



# 5 Pasos *para* **ATRAER NUEVOS CLIENTES**



Expositor: **Frazer Brookes**

*18 de julio de 2020*

Frazer Brookes brinda una guía que te enseña **paso-a-paso** cómo atraer nuevos clientes, cómo mejorar la experiencia de producto, y cómo ascender un cliente a distribuidor en una manera no-vendedora.

# Los Pasos

PASO  
1

**Ganar clientes siendo producto del producto.**

Usa los productos diariamente y comparte tu experiencia con los demás.

PASO  
2

**Hazle seguimiento 24 horas después** para asegurarle al cliente lo buena que fue su decisión de comprar productos NHT Global.

Elimina del saque su sentimiento de “culpa del comprador” neutralizando cualquier posible duda sobre su decisión.

PASO  
3

**Cuando reciba sus productos, contáctalo nuevamente para darle los siguientes pasos** (ej: compartir información del producto, invitarlo a ser parte de la comunidad NHT Global, etc.) y animarlo a compartir su entusiasmo en redes sociales.

PASO  
4

**¡Viernes de Seguidores!** Hazle seguimientos semanales (cada día Viernes) para no perder contacto. Pregúntale cómo está y si necesita alguna ayuda.

PASO  
5

**Cuando alcance una meta, hazle a tu cliente una encuesta muy simple de una sola pregunta.**

*“Hola María! En una escala del 1 al 10, ¿qué tan cómoda te sentirías de compartir tu experiencia de producto con otras personas?” (siendo ‘1’: “nada cómoda” y ‘10’: “estaría feliz de hacerlo”)*

Si contesta 1, 2, 3, 4, o 5, sabrás que necesitas trabajar en mejorar su experiencia de producto. Si contesta 6, 7, 8, 9, o 10, preséntales la oportunidad de negocio.

## Enseñanzas Clave

- Enfócate en la experiencia de cliente. ¡Llena tu negocio de nuevos clientes!
- ¡Haz seguimiento, haz seguimiento, haz seguimiento!
- Aprovecha tu red de contactos personales en redes sociales para llegar a más personas.



Frazer Brookes

*“Si me cortas las venas, no saldrá sangre.  
Saldrá mercadeo de redes.”*

Frazer Brookes es un reconocido coach, entrenador, y presentador global de mercadeo de redes. Habiendo crecido con sus padres, ambos exitosos en la industria, dio el salto para iniciar su propia carrera en mercadeo de redes en 2010 y llegó a construir un negocio de más de 300,000 clientes en solo cinco años usando redes sociales. Ha ayudado a cientos de miles de personas en mercadeo de redes alrededor del mundo a incrementar sus negocios en línea compartiendo sus revolucionarias estrategias y las habilidades de redes sociales necesarias para tener éxito. Es autor de los libros éxitos en ventas, *I Dare You (Te Desafío)* y *I Double Dare You (Te Desafío el Doble)*. 

