

LINKEDIN/ SISTEMA DE MEDIOS SOCIALES

Primer Paso – Conectate

Segundo Paso – Envía un mensaje PRIVADO por la conexión cuando ellos acepten. En el mensaje privado incluye un halago o algo que te gusta de su perfil.

Tercer Paso – Apóyalos en su página de perfil de LinkedIn....

Cuarto Paso – Cuando respondan procura participar en la conversación para poder mantener la comunicación – empieza con lo que hacen (estar realmente interesados en sus respuestas). A medida que siga la conversación, eventualmente pregúnteles qué es lo que más les gusta de lo que hacen ...

Quinto Paso – Cuando hayan establecido suficiente conversación y sientes que es el momento adecuado - Utiliza uno de mis estrategias con sus prospectos que sobre pasa el filtro de ventas. Por ejemplo, la siguiente es una declaración de Negocios y Dinero –

– “John, me pregunto si puedes ayudarme, me has impresionado tanto, pero no estoy seguro si esto es para ti. Soy parte de una empresa de comercio electrónico con 18 años de edad que fue reconocida por la revista Fortune en 2016 y 17 como la empresa que cotiza en la bolsa que ha tenido el crecimiento más rápido en el mundo. Personalmente, me emocioné cuando descubrí que su modelo de negocios único ha ayudado a muchos dueños de negocios como usted a duplicar sus ingresos en uno año o dos sin cambiar sus estilos de vida y reducir sus impuestos. Personalmente, estoy buscando expandir mi negocio en (su país o estado o ciudad) otra vez. Repito, no sé si esto es para usted pero me avisa si desea más información”

Sexto Paso – Si dice que no, preguntale si conocen a alguien en su área que sean empresarios que quieran duplicar sus ingresos, sin cambiar su estilo de vida y reducir sus impuestos.

Si ellos están de acuerdo, el objetivo ahora es hacer la cita para hablar con ellos y venderles el negocio.

Miren el entrenamiento de Joe Garcia sobre contactando y invitando en: www.infofiel.com