



TOTAL LIFE CHANGES®

Presents

# U.L.E.A.R.N

Leadership, Earning, Attraction, Retention, & Networking

# Adquirir y Convertir Referencias en Clientes

## ***Definición referencia***

“un acto de referir a alguien o algo para consulta, revisión o acción adicional”

## ***Definición Líder***

“un posible contacto de ventas, individuo u organización que expresa interés en sus productos o servicios”.



# Proporcione un Excelente Servicio al Cliente y Construya una Relación

## Cada vez que recibas un "Sí"...

- Explica cómo hacer y cómo consumir el producto.
- Más importante aún, explique qué esperar como resultado del consumo del producto.
- Haga un seguimiento y pida referencias



**Sus MEJORES referencias proceden de clientes satisfechos y contentos**

# Referencias de Personas que NO Conocen el Producto

- Amigos, familiares y compañeros de trabajo que te conocen.
- Referencias de personas que no estaban interesadas, pero pueden conocer a alguien que sí lo estaría
- Referencias de otras pequeñas empresas a las que apoya
- Referencias en las redes sociales  
(grupos de FB, publicaciones de referencia en las redes sociales de otros)



# El Crecimiento de su Negocio Depende de las Referencias



*“Su negocio de mercadeo en red eventualmente se estancará, a menos que continúe obteniendo referencias”.*

*~ Johnny Licari*



TOTAL LIFE CHANGES®

Presenta

**U**

**L.E.A.R.N**

Leadership, Earning, Attraction, Retention, & Networking