

MLM *Summer*  **SECRETS**
BOOT CAMP

Éxito Sostenido:

El poder de la retención de clientes en el mercadeo en red

Proporcionar un excelente servicio al cliente

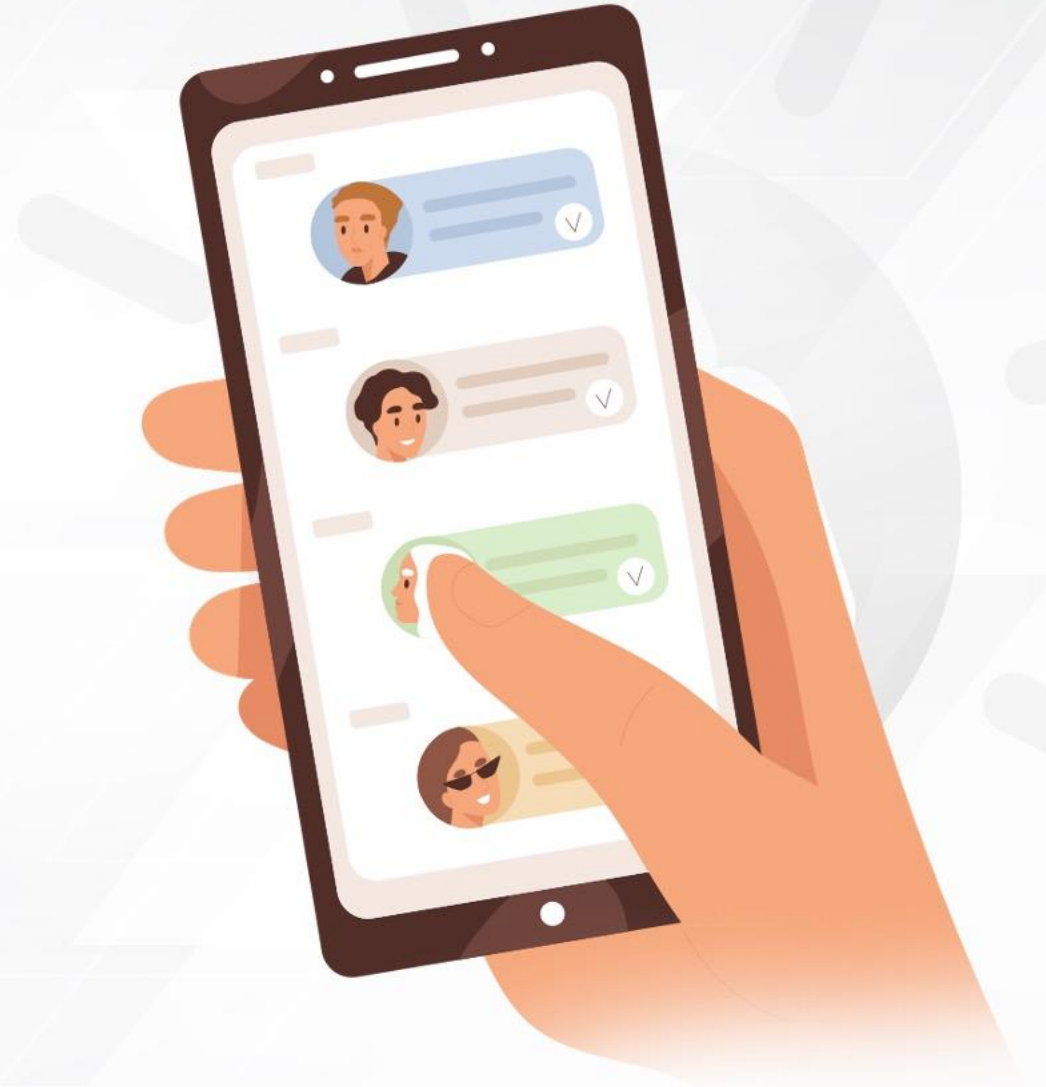
1. Comunicación
2. Escuchar
3. Conocimiento del producto
4. Capacidad de respuesta
5. Empatía



El arte del seguimiento:

Construyendo Relaciones Sólidas con los Clientes

1. Seguimientos oportunos
2. Seguimientos personalizados
3. Utiliza la tecnología
4. Abordar las preocupaciones
5. Celebra el éxito



Hacer Crecer su Red: El Papel de las Referencias en el Mercadeo en Red

1. Alentar referencias
2. Ofrecer incentivos
3. Hazlo fácil
4. Referencias reconocidas
5. Aproveche las historias exitosas



Estrategias de Marketing de Retención:

Una herramienta para el éxito a largo plazo

1. Personalización
2. Educación
3. Construcción de comunidad
4. Recompensar la lealtad
5. Anticiparse a las necesidades

