

Hora de Poder

Conexión – 15 minutos

- Deséele un feliz cumpleaños a la amistades que cumplen años un día antes.
Ejemplo: “Hola Sandrita, pasando por aqui para desearte Feliz cumpleaños temprano ya que mañana muchas personas que te van a mandar mensajes y quería ser una de las primeras. Espero que mañana este lleno de bendiciones y memorias que nunca olvidarás”
 - Tu puedes encontrar donde están los cumpleaños *en tu celular* escribiendo: “birthdays” en el buscador de facebook. *En la computadora*, te vas a eventos y bajas hasta encontrar los cumpleaños.
- Conéctese con los amigos que le dieron me gusta o comentaron en alguna de sus publicaciones.
- Verifique la publicación más reciente que se encuentra en la parte Facebook, titulada “**Más recientes**”. Ahí verás quienes de tus amigos han posteado recientemente.
- Enviar solicitud de amistades (consulte en la lista de amigos, mire a sus amistades y solicítela desde allí. (No los solicite desde la página de consultores comunes). Conéctate con personas que tengan cosas en común contigo.
- Conéctese con nuevos amigos que aceptaron su solicitud de Amistad. (Si no responden en una semana, eliminen su Amistad con ellos!).
- Conéctese con amigos que tienen **luz verde** en Messenger, consulta el perfil antes y conversa sobre una publicación.

Prospección – 15 Minutos

- Haga una pregunta abierta de cómo unirse a la compañía con personas que usted ha tenido influencia.
 - Una vez que te digan que sí, agrégales al grupo de prospectos: “ **Convirtete en un Bling Boss**” <https://www.facebook.com/groups/oportunidad.bling.boss/>. Una vez que ellos sean aprobados, etiquetalos debajo de los comunicados.
- Utilice como referencia el archivo PDF de “Amar, Crecer y Servir”, para hacer una pregunta y responder a varias objeciones que puedan ocurrir. Aquel Documento lo puede encontrar en el Grupo de: “**Fashionistas Leadership Group 2.0**” <https://www.facebook.com/groups/Developing.fashionistas/> en la **Unidad numero: 10**.
- Presenta los productos a nuevos amigos que veas que pueden estar interesados en nuestros productos. (Aquellos que nunca te han comprado)
- Reservar fiestas con anfitrionas. Tenemos Guiones en el grupo: “**Fashionistas: Scripts for your Business**” <https://www.facebook.com/groups/fashionistas.scripts/> en la **Unidad numero 6**.

Seguimiento – 15 minutos

- Seguimiento de clientes que hayan realizado una compra con usted.
- Haga un seguimiento con cualquiera que haya dicho que está interesado en unirse. Yo siempre uso palabras claves en mis conversaciones. **TIP:** Yo puedo ir a messenger he escribir la palabra clave, y todas las

Hora de Poder

conversaciones salen. También puedes crear una lista en tu cuaderno o en el facebook

(<https://www.facebook.com/help/190416214359937>)

- Hacer seguimiento con las anfitrionas. Tenemos Guiones en el grupo: “**Fashionistas: Scripts for your Business**” <https://www.facebook.com/groups/fashionistas.scripts> en la **Unidad numero 8**.
- Crear los eventos/grupos ó messenger de tus fiestas online (Depende de la fiesta) para tus anfitrionas y programar los post para la fiesta online. Tenemos Guiones en el grupo: “**Fashionistas: Scripts for your Business**” <https://www.facebook.com/groups/fashionistas.scripts> en la **Unidad numero 7** te damos día a día que postear.
- Hacer seguimiento con las personas que le hayan referido.

Referencias – 15 minutos

- Si alguien te dijo que no está interesado en la oportunidad, pregúntale si conoce a alguien que este buscando Libertad Financiera o de Tiempo.
- Pídele a tus amigos y familiares que publiquen en su perfil una crítica de nuestros productos y que etiqueten tu página de negocio y tu nombre de perfil en su post.
 - Ejemplo 1: “Hola Querida Sandra, tu sabes que eres una de mis grandes animadoras. Me das tanto soporte que yo te considero una de mis clientas y amigas VIP. Me gustaría que me hicieras un gran favor: Estoy buscando que alguien me hiciera una critica de nuestros productos y servicio que nosotros proveemos... que mejor persona que TU! Todo lo que tienes que hacer es postear un selfie con tu piezas favorita or mostrar tu colección, escribir la critica, referir a tus amigos a nuestra pagina: ****PON EL NOMBRE DE TU PAGINA DE NEGOCIOS**** y etiquetar mi nombre. Tu recompensa? \$10 de crédito.
 - Saludos, ****NOMBRE**** Ya se siente la brisa del otoño y se acerca la temporada de fiestas, celebraciones y regalos!!! Y estoy segura que tanto tu, como tus amistades o familiares estan buscando una alternativa para ese adquirir ese obsequio que tanto distingue al tu ser querido. Tu apoyo para mi es fundamental, así que te reto a promover mi negocio esta temporada. Ustedes mis clientes son mi alternativa y este apoyo me ayuda a crecer. Que tu piensas? Me podrias apoyar con un critica en tu perfil ó inviter a tus amistades a una fiesta virtual?
 - Ejemplo: “Hola querida Lucy, yo sé que tu haz visto que tengo un negocio bello de prendas a solo \$5... Son libre de Niquel y Plomo. Sé que nunca los haz comprador conmigo, y me gustaría que me hagas una critica en tu perfil acerca de ellos... Si te mando 3 prendas que te gusten, lo podrías hacer? Que tu piensas?
- Consulte la publicación de Alejandra! Tenemos Guiones en el grupo: “**Fashionistas: Scripts for your Business**” <https://www.facebook.com/groups/fashionistas.scripts> en la **Unidad numero 10**.

Hora de Poder

Recuerda:

- Utilice los grupos/sistemas que hemos creado para tí.
- Nosotros somos Networkers – Lo cuál nos conectamos con los demas. Más personas nos conectamos siendo genuinos, más nuestro círculo va a crecer.
- Siempre chequea el perfil a quienes estes mandando mensajes.
- **Mensajes de Voz por el messenger son muy efectivos** ya que tu genuidad y sinceridad se puede escuchar.
- Asegúrate de que cuando prospectes o invites a reservar una fiesta online, que tengas influencia con esas personas en tu lista.
- Ven preparado con una lista para que sepas que hacer.
- El seguimiento y seguimiento diligente lo diferenciarán de la multitud y comunicarán la excelencia.
- Dos cosas de las que tienes el control total en tu vida son tu actitud y tu esfuerzo.
- No esté ocupado, sea productivo.
- La gente no compra bienes y servicios. Compran relaciones, historias y magia.
- Apreciar/Dar Valor. Apreciar/Dar Valor. Apreciar/Dar Valor. Y luego pregunte por Negocios.
- "A la gente no le importa cuánto sabes, hasta que sepan cuánto te preocupas" - Theodore Roosevelt. Lídere con esto todos los días. En cada conversación. Con cada nueva conexión. Demuéstreles que es un ser humano y se preocupa por ELLOS. Entonces querrán saber lo que tienes. No se trata de ti, cariño.