



Cómo convertirse en un patrocinador TOP

CONVIÉRTETE EN UN MAESTRO DEL PATROCINIO:
ESCOGE 3 ELEMENTOS DE LA SIGUIENTE LISTA,
PRACTICA CADA SEMANA Y TE CONVERTIRÁS
EN UN MAESTRO DEL PATROCINIO.

- 1 LISTA DE CONTACTOS
- 2 EXPERIENCIA DE PRODUCTO
- 3 MARKETING DE CONTACTO
- 4 FOLLETOS
- 5 LANZAMIENTO DE PRODUCTOS
- 6 USA TU STAND
- 7 EVENTOS DE NETWORKING
- 8 PUBLICIDAD

FOREVER®



1 LISTA DE CONTACTOS

2 EXPERIENCIA DE PRODUCTO

3 MARKETING DE CONTACTO

4 FOLLETOS

5 LANZAMIENTO DE PRODUCTOS

6 USA TU STAND

7 EVENTOS DE NETWORKING

8 PUBLICIDAD

Lista de contactos

FRECUENCIA: 5-10 contactos por día

HAY QUE TENER CONTACTOS

Para patrocinar o reclutar hay que tener contactos para llamar. Es obvio pero hay gente que no lo usa. Y por esta razón suelen fracasar en el desarrollo del negocio. No es el negocio ni la industria... es no hacer lo correcto, lo que hace provoca no conseguir contactos.

GENTE DE CONFIANZA EN EL LISTADO

La gente cree que si tienes un listado de gente “guay” el éxito viene solo. Y por el contrario, si tienes un listado “pobre” no hay nada que hacer. El único listado que te asegura un resultado eficaz es crear una red de confianza mutua. Se trata de buscar personas que buscan personas y un buen dato para comenzar es hacerte la pregunta ¿A cuánta gente puedo ayudar?.

MANTENER EL LISTADO VIVO

El objetivo primordial de un listado no son los contactos, sino mantener vivo el listado. Si eres capaz de añadir una persona nueva cada día, tendrás 7 personas a las que llamar en el futuro, en sólo una semana. Y 28 al mes y 336 por año. Cada 3 años tendrás 1000 personas nuevas para contactar. Te digo una cosa ahora para que no te equivoques “Si dejas que tu listado se muera, y no lo mantienes vivo, tu negocio morirá con él”.

LLAMAR 5-10 PERSONAS POR DÍA

La única manera de conseguir personas en tu equipo, es llamar a las personas que tienes en tu listado.



1 LISTA DE CONTACTOS

2 **EXPERIENCIA DE PRODUCTO**

3 MARKETING DE CONTACTO

4 FOLLETOS

5 LANZAMIENTO DE PRODUCTOS

6 USA TU STAND

7 EVENTOS DE NETWORKING

8 PUBLICIDAD

Experiencia de producto

FRECUENCIA: 2-3 por semana

EVENTOS “MINI” PARA COMPARTIR TU EXPERIENCIA DEL PRODUCTO

Se trata de hacer partícipe a nuevas personas de los beneficios de tomar aloe vera.

LAS PERSONAS CONECTAN CON EL PRODUCTO

Enseñar a gente nueva, lo que sientes con el producto de Forever, lo que tu cuerpo y tu mente experimenta cuando tomas el producto y tu grado de satisfacción.

HABLA DE LOS PRODUCTOS QUE TOMAS

Habla solo de los productos que tomas, eso te permitirá ser auténtico.

SÉ PROFESIONAL

Cuando organices un evento de este tipo, trata de ser percibido como un profesional que muestra un producto. Utiliza guantes de látex para manipular los productos y tester para enseñar la cosmética. Tu aspecto es muy importante y recuerda, cuanto más profesional parezcas, más profesional y confiable será el producto para tu cliente.





Marketing de contacto

FRECUENCIA: 10-15 personas por semana

1 LISTA DE CONTACTOS

2 EXPERIENCIA DE PRODUCTO

3 MARKETING DE CONTACTO

4 FOLLETOS

5 LANZAMIENTO DE PRODUCTOS

6 USA TU STAND

7 EVENTOS DE NETWORKING

8 PUBLICIDAD

CON TUS CLIENTES

Preguntar por feedback, dar algunos tips de cómo se usa el producto, promover la venta cruzada, por ej., un mini aloe con argi+. Llamar a los clientes que hace tiempo no te compran.

CON TUS FBO'S

Analizar los datos de tu equipo. Ver quién puede subir de nivel. Por ejemplo si un NOVUS hace 1,6cc llamarle y comentarle que con 0,4cc más puede conseguir un 35% de descuento.

OFRECER INCENTIVOS

Cuando hacemos marketing de contacto es bueno ofrecer incentivos para conseguir los objetivos. Un pequeño regalo o detalle impulsará dar el primer paso.





1 LISTA DE CONTACTOS

2 EXPERIENCIA DE PRODUCTO

3 MARKETING DE CONTACTO

4 FOLLETOS

5 LANZAMIENTO DE PRODUCTOS

6 USA TU STAND

7 EVENTOS DE NETWORKING

8 PUBLICIDAD

4 Folletos

FRECUENCIA: 200 por semana

PROFESIONALES

Invierte en folletos profesionales que posicionen tu imagen personal.

REPARTE

Entrégalos en lugares que te generen contactos; lo importante es poder mantener tu listado vivo. Todas las semanas debes promover tu negocio y entregar 200 folletos a la semana.

ANALIZA

Cuando te llamen, pregunta dónde o quién le dio el folleto. Esto te permitirá saber dónde y qué lugares tienen más impacto.





Lanzamiento de productos

FRECUENCIA: 2-3 por mes

1 LISTA DE CONTACTOS

2 EXPERIENCIA DE PRODUCTO

3 MARKETING DE CONTACTO

4 FOLLETOS

5 LANZAMIENTO DE PRODUCTOS

6 USA TU STAND

7 EVENTOS DE NETWORKING

8 PUBLICIDAD

SELECCIONA FAMILIAS DE PRODUCTOS

Escoge aquellas familias de productos que uses y que te permitan contactar con más personas. Por ej. Cosmética, Articulación, Higiene, Bienestar, Cuidado facial...”

PRESENTA 2-3 FAMILIAS DE PRODUCTOS POR MES

Cada familia preséntala como si fuera un solo pack, un programa que tiene continuidad.

HAZ SEGUIMIENTO

Cuando te llamen, pregunta dónde o quién le dio el folleto. Esto te permitirá saber dónde y qué lugares tienen más impacto para poder repetir.





1 LISTA DE CONTACTOS

2 EXPERIENCIA DE PRODUCTO

3 MARKETING DE CONTACTO

4 FOLLETOS

5 LANZAMIENTO DE PRODUCTOS

6 **USA TU STAND**

7 EVENTOS DE NETWORKING

8 PUBLICIDAD

Usa ^{tu} Stand

FRECUENCIA: 2-3 por mes

DEDICA ALGUNAS UBICACIONES CON AFLUENCIA DE PÚBLICO

Puede ser un centro comercial, una feria o más fácil, una tienda de un conocido, el colegio de tus hijos....Cualquiera con buena afluencia de personas, si puedes escoge las entradas, salidas y vías de paso.

NECESITAS MOSTRAR PROFESIONALIDAD Y CERCANÍA

Solo necesitas una mesa plegable y un mantel con el logo de Forever. Muéstrate profesional y cercano, siempre con una sonrisa, cuida tu aspecto y vestimenta, es esencial para transmitir confianza.

PUEDES CENTRARTE EN EL NEGOCIO O EN EL PRODUCTO

Tener un stand para hablar de negocio puede ser una excelente oportunidad para hacer contactos con personas que necesiten un dinero extra. Céntrate en el beneficio de las productos o de los combos, nunca en el precio.





7 Eventos de networking

FRECUENCIA: 2-3 por mes

1 LISTA DE CONTACTOS

2 EXPERIENCIA DE PRODUCTO

3 MARKETING DE CONTACTO

4 FOLLETOS

5 LANZAMIENTO DE PRODUCTOS

6 USA TU STAND

7 EVENTOS DE NETWORKING

8 PUBLICIDAD

BUSCA EVENTOS DE NETWORKING EN TU ZONA

Busca en google “eventos de emprendedores” y encontrarás seguro un par de eventos a los que acudir cerca de tu zona. Puedes hacer búsquedas distintas como “eventos para mejorar la salud” o “eventos nutrición”, hay cientos de oportunidades cada día de acudir a un evento para hacer contactos.

ACUDE COMO UN PROFESIONAL

El objetivo es intercambiar tarjetas de negocio, cuida que sean de calidad, hacer contactos de una manera profesional. Muéstrate orgulloso de la empresa y la industria que representas y te valorarán como profesional.





1 LISTA DE CONTACTOS

2 EXPERIENCIA DE PRODUCTO

3 MARKETING DE CONTACTO

4 FOLLETOS

5 LANZAMIENTO DE PRODUCTOS

6 USA TU STAND

7 EVENTOS DE NETWORKING

8 **PUBLICIDAD**

Publicidad

FRECUENCIA: 2-3 por mes

DISEÑA HERRAMIENTAS DE PUBLICIDAD SIMPLES QUE ATRAIGAN

Puedes hacer anuncios en tu Facebook, o en alguna revista especializada. Es mejor hacer anuncios de tu marca personal que de productos. La publicidad puede ser un folleto o un flyer. Procura que sean profesionales siempre y que refuercen la imagen de la empresa que representas. No publicites cosas que no puedas cumplir, sé honesto y tú mismo. Cuenta tu historia, es la mejor manera de atraer a los demás.

