

## En tu Lista de Prospectos Está la Fortuna

(Esto es un resumen tomado del libro “Como Prospeccionar y Duplicar Masivamente”. Información más ampliada en la página 71.)



*"Una lista no escrita, no es una lista. Una lista por escribirse, no es una lista. Una lista escrita, sí es una lista"*

El negocio que estás desarrollando en Red de Mercadeo con Isagenix no se trata sólo de productos, ni sólo se trata de un plan de compensación. Este negocio se trata de gente ayudando gente a tener resultados. Los productos ya están desarrollados, el plan de compensación ya está funcionando. Ahora lo que nos toca hacer es que funcione para cada uno de nosotros. Lo más importante para construir tu negocio y que crezca es la “Materia Prima”, que son las personas. Tu lista de nombres es lo más valioso que tendrás.

Recuerda esto siempre, “Mientras menos personas se estén beneficiando, en tu grupo, de los productos, menor será tu ingreso. Mientras más personas se estén beneficiando, en tu grupo, de los productos, mayor será tu ingreso”.

Escribe una lista larga de nombres y constantemente añade nuevos nombres.

No cometas el error que hacen muchos Distribuidores, hacer una lista muy pequeña. Porque, ¿qué pasaría si solamente haces una lista de 10 a 15 personas, y los primeros cinco te dicen que “no”? Te vas a sentir con la presión de querer patrocinar a los próximos, y esto te puede poner en el modo de "suplicar" y entonces reducirá mucho tu eficacia y tu postura. Además, cuando llamas a esos primeros 10 a 15, y te dicen que “no”, vas a pensar que se te acabó el mundo y que tu negocio no funciona. Sin embargo, si tienes una lista de sobre 200 nombres o más y los primeros 5 ó 10 dicen “No”, todavía tienes otras 190 personas para hablarles y una buena estrategia para los próximos 30 a 60 días.

Mientras más larga es tu lista, cuando alguien te dice que “no le interesa”, tú simplemente dices, “¡Próximo!” Y para que nunca se agote la lista de prospectos desarrolla el hábito de mantenerte preguntando por nuevos referidos. Pregunta: ¿Conoces a alguien que me puedas referir que le interese ganar dinero adicional, que quieran bajar de peso, que se sientan cansados, quieran sentir más energía, sentirse más joven, ir de viaje más frecuente, más libertad, tener seguridad financiera, alguien que quiera tener más tiempo libre para disfrutar con su familia?

Comienza a refrescar tu memoria. Primero, busca los nombres que están en la memoria de tu teléfono celular. Amigos, vecinos, conocidos, tu familia, compañeros de trabajo, ex-compañeros de escuela, a personas que ves en lugares que frecuentas, etc. Empieza a escribirlos en la lista provista en las siguientes páginas. Imagínate que vas a hacer una gran fiesta, ¿a quienes invitarías? Luego busca más nombres en las redes sociales como Facebook, LinkedIn, Skype, Instagram, Google+ y otras. Te garantizo que ya tendrás sobre 200 a 300 nombres. Si no tienes una cuenta en las redes sociales, entonces abre una, es gratis, y comienza a tener nuevas amistades. Imagínate que por cada nombre que escribas te pagaran \$20 dólares, ¿cuántos nombres escribirías? Mientras más extensa sea tu lista de nombres, mayor será tu ventaja antes de empezar a desarrollar tu negocio y más fuerte será tu postura.

Lo que no debes hacer es prejuzgar anticipadamente a las personas ni pensar que no les interesa el negocio o los productos. No es justo que seamos nosotros quien decidamos si a ellos les interesa o no. Si están entre las edades de 18 a 99 años, tú les muestras la oportunidad y serán ellos quienes decidan.

Imagínate que la persona que te patrocinó a ti hubiese pensado que a ti no te iba a interesar el negocio o los productos, y te hubiese dejado fuera de su lista, ¿cómo te sentirías? Es por eso que si

editas la lista, estarías editando tus probabilidades de éxito. Háblales tú primero a las personas de tu lista lo antes posible, como si tu vida dependiese de ello, porque si no otra persona lo hará antes que tú.

Una vez tengas tu lista escrita, el próximo paso será poner una estrella al lado del nombre de los mejores 20 a 30 candidatos, y a esos serán los que llamarás primero para presentarles la oportunidad.

Por lo general los mejores candidatos son personas con características de emprendimiento. Personas previamente exitosas con experiencia en negocios, ocupadas, dinámicas, influyentes, sociables. No tengas miedo en llamarlos. Estas personas son las que por lo general tienen buenas experiencias y saben que hay que trabajar, invertir y educarse para ser exitosos. Utiliza la credibilidad de tu línea de auspicio para prospectarlos y darles la presentación. En la “Ley 4”, del libro “Como Prospectar y Duplicar Masivamente, “La Invitación”, te enseñamos a invitar correctamente y también tienes el video sobre la “Invitación” en el “Curso de Duplicación” en tu página del Equipo.

Cada vez que vas a un lugar tienes la posibilidad de conocer nuevas personas. Comparte muestras de tus productos a 20 personas. Únete a grupos en las redes sociales, crea nuevas buenas relaciones y comparte con ellos información de valor. Cambia tu rutina. Ve al parque o al gimnasio a hacer ejercicios y conocerás nuevas personas. Inscríbete como voluntario en alguna institución benéfica. Asiste a la reunión de padres en la escuela de tus hijos, si no tienes hijos, ¡tus sobrinos! La razón es sencilla: conocerás a más personas con el propósito de seguir desarrollando tu negocio más rápido. Si te fijas, hay muchas formas de conseguir nuevos prospectos. Sólo debes elegir los mejores métodos que sean buenos para ti.

Debes saber que de todas las personas que prospectas, unos querrán desarrollar el negocio, otros sólo consumir los productos y otros no van a querer hacer nada. Todas las personas necesitamos tener buena salud, muchas personas están sufriendo en silencio porque necesitan un ingreso adicional, y tu tienes en tus manos la oportunidad para que ellos lo logren. Está en ellos decidir si esto es para ellos o no es su momento. En la medida que te vas haciendo más experto y teniendo más resultados, más personas se unirán contigo a desarrollar la oportunidad de negocio. Ten esta lista a mano siempre contigo, en un lugar que siempre la veas. Cuando hayas terminado de escribir tu lista, piensa en las personas que ellos conocen y comienza a escribir una lista nueva. ¡Es fácil!

*"El crecimiento de tu negocio va a depender de lo que dices, cómo lo dices y la cantidad de personas que prospectas diariamente". Kerensa Luciano*



## Refresca Tu Memoria

### *Características de los primeros nombres en tu lista que le pondrás la estrella para llamarlos primero:*

- Trabaja en equipo
- Es entusiasta / positivo
- Es emprendedor/trabaja por su cuenta
- Hacen que las cosas sucedan
- Les gusta hablar por teléfono
- Tienen experiencia en Red de Mercadeo
- Saben llevarse bien con la gente
- Tienen carácter e integridad
- Son de confianza
- Aman los retos
- Son divertidas y amistosas
- Hábiles con la computadora e Internet
- Persona exitosa
- Persona de negocios
- Líder de la iglesia
- Persona organizada
- No le gusta su trabajo
- La salud es importante para ellos

### *¿A quién conoces....?*

- Quiere tiempo libre
- maestro, profesor
- ingeniero
- Vendedor
- Nutricionista
- Quiropráctico / dentista
- Veterinario
- Doctor/ enfermera
- Entrenador personal
- Hace gimnasio o deportes
- Retirados de su trabajo
- Compañeros de escuela
- Trabaja de noche
- Se van a casar
- Están divorciados
- DJ
- Arregla el cabello
- terapeuta de masajes
- agente de policía, seguridad
- agente de bienes raíces
- vecinos
- carnicero
- mesera/mesero
- mecánico
- conferencista
- propietario o gerente de tienda
- Le gusta leer / viajar
- Secretaria
- Se quedó sin trabajo
- Taxista
- Músico
- Consultora de belleza
- Bailarinas
- Padres en equipo de deportes
- Abogado
- Farmacéutico
- Agente de bienes raíces
- Agente de viajes
- Técnico de computadoras
- Contable
- Trabaja en el banco
- Mesera
- Vendedor de auto
- Te han dado tarjeta de presentación
- Estudiante
- Vive en tu país / en otro país
- Padres de amigos de tus hijos
- Amigos de tus amigos



NOMBRE	TELÉFONO E-MAIL	Fecha de CITA PRESENTACIÓN	RESULTADO

NOMBRE	TELÉFONO E-MAIL	Fecha de CITA PRESENTACIÓN	RESULTADO



NOMBRE	TELÉFONO E-MAIL	Fecha de CITA PRESENTACIÓN	RESULTADO

NOMBRE	TELÉFONO E-MAIL	Fecha de CITA PRESENTACIÓN	RESULTADO



NOMBRE	TELÉFONO E-MAIL	Fecha de CITA PRESENTACIÓN	RESULTADO





NOMBRE	TELÉFONO E-MAIL	Fecha de CITA PRESENTACIÓN	RESULTADO

NOMBRE	TELÉFONO E-MAIL	Fecha de CITA PRESENTACIÓN	RESULTADO

NOMBRE	TELÉFONO E-MAIL	Fecha de CITA PRESENTACIÓN	RESULTADO



NOMBRE	TELÉFONO E-MAIL	Fecha de CITA PRESENTACIÓN	RESULTADO

<b>NOMBRE</b>	<b>TELÉFONO E-MAIL</b>	<b>Fecha de CITA PRESENTACIÓN</b>	<b>RESULTADO</b>