

*Te felicito por estar aquíiii*

**PORQUE A PARTIR DE  
AHORA VAS A TENER LA  
FÓRMULA MÁS EFECTIVA Y  
NOVEDOSA, PARA TU  
NEGOCIO MULTINIVEL.**



*Jhony chiclayo*

## A Partir De Ahora...

Te olvidarás de los problemas de encontrar personas que quieran formar parte de tu equipo y trabajar directamente contigo en tu negocio multinivel.

Te olvidarás de publicar una y otra vez en Facebook sobre tus productos o tu “maravillosa” oportunidad de negocio para que al final del día sólo recibas unos cuantos likes... ¡De tus socios!

### **Esta Guía Te Permitirá Tener De 30 a 50 Entrevistas o Más Al Mes Con Personas Realmente Interesadas En Tu Propuesta.**

**Después de leer por completo** éste reporte sabrás cómo utilizar adecuadamente el poder de Facebook y WhatsApp para crear una lista interminable de prospectos para tu negocio multinivel de una forma increíblemente sencilla.

Este reporte lo he creado con lo mejor de lo que he aprendido y aplicado en mi negocio y mi continuo esfuerzo por mejorar y profesionalizarme invirtiendo cientos de dólares en mi educación... Ya sabes que esta industria avanza a pasos agigantados y hay que seguir educándose para ser cada vez más competitivos.

#### **Así que déjame darte un GRAN consejo:**

Tu carrera como Networker profesional inicia aquí pero NO termina aquí..! Mi intención es motivarte a que sigas con tu formación, la educación es algo básico e imprescindible en la vida de todo profesional en nuestra industria.

Si tienes éste reporte en tus manos quiere decir que vas en serio con la profesión y es ahí donde tienes que situarte y mantenerte si quieres cumplir todas tus metas.

Eso sí, te advierto que si no lees por completo este reporte o lees pero no aplicas lo que aquí aprendas, nada va a pasar en tu negocio. Así que te pido que le saques el máximo provecho y que disfrutes del bono extra que está al final pero sobre todo que compartas éste reporte con tus socios para que ellos también se puedan beneficiar de ésta información y se genere el efecto espuma en tu equipo.

**...Empecemos De Una Vez!**

## COMO PROSPECTAR EN FACEBOOK [Y COMO NO]

Al dar los primeros pasos en mi negocio multinivel, usé mi perfil de Facebook para **promocionarlo sin ninguna estrategia**, envié el enlace de presentación de mi negocio a todos mis amigos sin consultarlo, mi foto de portada era una imagen con el logo de mi compañía, mi foto de perfil era una imagen con los productos de mi compañía y todo lo que publicaba era publicidad sobre mis productos y mi oportunidad de negocio...

**Ésto Es Un Error Fatal Y No Debes Cometerlo, Pues Lo Único Que Lograrás Es Alejar a Muchas Personas.**

Recuerda siempre esto: La gente usa Facebook para su diversión, sube fotos de su salida del fin de semana, de algún evento al cual asistió, de sus vacaciones, de su familia, etc... y quieren ver lo mismo de sus amigos: Como se divierten.

Si has intentado prospectar en Facebook ya te habrás dado cuenta que si etiquetas a tus amigos en una publicación con el banner del próximo evento, donde hablará un líder top de tu compañía; y les dices: "Te invito a un gran negocio", no van a venir corriendo a tu puerta dándote las gracias por la enorme oportunidad, NOO!!

Las personas no están en Facebook buscando una oportunidad de negocio, están para divertirse y ver como se divierten sus amigos... Por lo tanto...

La Mejor Forma De Prospectar En Facebook Es **"Prospectar Sin Prospectar"**

En serio! Prospecta sin prospectar... Haz algo diferente, diviértete, haz entrevistas, transmite en vivo, graba un video bailando, contando una historia, cantando... Es tu show y TÚ eres la estrella..!! y Facebook es como tu propio canal de televisión....

Puedes usarlo como gustes, pero recuerda, él/la protagonista de la fiesta eres TÚ, así que promócionate TÚ... Cuenta algo de ti, da una razón para que las personas comenten, compartan y se entretengan con tus publicaciones todos los días.

Olvídate que tienes un negocio por ofrecer, todo lo que debes hacer es crear una estrecha relación de amistad con todos tus contactos... No te desesperes, serán ellos los que pregunten sobre tu negocio...

Tú sólo dedícate a divertirte, conocer nuevos amigos todos los días y lograr que confíen en ti, creándoles curiosidad de saber a qué te dedicas; mostrando soluciones, mostrando como ellos se pueden beneficiar de ti y tu proyecto.

## COMO PROSPECTAR SIN PROSPECTAR

Ésto, es tal vez una de las habilidades más importantes que debes desarrollar si quieres tener una lista inagotable de prospectos en Facebook preguntándote sobre tu negocio. Puedes realizarlo en cualquier lugar desde tu teléfono o computadora...

Algo que quiero que tengas muy claro es que prospectar no es dar información a tus prospectos, Prospectar es recibir información, para descubrir cómo podrías ayudarlos.

### Prospectar Sin Prospectar

Es Una Acción De Marketing Poco Convencional

Se trata de interactuar con las personas. La idea es estar muy atento/a lo que están haciendo otras personas en Facebook y buscar formas sencillas para interactuar y entablar conversaciones. En definitiva, se busca incentivar la creación de relaciones duraderas de una forma elegante, profesional y no intrusiva.

### La pregunta clave es...

¿Cómo puedes interactuar sutilmente con otras personas sin que tengan la impresión de que sólo quieres venderles tu producto o tu oportunidad?

Lo que tienes que hacer es algo increíblemente sencillo:

Interactúa de manera muy natural, sin hacer de cuenta que tienes un negocio por ofrecer, Regala amor, NO eres un robot..! Regala Likes, "reacciona" o comenta en los post que comparten tus seguidores, menciona sus nombres de vez en cuando, agradece a quienes interactúen con tus publicaciones, agradece a las personas que acepten o soliciten tu amistad, crea curiosidad, haz preguntas, muéstrate interesado.

Recuerda: Nuestra **prioridad no es venderles**, es crear una relación de amistad con ellos [En la siguiente página te digo cómo] y descubrir cómo podemos ayudarlos.

### ... Increíblemente sencillo verdad?

Es divertido, informal, libre de estrés, cero rechazo, NO intrusivo y como si fuera poco es GRATIS! No necesitas invertir dinero ni ser un experto/a en redes sociales, ni diamante de tu compañía para prospectar profesionalmente en Facebook...

Eso sí, convertir a tus amigos en clientes o socios, no ocurre de la noche a la mañana, recuerda que estás en un negocio de personas y por lo tanto necesitas tiempo

para desarrollar una relación de confianza con ellos, y lograr que sean ellos los que te pregunten por tus productos o por tu oportunidad de negocio.

Como Desarrollar Una Relación De Confianza Con Tu Prospecto En 3 Simples Pasos:

- **1. Vas a ir a su muro y buscarás de qué puedes hablar con él.**

Por ejemplo, si ves muchas imágenes de su familia se deduce que es alguien a quien le encanta la familia, puedes hablar de eso; o si ves muchas fotos de su equipo favorito de futbol, puedes hablar de eso, o si ves invitaciones a que compren sus productos, puedes mostrar un poco de interés haciendo preguntas sobre eso, etc..

Aquí lo importante es romper el hielo, nunca empieces una conversación hablando de tu negocio. Rompe el hielo hablando de lo que sea importante para tu prospecto.

Primero regálale un like o un comentario a su foto de perfil y portada. Y luego envíale un mensaje para comenzar a romper el hielo.

Aquí dos ejemplos de cómo lo hago:

-Hola (nombre bien escrito de mi prospecto, tal como está en su perfil) un gusto saludarte. Gracias por tu amistad. Cómo estás? [Luego de fluir la conversación]

-Hola (nombre bien escrito de mi prospecto). Un gusto saludarte. Gracias por tu amistad. Vi fotos interesantes sobre unas cremas que anuncias ¿Qué tal funcionan?

- **2. Continúa la conversación para romper el hielo por unos minutos. Desde aquí te darás cuenta si es un buen momento para conversar con él. Si te responde lentamente mejor despídete cordialmente y lo contactas 2 o 3 días después.**

- **3. Haz que fluya la conversación de manera natural.**

Recuerda que a nadie le gusta que le vendan, así que muéstrate amigable, tu postura no debe ser la de un vendedor o un reclutador. Siempre que inicies una conversación en Facebook sigue estos tres pasos enfocándote en:

- a.- Crear una relación de amistad.
- b.- Edificar.
- c.- Mostrar soluciones.

### Que Decir Cuando Solicitan o Aceptan Tu Amistad En Facebook

Cuando una persona te solicita de amigo, lo primero es revisar su perfil antes de aceptarlo, para ver si es alguien a quien quieres tener como amigo.

Cuando alguien solicita o acepta tu amistad, le puedes enviar un mensaje como este:

-Hola (su nombre), un gusto saludarte. Gracias por tu amistad ¿Cómo estás?

Cierras la conversación con una pregunta para que la persona te devuelva una contestación, y aunque tú ya sabes cuál será su respuesta, no importa, hay que buscar la manera de romper el hielo. A lo mejor te dice:

-Bien, gracias y tú?. A lo que tú respondes:

-Que chévere, me alegro por ti. Yo también estoy muy bien. Cuéntame ¿Pasas mucho tiempo en Facebook?

Ahí la persona va a comenzar a hablar... A lo mejor te dice:

-Solo me conecto por las noches porque trabajo durante el día, y bla bla bla...

Bueno eso es justo lo que tú quieres saber, si trabaja, si le gusta lo que hace, etc... A partir de acá dejas que fluya la conversación de manera natural con estas preguntas:

-¿Qué haces en tu trabajo? O ¿Cuánto tiempo has estado allí?

¿Te gusta lo que haces? Si te contesta que no le gusta mucho su trabajo, tú le dices:

-¿Alguna vez has pensado en hacer algo diferente? Espera que te conteste.

-¿Has escuchado hablar de redes de mercadeo?

-¿Alguna vez has estado en este tipo de negocios?

Dependiendo de la respuesta, si te dice que ha estado en redes le puedes decir:

-¿Y cómo fue tu experiencia? Ahí ellos se desbordan hablando. Te hablarán de sus retos.

-¿Si yo te mostrara una forma diferente de hacer este negocio, estarías dispuesto a ver más sobre mi plan de trabajo para ayudarte a desarrollar un negocio rentable?

Si te dice que sí, pídele su número de WhatsApp y haz una cita para presentarle tu oportunidad de negocio. Puedes enviarle algún video motivacional mientras llega el día de la cita.

## **Listo!**

Esto es todo lo que necesitas saber para comenzar a prospectar en Facebook...

A todas las personas que vas prospectando en Facebook los agregas a tu lista de contactos y luego los llevas a WhatsApp para darles seguimiento desde ahí

Como Usar WhatsApp En Tu negocio Multinivel

La estrategia se llama "listas de difusión" son grupos privados creados en WhatsApp donde puedes reunir a miles de personas interesadas en un producto específico o una oportunidad de negocio y que los puedes convertir en clientes o socios en un corto período de tiempo.

## **¿Como crear una lista de difusión?**

Quiero que vayas a tu teléfono en estos momentos y busques una opción que dice

listas de difusión.

Si Tienes iPhone:

Debes entrar en WhatsApp y una vez allí hacer clic en contactos y luego en chats y arriba puedes ver la opción que dice "lista de difusión", da clic ahí y abajo veras que dice "nueva lista" haces clic ahí y ya tienes la oportunidad de crear una nueva lista de difusión.

Si Tienes Android:

Debes entrar a WhatsApp, Arriba en la parte superior derecha, hay tres puntitos haz clic ahí y elige la opción que dice "nueva difusión" y listo.

Que Es Lo Que Sigue Ahora?

Agrega solo dos de tus contactos para empezar con tu primera lista de difusión, le das en el botón "crear" y ya se creó tu lista de difusión y ahora puedes ponerle un nombre para identificarlo fácilmente.

Al enviar un mensaje a esta lista lo reciben ambos destinatarios y si ambos contestan el mensaje no aparece públicamente porque este grupo no es....

## Un Típico Grupo

Como Estamos Acostumbrados A ver

Entonces ambos contestaron el mensaje y su contestación está fuera de la lista de difusión, NO dentro de la lista de difusión.

Ellos recibieron el mensaje individual y pensaron que fué un mensaje personal tuyo, porque les llegó como un mensaje normal. Lo que no saben es que forman parte de una lista y que ese mensaje se lo enviaste a 256 personas a la misma vez. Cuando te contesta algunos de los 256 no le aparece a los demás, te está contestando únicamente a ti...

Y es ahí donde comienza la magia de crear relaciones con cada uno ellos.

**OJO:** A ésta lista solo vas a agregar a las personas que estén realmente interesadas en tus productos o tu oportunidad de negocio, porque no queremos perseguir a nadie.

**Lo ideal es que gestiones dos listas de difusión:**

- Para prospectos de producto**
- Para prospectos de negocio.**

## Listo!

Te acabo de revelar mi secreto mejor guardado para prospectar en WhatsApp, si aún no has creado tu lista de difusión, para de leer y sigue las instrucciones que te di arriba.

No te preocupes por los dos contactos que utilices para crearlo. Te sirve cualquiera que esté en tu lista de contactos de WhatsApp (Por ejemplo: pueden ser dos de tus socios o tu mamá y tu papá si aún no tienes equipo)

Para hacer crecer tu lista de prospectos debes combinar el poder de Facebook y WhatsApp.

Usa tus estrategias de marketing para atraer personas a través de publicaciones en Facebook y luego, a las personas interesadas los agregas a tu lista de difusión en WhatsApp para darles seguimiento desde ahí hasta convertirlos en clientes de tu producto o socios de tu negocio...

## PLAN DE ACCIÓN

Para ayudarte a poner en práctica lo que acabas de aprender he diseñado este sencillo plan de acción para prospectar en Facebook y WhatsApp, adáptalo a tus necesidades y expectativas de tal manera que te sea fácil de seguir.

Analiza cuanto tiempo quieres dedicar diariamente y realiza un calendario que puedas seguir y controlar tus actividades diarias.

### **Todos los días como mínimo asegúrate de:**

- Pasar 30 minutos regalando likes y comentando las publicaciones de otras personas aún si nunca has hablado con ellos...Los va a encantar!
- Realizar de 3 a 5 publicaciones, con imágenes que entretenga a tu audiencia, que muestren lo divertido de tu vida, aporten valor y creen curiosidad sobre tus productos o tu oportunidad de negocio.
- Prospecta Sin Prospectar! Rompe el hielo y desarrolla relaciones con todos los que comenten, compartan, reaccionen o regalen likes a tus publicaciones.
- Envía 20 solicitudes de amistad e inicia conversación con al menos 10 nuevas personas: amigos y desconocidos. Y agrégalos a tu lista de contactos.
- Graba un video o haz una transmisión en vivo de 3 a 5 minutos aportando valor para tu audiencia, muestra tu estilo de vida o da algún tip de algo que sepas hacer, también puedes compartir datos interesantes que acabas de leer.

### **LISTO... ¡A Practicar!**

Ejecuta este sencillo y poderoso plan de acción y en los próximos 30.

¡GARANTIZADO!

*El solo hecho que hayas leído hasta acá me dice mucho acerca de tí...*

*Espero saber pronto de tus éxitos...*

*Jhony chiclayo*