre cómo usar Twitter para generar clientes potenciales.

5. PROSPECCIÓN CARA A CARA

Si eres un gran extrovertido y disfrutas de hablar con la gente, todavía creo que esta es una manera muy eficaz para encontrar nuevos prospectos para tu negocio. Algunas personas aman esta estrategia y otras la odian. Dicho esto, siempre debes mantener los ojos y los oídos abiertos para las personas con las que quieres entrar en contacto a diario.

6. LLAMADA DORADA

Prefiero sacarme las uñas una a una a hacer llamadas en frío. Dicho esto, sé de un montón de personas que han hecho un muy buen trabajo en nuestra industria siguiendo este enfoque. La clave del éxito es desarrollar un buen guión y encontrar un buen argumento para capturar la atención.

7. TARJETAS DE INVITACIÓN

Soy un gran fan de las tarjetas de invitación. Esto es algo más grande que una tarjeta de presentación y ligeramente más pequeño que una postal. En muchos casos, están diseñados para parecer una factura de \$20 o \$100 dólares. Simplemente imprimes tu mensaje en la tarjeta y luego las dejas en lugares donde las personas puedan tomar uno fácilmente.

8. TARJETAS DE PRESENTACIÓN

El propósito de una tarjeta de presentación es conseguir la tarjeta de presentación de otra persona. Nunca olvides eso. Tu debes tener algunas tarjetas personalizadas agradables y bien diseñadas para tu negocio. Paga un dinero extra y obtén una tarjeta de buena calidad. Recuerda, las primeras impresiones son todo. No quieres una tarjeta de visita frágil que parezca aburrida o aficionada.

9. HABLAR EN PÚBLICO

Sé que la mayoría de las personas temen hablar en público más de lo que temen la muerte, pero esto es quizás la mejor forma de prospectar en esta lista. Si estás dispuesto a salir de tu zona de confort y hacerlo obtendrás resultados. Encuentra organizaciones locales en tu comunidad y háblales sobre temas relacionados con tus productos, servicios u oportunidad de negocio. No hagas de tu charla una gran presentación de tu negocio. En su lugar, entrega un buen discurso y genera clientes potenciales en el evento y luego haz el seguimiento con las personas.

10. EVENTOS

Los eventos como ferias y mercados de pulgas son una gran manera de obtener prospectos. Pueden ser caros y consumir mucho tiempo, pero lo verdaderamente bueno es que tienes cientos, quizás incluso miles de personas que vienen a ver lo que ofreces. Si tienes un presupuesto ajustado, ve al evento como participante, en lugar de como vendedor.

MI MEJOR CONSEJO

Mi mejor consejo para ti es que elijas una técnica activa y una técnica de prospección pasiva de la lista y céntrate en ellas exclusivamente. NO trates de hacer demasiadas cosas a la vez. Esa es una receta para el desastre y la frustración. En lugar de usar el enfoque de escopeta, usa el enfoque de francotirador.

Pensamientos finales

Ahí lo tienen chicos. Estas son mis 17 principales técnicas de reclutamiento pasivo vs. activo para networkers. Espero que hayas encontrado la información útil.

