

PASO 1: Pida a alguien que cree una publicación en su nombre.

Cada conexión es valiosa.

Cualquiera puede hacer una publicación de referencia para usted, incluso las personas que dudan en comprar un producto. Las publicaciones de referencia no implican ningún costo y requieren un esfuerzo limitado. Proporcione una foto y un pie de foto. Una vez que publican, ¡usted se encarga del resto!

CONSEJOS:

- Comience la conversación de una manera que aliente una respuesta antes de hacer su presentación. Si se involucran, ¡es más probable que le ayuden!
- Presente el producto al mismo tiempo que solicita una publicación de referencia. ¡Alguien que publique para usted también podría convertirse en cliente!
- Prepare una foto y un pie de foto que despierte la curiosidad. ¡Evite mencionar explícitamente el nombre del producto para inspirar más intriga!

EJEMPLO:

Mensaje 1:

¡Ey! Espero que lo esté haciendo bien. ¿Estaría dispuesto a hacerme un favor rápido?
(Espere respuesta - ¿Cuál es el favor?)

Mensaje 2:

Entonces comencé a beber este té _____ (completé el espacio en blanco con un período de tiempo: hace unas semanas, hace un mes, hace un año, etc.) y _____. (Completé el espacio en blanco con cómo le ha ayudado el té: “Perdí ___ libras” o “¡Me siento mucho menos hinchado!”) ¡Ha sido un cambio de juego para mí y quiero que ayude a otras personas también! ¿Estaría dispuesto a hacer una publicación de referencia para mí? ¡Realmente agradecería su ayuda para correr la voz!
(Espere respuesta - Bien, ¿qué debo publicar?)

Mensaje 3:

¡Estupendo muchas gracias! ¿Podría publicar esta imagen y usar este pie de foto? No me etiqueten en la publicación. Si alguien le envía un DM al respecto, ¡solo dígasles que yo puedo darles más información! Yo me encargo del resto. ¡Muchas gracias por ayudarme! Por favor publique esto:

¡No puedo creer los resultados que vio mi amigo al beber este té! Dijo que ha tenido efectos increíbles en su cuerpo. ¡No puedo esperar a probarlo!
(Proporcione una foto, ejemplo: una taza de té, un galón prefabricado, alguien bebiendo el té, etc.)



PASO 2: Haga un seguimiento con prospectos interesados.

¡Esté atento a la publicación de referencia y comuníquese con cualquier persona que exprese interés!

CONSEJOS:

- ¡Envíe solicitudes de amistad a prospectos para mantenerse conectado y construir su red! Incluso si alguien dice que no ahora, puede estar interesado más adelante. ¡Mantenga la puerta abierta para futuras comunicaciones!
- ¡Evite publicar el enlace de su tienda en los comentarios! En su lugar, responda a los comentarios con "¡Le envié un mensaje!" e iniciar una conversación a través de un mensaje directo.
- ¡Conozca el producto para que pueda responder cualquier pregunta que le hagan! No tenga miedo de compartir su testimonio personal.

EJEMPLO:

Mensaje 1:

¡Hola! ¡Vi que estaba interesado en nuestro té!

(Espere respuesta - ¡Sí! ¿Qué es exactamente?)

Mensaje 2:

Es un té de limpieza que me ha ayudado a _____ (completé el espacio en blanco con cómo le ha ayudado el té: "perder __ libras", "sentirse menos hinchado", "ir más al baño", etc.). ¡Mucha gente lo bebe para ayudar a perder peso! Si está interesado, podría enviarle un paquete y mostrarle cómo prepararlo. Si quiere darle una oportunidad, hágamelo saber!

(Espere respuesta - Me interesa ... pero ¿cuánto cuesta?)

Mensaje 3:

¡Tengo algunas opciones disponibles! Cada paquete rinde un galón, y cada galón debería durar alrededor de una semana. Si desea probarlo, puedo obtenerle el suministro de una semana por \$25, 2 paquetes por \$45 o 5 paquetes por \$55. ¡Estoy tan emocionada de que lo pruebe! Creo que le va a encantar!

(Ya sea que su prospecto compre un paquete de té o no, mostró interés. Si dice que sí, ¡felicidades! ¡Tiene un nuevo cliente! Si dice que no, manténgase conectado con ellos. ¡Es posible que quieran comprar en una fecha posterior!)

