

COMPARTIENDO EL NEGOCIO USANDO **LA TECNOLOGÍA**

PASO 1- Contacta e invita a tu prospecto a ver (Ve y estudia el entrenamiento en inglés de Joe García "Contactar e Invitar" (en www.infofiel.com) para perfeccionar la invitación.

-Ejemplo para personas de negocios " Estoy con una compañía de comercio electrónico que ha estado en el mercado por 19 años. Me emocioné cuando me enteré que ellos ayudan a muchos dueños de negocios, como tú, a duplicar sus ingresos si tener que cambiar su estilo de vida, además de reducir sus impuestos. Estamos buscando expandirnos en (su país, ciudad o estado) "no sé si esto es para ti pero hazme saber si te gustaría tener más información" ó " Me preguntaba si podrías ayudarme, te respeto mucho por tu éxito, esa es la razón por la que te estoy contactando. Estoy involucrado en un modelo de comercio electrónico que ha estado en el mercado por 19 años, donde personas de negocios como tú han doblado, incluso triplicado, sus ingresos en un año o dos sin tener que cambiar su estilo de vida. Debido a tu éxito, debes de conocer a muchas personas con esa mentalidad de éxito y yo estoy buscando expandir mi negocio, ¿podrías ayudarme?"

(Para más ideas de guiones, visita el enlace en Capacitación de invitación y contacto). Estos guiones también funcionan con los mensajes de texto...

Es más probable que John responda con lo que es. Tu respuesta: "John, si tienes 30- 45 minutos, me gustaría enviarte un enlace para que vieras un par de videos explicando el modelo de negocios"

El objetivo de la invitación es obtener el compromiso del prospecto para que revise la información, no para venderles por teléfono..

Sitios para enviar al prospecto. WHYNHT.com (inglés) - Whyrbiz.in (hindi) -WhyNHT.ru (ruso) -PorqueNHT.com (español)

PASO 2 - Haz una cita para el seguimiento.. Crea una sensación de urgencia en 24 horas

PASO 3 -Introduce a tu patrocinador o a tu líder en este paso. De preferencia usa videollamada.. plataformas como Skype, Whatsapp o Zoom.

El objetivo de tu líder es compartir su historia: por qué se unieron a NHT, contestar cualquier pregunta y enfocarse en el cierre... Una buena pregunta es "¿Tienes información suficiente para comenzar?".