

PROCESO PARA ESTABLECER UN LISTADO DE CONTACTOS





Sistemas y Apoyo de Parte de Patrocinadores

Antes de comenzar, es importante notar que existen varios sistemas y los diferentes distribuidores proceden a establecer sus negocios en diversas maneras. Las prácticas seguidas por un grupo de la compañía pueden ser efectivas para ese grupo en particular y no para los demás.

Por lo tanto, antes de seguir las instrucciones provistas en este reporte, por favor consulte con sus patrocinador. Es muy probable que ellos cuenten con experiencia trabajando en la compañía y que le puedan ofrecer consejos e

información adicional específica a su situación particular y el apoyo personalizado que este reporte simplemente no le puede ofrecer.

Definición del Mercado Cálido

El Mercado cálido es un término de ventas utilizado por las compañías de ventas directas. Es muy probable que esta si esta es su primera experiencia trabajando en una compañía de negocios en red, usted no esté familiarizado con esta expresión, así que la definiremos.

Mercado cálido: Está comprendido por las personas

pertenecientes a su área de influencia, en el cual usted ha establecido algún tipo de relación, incluyendo a amigos, familiares, colegas, miembros de la comunidad, aquellas personas con las cuales usted trabaja o establece negocios, etc.—ya sea en el PASADO o en el PRESENTE.

El concepto clave en la definición previa es “área de influencia.” Al trabajar con un mercado frío (individuos con los cuales usted no cuenta con una historia de relaciones establecidas o ningún tipo de contacto previo), el establecer credibilidad puede llegar a ser una labor que consume una gran porción de su tiempo. Es por esta razón que es ideal comenzar a trabajar con aquellos individuos que ya se encuentran en su área de influencia personal.

“Mercado Cálido: Personas pertenecientes a su área de influencia y con las cuales usted ha establecido algún tipo de relación.”

Evocando a su Mercado Cálido

Piense en todas las personas que usted conoce. Digamos que usted conoce y entabla una conversación con 3 personas por semana en promedio durante su vida. Calculemos los resultados para una persona de 40 años de edad.

3 personas X 52 semanas X 22 años = 3,432 contactos pertenecientes al mercado cálido

Descontamos los primeros 18 años de vida como años de niñez, aunque es posible que usted cuente con muchos amigos de su “niñez” con los cuales continua estando en contacto. De una u otra forma, 3,432 es una gran cantidad de personas, y este es tan solo cálculo bajo. Así que, ¿de qué manera puede usted extraer todos esos nombres de su memoria para compilar un listado?

Para algunas personas, la acción de recordar dónde dejaron las llaves de sus automóviles es difícil por si sola, ahora es muchísimo mas difícil recordar el nombre de sus dentistas o estilistas. Es por esta razón que un estimulador de memoria puede llegar a ser extremadamente útil para ayudarle a extraer estos nombres de su mente e iniciar su listado.

¿Cuántas Personas Conoce Usted?

¿Cuántas personas conoce en promedio cada semana?

Multiplique la figura previa por 52. Escriba su respuesta aquí.

Reste 18 de su edad y multiplique por la figura previa.

_____ **Mercado Cálido**



“Al dar por hecho que alguna persona en particular no estará interesada... usted estará limitando el potencial de su negocio y perjudicando sus futuras ganancias e ingresos.”

Sin embargo, un estimulador de memoria le puede ayudar a hacer aquello mismo: refrescar su memoria. Usted deberá tomar la iniciativa y seguir todos los pasos. Hay tres principios primordiales del éxito que usted deberá seguir al completar su estimulador de memoria:

1. Permita Que Sus Contactos Decidan Por Sí Mismos

No haga suposiciones.

Por el simple hecho de que una persona en su lista de contactos cuente con una posición estable en su vida laboral no quiere decir que no esté interesada en incrementar sus ingresos o ya bien en cambiar el rumbo de su carrera. Permita que la persona tome su propia decisión. Al asumir que la persona no estará interesada por una razón u otra usted estará limitando el potencial de su negocio y perjudicando sus futuras ganancias e ingresos. Incluya el nombre de estas personas en su listado de contactos y permita que cada una de las personas tome esta decisión por sí misma.

2. PASADO y Presente

Usted notará que en la parte final de la definición del término mercado cálido incluimos las palabras “PASADO y PRESENTE.” Por el simple hecho de que usted no haya estado en contacto con alguna persona durante un periodo de tiempo extendido, incluyendo años de distancia, no quiere decir que ellos no sean parte de su mercado cálido. Cuando el estimulador de memoria le lleve a listar “dentistas,” piense en todos los dentistas que usted haya visitado, no solo los actuales.

Esto le ayudará a expandir su listado y a expandir oportunidades adicionales.

3. Sobrepóngase a Objeciones Internas

Una de las razones comunes por las cuales se puede finalizar el proceso del estimulador de memoria con un listado mínimo es por causa de las objeciones internas. ¿Qué pensará María de mi si le hablo de mi compañía? Estas son algunas de las objeciones internas más comunes:

- Estar avergonzado del modelo de los negocios en red
- No saber qué decirle a las personas con prejuicios
- Pensar que las personas en la lista de contactos se encuentran en niveles superiores de paga comparados al mío
- No contar con verdadera convicción en la efectividad de los productos o el negocio

Estas objeciones son reales y si usted se alinea con alguna de estas ideas usted debe consultar con su patrocinador al respecto. Existe un secreto para sobreponerse a estas objeciones y así poder completar su estimulador de memoria. El secreto es... ¡usted no contactará a todas las personas en este listado! Por el simple hecho de que usted los incluyo en este listado no quiere decir que usted debe llamarles y ofrecerles la oportunidad de negocios. Si usted siente vacilación al incluir a alguna persona en su listado recuerde y repita la siguiente

frase, “El hecho de que los he incluido en mi listado no significa que los debo contactar.”

Habiendo dicho esto, usted debe contactar a su patrocinador con respecto a cualquiera de las objeciones mencionadas previamente. El no resolver sus dudas solo impedirá el crecimiento de su negocio y obstruirá su progresión. En el caso de que usted no cuente con un patrocinador directo dispuesto a ayudarlo, continúe subiendo en la cadena de sus patrocinadores hasta encontrar un líder dispuesto a respaldarlo. También le recomendamos los siguientes libros que pueden llegar a ser buenos recursos para usted:

- *The 45 Second Presentation That Will Change Your Life*
- by Don Failla
- *100% Success Basics*
- by Ed Ludbrook

Estimuladores de Memoria

Aplique las siguientes páginas para ayudarlo a establecer su listado de contactos. Recuerde seguir los tres principios del éxito para completar su estimulador de memoria.

Imprima las siguientes páginas. Después de completar el proceso usted tendrá una lista sólida para comenzar a trabajar.



ESTIMULADOR DE MEMORIA

Nombre	Teléfono	Correo Electrónico
1. _____	_____	_____
2. _____	_____	_____
3. _____	_____	_____
4. _____	_____	_____
5. _____	_____	_____
6. _____	_____	_____
7. _____	_____	_____
8. _____	_____	_____
9. _____	_____	_____
10. _____	_____	_____
11. _____	_____	_____
12. _____	_____	_____
13. _____	_____	_____
14. _____	_____	_____
15. _____	_____	_____
16. _____	_____	_____
17. _____	_____	_____
18. _____	_____	_____
19. _____	_____	_____
20. _____	_____	_____
21. _____	_____	_____
22. _____	_____	_____
23. _____	_____	_____
24. _____	_____	_____
25. _____	_____	_____
26. _____	_____	_____
27. _____	_____	_____
28. _____	_____	_____
29. _____	_____	_____
30. _____	_____	_____

Miembros de Su Familia:

- Familia Inmediata (madre, padre y hermanos)
- Familia Política
- Abuelos/as
- Hijos/as
- Tías y Tíos
- Primos/as
- Sobrinas y Sobrinos



ESTIMULADOR DE MEMORIA

Nombre	Teléfono	Correo Electrónico
31. _____	_____	_____
32. _____	_____	_____
33. _____	_____	_____
34. _____	_____	_____
35. _____	_____	_____
36. _____	_____	_____
37. _____	_____	_____
38. _____	_____	_____
39. _____	_____	_____
40. _____	_____	_____
41. _____	_____	_____
42. _____	_____	_____
43. _____	_____	_____
44. _____	_____	_____
45. _____	_____	_____
46. _____	_____	_____
47. _____	_____	_____
48. _____	_____	_____
49. _____	_____	_____
50. _____	_____	_____
51. _____	_____	_____
52. _____	_____	_____
53. _____	_____	_____
54. _____	_____	_____
55. _____	_____	_____
56. _____	_____	_____
57. _____	_____	_____
58. _____	_____	_____
59. _____	_____	_____
60. _____	_____	_____

AMIGOS Y CONOCIDOS

- Compañeros Escolares
- Compañeros Laborales
- Antiguos Compañeros Laborales
- Amigos/as
- Vecinos/as
- Antiguos Vecinos/as
- Miembros de su Congregación Religiosa
- Miembros de su Lista de Tarjetas Navideñas



ESTIMULADOR DE MEMORIA

Nombre	Teléfono	Correo Electrónico
61. _____	_____	_____
62. _____	_____	_____
63. _____	_____	_____
64. _____	_____	_____
65. _____	_____	_____
66. _____	_____	_____
67. _____	_____	_____
68. _____	_____	_____
69. _____	_____	_____
70. _____	_____	_____
71. _____	_____	_____
72. _____	_____	_____
73. _____	_____	_____
74. _____	_____	_____
75. _____	_____	_____
76. _____	_____	_____
77. _____	_____	_____
78. _____	_____	_____
79. _____	_____	_____
80. _____	_____	_____
81. _____	_____	_____
82. _____	_____	_____
83. _____	_____	_____
84. _____	_____	_____
85. _____	_____	_____
86. _____	_____	_____
87. _____	_____	_____
88. _____	_____	_____
89. _____	_____	_____
90. _____	_____	_____

PERSONAS CON LAS CUALES HA REALIZADO TRANSACCIONES DE NEGOCIOS

- Estilistas
- Empleados del supermercado
- Contador/a
- Agente de finca raíz
- Doctor/a
- Quiropráctico
- Dentista
- Abogado/a
- Empleados de la lavandería en seco
- Empleados de la tienda
- Cartero/a
- Farmacólogo/a
- Mecánico/a
- Empleados de taller mecánico
- Restaurante
 - * Gerente
 - * Propietario/a
 - * Mesero/a
 - * Cajero/a
- Cajero/a del banco
- Agente de seguros
- Vendedor/a en su tienda de prendas de vestir
- Recepcionista/auxiliar de gimnasio
- Entrenador/a físico
- Vendedor/a de automóviles



ESTIMULADOR DE MEMORIA

Nombre	Teléfono	Correo Electrónico
91. _____	_____	_____
92. _____	_____	_____
93. _____	_____	_____
94. _____	_____	_____
95. _____	_____	_____
96. _____	_____	_____
97. _____	_____	_____
98. _____	_____	_____
99. _____	_____	_____
100. _____	_____	_____
101. _____	_____	_____
102. _____	_____	_____
103. _____	_____	_____
104. _____	_____	_____
105. _____	_____	_____
106. _____	_____	_____
107. _____	_____	_____
108. _____	_____	_____
109. _____	_____	_____
110. _____	_____	_____
111. _____	_____	_____
112. _____	_____	_____
113. _____	_____	_____
114. _____	_____	_____
115. _____	_____	_____
116. _____	_____	_____
117. _____	_____	_____
118. _____	_____	_____
119. _____	_____	_____
120. _____	_____	_____

ORGANIZACIONES Y CLUBS

- Padres de compañeros de equipos deportivos de sus hijos
- Personas pertenecientes a su gimnasio
- Cámara de comercio
- Clubs políticos
- Organización de padres y educadores (PTA)
- Club rotario
- Logia, Cofradía, Organización Kiwanis, etc.
- Organizaciones caritativas
- Grupos del colegio
- Grupos de pasatiempos o aficiones
- Grupos de teatro



ESTIMULADOR DE MEMORIA

Nombre	Teléfono	Correo Electrónico	OTROS
121. _____	_____	_____	<ul style="list-style-type: none">• Empresarios/as que usted conozca• Ejecutivos/as (personas encargadas de tomar decisiones) • Personas involucradas en los negocios de venta directa • Conocidos y relaciones existentes en redes sociales<ul style="list-style-type: none">* Facebook* LinkedIn* Twitter• Tarjetas de negocios que usted haya archivado
122. _____	_____	_____	
123. _____	_____	_____	
124. _____	_____	_____	
125. _____	_____	_____	
126. _____	_____	_____	
127. _____	_____	_____	
128. _____	_____	_____	
129. _____	_____	_____	
130. _____	_____	_____	
131. _____	_____	_____	
132. _____	_____	_____	
133. _____	_____	_____	
134. _____	_____	_____	
135. _____	_____	_____	
136. _____	_____	_____	
137. _____	_____	_____	
138. _____	_____	_____	
139. _____	_____	_____	
140. _____	_____	_____	
141. _____	_____	_____	
142. _____	_____	_____	
143. _____	_____	_____	
144. _____	_____	_____	
145. _____	_____	_____	
146. _____	_____	_____	
147. _____	_____	_____	
148. _____	_____	_____	
149. _____	_____	_____	
150. _____	_____	_____	





Refinando Su Listado de Posibilidades

Ahora que usted cuenta con una lista substancial de nombres es importante revisar a cada uno de los individuos incluidos en su lista. Le sugerimos escribir junto al nombre de cada uno la 'motivación' para cada uno de ellos. En otras palabras, determine el factor motivante para unirse al negocio ya sea mayor flexibilidad de horarios, dinero para invertir en la educación de sus hijos, pagar deudas, etc. Dado que cada uno de estos individuos contará una motivación personal diferente, este nivel de personalización incrementará la posibilidad de que ellos respondan de manera positiva a su oferta de comprar los productos o de unirse a la oportunidad del negocio.

Durante el proceso de determinar la 'motivación' de cada uno de sus contactos, es posible que usted deba entablar conversaciones con ellos para poder determinar estos factores. No discuta el negocio o la oportunidad, solo emule interés genuino en ellos y en sus vidas. Al hacer algunas preguntas básicas con respecto a su familia, trabajo o vacaciones recientes usted podrá determinar una gran cantidad de información con respecto a su condición presente y sus necesidades o deseos personales.

Una vez usted haya determinado los 'factores motivantes' para tantas personas en su listado como sea posible, contacte a su patrocinador y asegúrese de establecer un plan de acción para desarrollar un mensaje personalizado para sus contactos y así usted podrá iniciar a laborar en su listado.

¡Patrocine, Patrocine, Patrocine!

Una vez usted haya completado y organizado su listado usted estará listo para iniciar la actividad que generará un efecto inmediato en sus ganancias: el patrocinio. No se apresure. Enliste la ayuda de su patrocinador y otros ejecutivos con experiencia en esta área que le podrán guiar y/o participar en conversaciones, llamadas o reuniones con sus contactos. Este es uno de los bellos aspectos de este negocio en red. Usted nunca está solo y siempre puede contar con un equipo de expertos que le ayudarán a alcanzar el éxito.