

CINCO PASOS PARA CONSEGUIR UN NÚMERO ILIMITADO DE PROSPECTOS SOCIOS-MIEMBROS



Hola, soy Michael “Hutch”, y en este documento vamos a hablar de los Cinco Pasos que debes seguir para Prospectar un número ilimitado de Socios-Miembros (UPMP en inglés).

En el caso de que tu experiencia con inCruises® esté siendo la primera en el mundo del Network Marketing, no estás solo. Más de la mitad de nuestros líderes nunca han formado parte de ningún Network Marketing.

Estoy seguro de que estarás deseando contactar con tus amigos, familia y colegas, y de que estarás pensando en esto:

- ¿A quién conozco al que le encante viajar?
- ¿A quién le gustaría tener un ingreso extra y viajar GRATIS?
- ¿Quiénes de mis contactos más cercanos podrían ser las personas perfectas para este tipo de aventura?

¡Ohh, no conozco a nadie!

¿He acertado verdad?



Michael Hutch

Michael “Hutch” Hutchison
Cofundador y Codirector General

Y debido a estas preguntas que te habrás hecho, seguramente habrás obtenido una lista demasiado corta. Quizás hayas realizado unas cuantas llamadas y enviado algunos correos y como resultado habrás empezado a reducir aún más esa lista. Tu mejor amigo te ha dicho que no le interesa. Y es posible que las personas sobre las que tenías mayores esperanzas también te han dicho que no.

Te aseguro que yo también he estado allí. Antes de lanzar la compañía, contacté con mis hermanos y con mis mejores amigos y ninguno de ellos está en el negocio. Entiendo lo que es sentirse decepcionado.

Y tu lista no deja de menguar, y tu miedo y ansiedad crece en la misma proporción...

Veamos si pensamos de la misma manera:

Yo solía pensar que el número de personas que tenía en mi lista el primer día en que me uní a inCruises y la calidad de esas personas, determinaría mi éxito o fracaso en esta compañía.

Pensaba que si tienes una buena lista, un buen grupo de contactos, de buenas relaciones, entonces tendrías un gran crecimiento en el negocio de inCruises. Y si no la tienes, bien porque vives en una ciudad pequeña, o bien porque no hayas desarrollado todavía ese tipo de habilidades sociales, porque seas una persona introvertida como me pasa a mí, si no puedes confeccionar una gran lista de contactos, entonces tus posibilidades de tener éxito son muy escasas.

Pues bien, aquí tienes un hecho demostrado: estos pensamientos son completamente falsos. Y este es el motivo: **Todos los líderes de éxito en inCruises han desarrollado la habilidad de prospectar a nuevos Socios-Miembros.**

La mayoría de los Socios-Miembros que han reclutado para inCruises los encontraron DESPUÉS de que ellos se unieran a la compañía. Si quieres haz esta prueba: pregunta a los líderes de inCruises que conozcas ¿Cuántas personas han reclutado personalmente en inCruises? ¿Cuántas de esas personas las conocían antes de que se unieran a la compañía y cuántas las conocieron después? ¿Lo que yo creo? A la mayoría las conocieron después de formar parte de inCruises.

Lo que vas a descubrir es que la inmensa mayoría de las personas que registraron en inCruises fueron contactadas DESPUÉS de que ellos se unieran a nosotros. En otras palabras, su lista antigua de contactos no es la clave de su éxito. Como solía decir mi amigo Tony Robbins: Tu pasado no es igual a tu Futuro.

Lo que te dirán estos líderes es que fue su curva de aprendizaje, es decir, la mejora de sus habilidades, lo que les permitió desarrollar su lista de prospectos y mejorar la calidad de sus contactos personales.

Por lo tanto, hoy voy a compartir contigo esos cinco pasos que debes seguir para lograr un número ilimitado de prospectos de Socios-Miembros, tal y como también utilizan la mayoría de nuestros líderes de éxito.

EMPECEMOS

Paso número 1, que puede que ya hayas iniciado, se trata de **crear una lista de contactos personales**, de invitados. No estamos hablando de una lista de 25 personas que puedas garabatear en la parte posterior de una servilleta. Hablamos de confeccionar una lista con los nombres de todas las personas que conoces, o que hayas conocido, y a las que podrías invitar a una fiesta, o a la gran apertura de un negocio... imagina que te pagaran \$100 por cada nombre que apuntes en esa lista. ¿A cuántas personas podrías poner en ese listado si te pagaran \$100 por cada uno de ellos?

Hay muchas estrategias para agilizar la memoria, y una de ellas puede ser empezar por escribir todos los contactos que tengas o recuerdes, incluso aquellos que solo tengas en tu mente. Este ejercicio nos ayudará a sacar de la mente/recuerdo todas las personas que conocemos y los pondremos en un gran listado con todos los nombres posibles que podamos.

Al final de este documento verás algunas reseñas de cómo encontrar y prospectar Socios Miembros. Observarás una lista con varias categorías que te ayudarán a agilizar tu memoria, a pensar en los recursos que tienes y las personas que podrías añadir a tu lista de invitados por todo el mundo.

Utiliza ese agilizador de memoria como recurso para empezar con el **Paso 1**.

Paso número 2. Trabaja tu lista de invitados constantemente para hacer crecer de manera continua. ¿Qué quiero decir con esto? Se trata de no solo añadir a las personas que conoces hoy, sino a las personas con las que te vas encontrando, a las personas con las que te relacionas en tu día a día. Esto es importante: No hablamos solo de las personas que conoces, sino también de las personas que conocen tus Socios-Miembros y tus Miembros.

Debes expandir tu lista de invitados de forma constante, estableciendo una disciplina diaria, y aquí te puedo dar una de las mejores disciplinas como estrategia, "Dos al Día". Cada día, asegúrate de añadir 2 personas a tu lista de invitados. Bien porque la encuentres en tus redes sociales (Instagram, linkedin, Facebook), viejos amigos de la escuela, la infancia, porque hayas conocido a alguien en el gimnasio, en una cena de amigos, andando con tu perro... donde sea que sea, debes proponerte añadir a 2 personas nuevas cada día.

Consejo: **Estas personas NO deben ser prospectadas en el mismo momento que las conozcas.** Debes administrar tu entusiasmo inicial y construir primero una buena relación de amistad para generar confianza, y sólo después, cuando sea el momento apropiado, podrás preguntarles: ¿Dónde vas a ir de vacaciones este año? ¿Cuánto tiempo vas a estar de vacaciones?, en ese instante ya podrás compartir con esa persona tu entusiasmo por los viajes en crucero y que tienes algo que PODRÍA ser perfecto para ellos, o para alguien que ellos conozcan. Repito, PODRÍA ser para ellos o no, ten en cuenta que lo que ofrecemos no es para todo el mundo. Mantén nuestra oportunidad de negocio en segundo plano.

El paso 3 es también realmente importante. **Se trata de conectarte con un propósito** Esto tiene que ver con unirse a nuevos grupos, con salir fuera de tu casa y dejar aparte tu ordenador y Smartphone. **Debes expandir tus horizontes**, únete a distintos grupos, clubes y redes sociales nuevas... en definitiva a cualquier forma que te permita relacionarte con más gente, incluso prueba unirse a un voluntariado para causas de caridad. No podrás creer la cantidad de personas, y su poder de influencia, que se conoce en este tipo de actividades.

Si tienes hobbies, contacta con gente o clubs para compartir con otros. Únete a clubs de salud, de cocina... En definitiva, sal de tu oficina o despacho y conéctate con tu comunidad local y reúnete con ellos, conéctate con un propósito. Construirás relaciones personales y amistad y acabarás hablando con toda naturalidad de tu pasión por nuestra membresía de cruceros y por nuestra oportunidad de negocio. Si no sales de tu lugar de confort, de tu oficina y tu ordenador será complicado que logres ensanchar tus posibilidades de prospección. ¡Recuerda que incluso la vida más larga es un viaje corto para reservar un crucero de ensueño y unirte a nuestra red!

Así pues, los primeros 3 pasos son: Construye una lista de invitados, hazla crecer constantemente; y conéctate con un propósito.

El paso 4 es incrementar tus conciencia. Esto es algo con lo que he luchado durante toda mi vida. Crecí como un niño tímido, tranquilo e introvertido, y fui diagnosticado con un déficit de atención e hiperactividad. Una combinación bastante potente. Soy lo que se conoce como un armario extrovertido. Tengo que trabajar increíblemente conmigo mismo para cambiar el chip y salir de mi reducto de confort. Tengo que recordarme constantemente a mí mismo la necesidad de aumentar mi conciencia y mirar lo que sucede alrededor mío

Como persona introvertida, tengo que recordarme a mí mismo salir de mi propia cabeza y estar presente. Mi mentor Jim Rohn solía decir: "Hutch, donde quiera que estés, debes estar allí". Tengo que recordarme constantemente a mí mismo aumentar mi estado de conciencia. Que hay otras personas con las que podría conectar fácilmente, y con suerte ayudar y servir de alguna manera.

Cuando sales fuera por el mundo, muchas veces te encuentras con gente que podrían ser geniales para nuestro negocio, para nuestra oferta de servicios de Membresía y para nuestra oportunidad de negocio, pero no acabamos de verlas. Nuestra conciencia está apagada, nuestro círculo social está cerrado.

A menudo estamos tan cerrados que no nos molestamos en averiguar cuál es el nombre de la persona que acabamos de conocer a través de amigos y familia. Pasan por nuestra vida un montón de personas y contactos a los que prácticamente no prestamos ninguna atención. Constantemente se nos presentan multitud de oportunidades para conectarnos con otras personas y es tu trabajo aumentar tu Conciencia, expandir tu mente y salir de esa minúscula caja de 5 o 6 amigos y miembros de tu familia, y comenzar así a aumentar tu conciencia y hacer crecer tu ALCANCE. Todo esto es realmente un conjunto de habilidades clave.

Las personas que más ganan en inCruises están continuamente expandiendo su conciencia. Siempre están buscando oportunidades de conectarse con otras personas, y no solo porque busquen nuevos socios y miembros para el negocio, sino que han desarrollado una habilidad genuina de relacionarse con otras personas de manera continua.

Así que, **el Paso No. 4 es Aumentar tu estado de Conciencia.**

El paso 5 tiene que ver con la Actitud Mental correcta. Mientras estés construyendo tu lista de invitados, estés expandiéndola o estés incrementando tu conciencia, **nunca prejuzgues.**

Es muy común decir; esta persona no es buena candidata porque por ejemplo no tiene suficiente dinero, o porque tienen demasiado, o porque se trata de una persona muy ocupada, etc. En los últimos 7 días seguro que podrías haber hablado con un montón de personas, pero por un motivo u otro las has expulsado de tu círculo de contactos.

No puedes saber si una persona que parece ya exitosa en su actividad está aburrida y pueda estar abierta a escuchar algo diferente, algo nuevo y fresco como lo que nosotros ofrecemos. No sabes si un funcionario puede estar cansado de su trabajo y porque no, probar algo nuevo a media jornada... Tampoco sabes si una persona que parece adinerada, en realidad pueda estar pasando dificultades para pagar la matrícula del colegio de su hijo. Simplemente no puedes saber lo que pasa dentro de la cabeza de cada persona hasta que hables con ellas y lo intentes.

Tienes que darle la oportunidad a toda persona con la que conectes, por lo que no debes nunca juzgar. En la red de inCruises tenemos tanto a directores ejecutivos como a amas de casa, inversionistas de capital privado, gente en paro, madres solteras, médicos, Coaches, etc.

Por ejemplo, os contaré el caso de mi primo Tom que es abogado, y el de su esposa Julie que es coach corporativa. Ni siquiera pensé en ellos, ni una sola vez. Nunca pensé en acercarme a ellos para hablarles de la oportunidad de negocio... ¿Y adivinas qué? Después de ver un par de mensajes míos en Facebook se unieron a nuestra oportunidad de negocio. Estaban cansados de estar haciendo lo mismo desde hace tantos años y aunque amaban su trabajo, estaban hartos del camino que había tomado su vida y buscaban un cambio.

Yo les había juzgado total y completamente. Al pre juzgarlos les estaba quitando la posibilidad de viajar y ver el mundo por una fracción de su coste, así como la posibilidad de ganar ingresos con nuestra oportunidad de negocio ¿te imaginas cuánto dinero podríamos dejar de ganar, tanto ellos como la compañía por haberles juzgado?

Por todo esto, si alguna vez te encuentras con una persona que piensas que es demasiado tímida para este negocio, o que tiene demasiado éxito, o no el suficiente, no lo juzgues. Nunca se sabe cuándo una persona está lista para iniciar un cambio en su vida y quizás esté buscando una oportunidad como la nuestra.

Nuestro trabajo no es convencer a la gente a hacer las cosas que queremos que hagan. Nuestro trabajo es compartir con otras personas nuestra auténtica oportunidad de negocio, y que tiene una demanda genuina. En pocas palabras: Tu no podrás darle una oportunidad a una persona si juzgar los que van a hacer con ella.

Y, por último, no quiero terminar sin compartir otra buena noticia con todos vosotros. Muchas de las personas con mayores ingresos de inCruises son personas introvertidas por naturaleza. Así que si eres introvertido, no pienses que no tienes la capacidad de ser social. Claro que la tienes. Sólo que nos hace sentir incómodos al principio, pero una vez que calentamos, nos transformamos totalmente

Así que espero que estos recordatorios sobre cómo no quedarte nunca sin prospectos te hayan sido valiosos. Confío en que estos consejos te hayan ayudado y los compartas con tu equipo y con tu familia. Juntos, haremos la vida mejor a otras personas. No hay nada como vivir bien y ayudar a otras personas a vivir una vida increíble.

Tenemos algo que a todo el mundo le encanta: viajar más y ver el mundo, y encima por una fracción de su coste.

Este es nuestro secreto: sabemos cómo hacer que los viajes en crucero sean más accesibles, asequibles y rentables para nuestros miembros. ¡Ahora vamos a contárselo al mundo!

Que tengas un buen día, hablaremos pronto.

Michael Hutch

TU EJERCICIO DE MEMORIA PARA INCRUISES

MIEMBROS DE TU FAMILIA

- Padre y Madre
- Suegro/Suegra
- Abuelos
- Niños
- Hermanos hermanas
- Tías y tíos
- Sobrinas y sobrinos
- Primos

TUS AMIGOS MÁS CERCANOS

- Amigos y vecinos
- Personas con las que trabaja
- Miembros de la Iglesia
- Miembros de la clase de la escuela dominical
- Amigos de camping
- Compañeros de clase de baile
- Clase de dibujo
- Amigos de Fantasy Football League
- Amigos de la pesca
- Cazar amigos
- Compañeros de clase de Karate
- Clase de canto
- Escultura
- Amigos de carpinteros
- Amigos del entrenamiento
- Personas con las que juegas: Bolos, Fútbol, Golf, Racquetball, Tenis, Voleibol
- Cualquier otro juego

PERSONAS CON LAS QUE TE HAS ASOCIADO EN EL PASADO

- Compañeros de escuela
- Ex compañeros de trabajo
- Personas de tu ciudad natal
- Compañeros de mili o del ejército

PERSONAS CON LAS QUE TE REÚNES EN CLUBS, ORGANIZACIONES BENÉFICAS U OTROS

- Grupos cívicos, rotarios, de intercambio
- Jaycees
- Clubes políticos
- Meet Ups, Eventbrite, Etc.
- Sociedades misioneras, fraternidad
- Grupos
- Comerciantes u organizaciones agrícolas
- Grupos escolares, reforzadores, ex alumnos, PTA, Etc.

TU EJERCICIO DE MEMORIA PARA INCRUISES

PERSONAS QUE CONOCES TRABAJAN EN EL MUNDO DE LA VENTA DIRECTA O DEL NETWORK MARKETING

LISTA DE PERSONAS QUE YA TIENES

- Libreta de direcciones actual/en línea
- Gerente de contactos
- Lista de direcciones de correo electrónico
- Contactos del teléfono celular
- Lista de tarjetas de vacaciones
- Lista de invitaciones para bodas
- Lista de invitados de cumpleaños del niño
- Lista de tarjetas de visita
- Medios de comunicación social: Facebook, LinkedIn, Plaxo, Twitter, Skype

LISTA DE CONOCIDOS DISPONIBLE

- Lista de tarjetas de Navidad
- Directorio
- Temporizador de día, planificador
- Lista de compañeros de trabajo
- Directorio de la iglesia
- Teléfono móvil

PERSONAS QUE TOMAN DECISIONES

- Dueños de negocios
- Directores de Recursos Humanos
- Gerentes de oficina

PERSONAS CON LAS QUE HAS HECHO NEGOCIOS

- Contador
- Banquero
- Niñera/Proveedor/a de cuidado infantil
- Vendedor de coches
- Dentista (sus hijos también)
- Doctor (sus hijos también)
- Tintorería
- Propietario de supermercado/gasolinera
- Peluquero
- Ama de casa
- Agente de seguros
- Abogado
- Comerciantes
- Farmacéuticos
- Agente de inversiones
- Agente de viajes

TU EJERCICIO DE MEMORIA PARA INCRUISES

¿QUIÉN ES MI...

- Arquitecto
- Miembros de asociaciones
- Conductor de autobús
- Carnicero/Panadero
- Informático
- Los padres de los amigos de los niños
- Quiropráctico
- Miembros del club
- Repartidor
- Controlador de FedEx/UPS
- Bombero
- Floristería
- Joyero
- Agente de Leasing
- Cartero
- Ministro/Pastor y su esposa
- Peluquero de mascotas
- Fotógrafo
- Policía
- Administrador de la propiedad
- Miembros del equipo deportivo (sus hijos también y sus padres)
- Sastre
- Veterinario
- Camareras/camarero (mi favorito)
- Proveedor de Agua

¿A QUIÉN CONOCES QUE VIVA EN OTRA CIUDAD, ESTADO, REGIÓN?

¿A QUIÉN CONOCES QUE VIVA EN OTRO PAÍS?

¿CONOCES A ALGUIÉN RELACIONADO O ASOCIADO A ALGUNA DE ESTAS ÁREAS?

- Contabilidad
- Interino
- Publicidad
- Aerobics
- Fuerza Aérea
- Aerolínea
- Sistemas de alarma
- Salud Animal/ Veterinario
- Apartamento
- Antigüedades
- Arquitecto
- Ejército
- Arte
- Uñas postizas
- Albañilería
- Atletismo
- Subastador
- Automóvil
- Niñeras
- Bancario
- Barbero
- Béisbol
- Baloncesto
- Salón de belleza
- Beepers
- Escuela Bíblica
- Bicicletas
- Persianas
- Bonos/Acciones
- Teneduría de libros
- Libros
- Clubes de muchachos
- Radiodifusión
- Corredores
- Constructores
- Autobuses
- Televisión por cable
- Cámaras
- Cámping
- Artesanía
- Unión de Crédito
- Cuidado Día
- Entrega
- Dentistas
- Dermatólogos
- Diseñadores
- Detectives
- Venta Directa
- Correos
- Médicos
- Autoescuela
- Tintorería
- Educación
- Electricista
- Ingeniería
- Entretenimiento
- Oculistas
- Agricultura
- Industria del cine
- Bomberos
- Pescadores
- Floristerías
- Servicio de comida
- Mueble
- Jardines
- Tiendas de Regalos Chicas
- Clubs de golf
- Gobierno
- Artes gráficas
- Tiendas de comestibles
- Gimnasia
- Cuidado del cabello
- Minusválido
- Personal de mantenimiento
- Hardware
- Clubs De Salud
- Seguro de salud
- Audífonos
- Pilotos
- Excursionismo
- Caballos
- Hospitales
- Hoteles
- Caza
- Heladería
- Patinaje
- Impuesto sobre la renta
- Seguro
- Inversiones
- Portero
- Joyería
- Karate
- Jardín de infancia
- Lavanderías
- Cuidado Del Césped
- Arrendamiento
- Cuero
- Bibliotecas
- Iluminación
- Ganado
- Préstamos
- Equipaje
- Maderas
- Correo
- Administración
- Fabricación
- Matemáticas
- Mecánica
- Salud mental
- Mini golf
- Casas móviles
- Hipotecas
- Moteles
- Películas
- Cines
- Museos Música
- Los fondos de inversión
- Armada
- Periódicos
- Enfermeras
- Nutrición
- Muebles de oficina
- Máquinas de Oficina
- Cambios de aceite
- Optometristas
- Ortodoncista
- Pintura
- Estacionamiento
- Fiestas
- Pediatras
- Pedicuras
- Pensiones
- Perfume
- Control de plagas
- Mascotas
- Farmacias
- Teléfonos
- Fotografía
- Médico
- Pianos
- Pizza
- Plástica
- Plomería
- Podólogo
- Policía
- Quinielas
- Preescolares
- Propiedad Mgmt.
- Psiquiatras
- Psicólogos
- Editores
- Radio
- Ferrocarril
- Bienes raíces
- Rehabilitación
- Religión
- Agencias de alquiler