



Conversaciones de conexión entre clientes y negocio

¡Estos ejemplos lo ayudarán a compartir la **esperanza y la oportunidad de negocios** desde un lugar de servicio! Nunca le "lance" a alguien en el primer mensaje. Conéctese de la misma manera que lo haría en persona. Recuerde, **las personas nunca buscan un producto u oportunidad**, sino una **SOLUCIÓN** a sus problemas. Sea conversador y simplemente pregunte si están abiertos, utilizando los siguientes ejemplos como guía:

Tus "10 conversaciones más fáciles":

"Acabo de comenzar un nuevo negocio y estoy realmente emocionado. Me preguntaba si estarías dispuesto a apoyarme en mi lanzamiento probando una de las piezas FAVORITAS (son sin níquel y sin plomo) y luego compartir tus comentarios compartiendo una publicación con tus amigos. Las joyas son increíbles y están ayudando a muchas personas a ganar más confianza en sí mismas sin romper el banco. Significaría mucho para mí si estuvieras dispuesto a ayudarme. Pero si no es así, no se preocupe en absoluto".

Tus "10 mejores" conversaciones:

"Acabo de comenzar un nuevo proyecto empresarial que me entusiasma mucho. Realmente te respeto y me encantaría saber qué opinas al respecto. Nunca había visto nada como esto y creo que tiene un gran potencial. ¿Estaría dispuesto a echar un vistazo para ver si usted o alguien que conoce podría estar interesado? Si no es así, no se preocupe en absoluto".

Conversaciones de negocios súper efectivas:

"Quiero ser transparente sobre por qué me comunico. Me encanta [inserta algo sobre la empresa que realmente disfrutes]. Eres [inserta un cumplido genuino] lo cual es muy agradable de ver, especialmente en estos días. Recientemente comencé un nuevo proyecto en línea / No estoy seguro de que haz visto lo que hago en línea, y quería preguntar, ¿está disponible a aprender cómo puede agregar \$ 500-1000 adicionales a su cuenta de banco por medio de las redes sociales? Si no, totalmente genial. ¡Me encantaría estar conectado de cualquier manera! "

"... ¿estás dispuesto a echar un vistazo a lo que hago para ganar dinero extra con tus redes sociales si no interfiere con lo que ya estás haciendo? Si no, totalmente genial. ¡Me encantaría ponerme al día de cualquier manera! "

Conversación de seguimiento (dentro de las 24 a 48 horas):

"Hola, ¿tuviste la oportunidad de ver el video? Me encantaría saber qué es lo que más te gustó "
→ No preguntes "¿qué pensaste?". La gente está programada para pensar primero en algo negativo. Preguntar qué les gustó más les obliga a pensar en algo que les gustó.

Para aquellos que estén interesados en aprender más o tengan preguntas, muévalos a un chat grupal con 2-3 expertos. No responda a sus preguntas usted mismo. Siga los pasos del sistema ATM y busque scripts adicionales aquí.

Managing Objections (FEEL, FELT, FOUND can be used for any objection):

"Sé cómo te SIENTES, ME SENTÍ de la misma manera [inserta tu historia / situación], pero lo que ENCONTRÉ es ... [comparte cómo te diste cuenta de que estabas equivocado y por qué en realidad no es en absoluto lo que pensabas].