

EL ÚLTIMO REFRESCADOR DE MEMORIA

©2016 Network Marketing Pro, Inc. All Rights Reserved

By Eric Worre

Cuando la gente mira el mercadeo en red, una de sus más grandes preguntas es "¿Conozco a alguien? Ellos creen que si ellos conocen a muchas personas pueden tener mucho éxito y si no conocen mucha gente, no tienen ninguna oportunidad. Suena lógico, pero no lo es cierto.

En el mercadeo en red, hay tres tipos de personas. Los simuladores, aficionados y los profesionales.

Cuando se trata de encontrar las prospectos, los simuladores hacen una lista mental de tres, cuatro o cinco personas que, probablemente, se unirán a su negocio. Entonces todo su futuro se basa en la respuesta de esas pocas personas.

Si tienen la suerte de conseguir uno de ellos, entonces pueden extender la vida de su carrera por un corto tiempo. Incluso podrían hacer otra lista mental de tres o cuatro personas. Esperemos que decidan dejar de ser simuladores y actualizar a los rangos de aficionados.

¿Te sorprendería saber que aproximadamente el 80% de todas las personas que se unen al mercadeo en red se enfocan a construir como simuladores? Es verdad. 8 de cada 10 personas que se convierten en distribuidores en nuestra profesión primero se enfocan en construir con mentalidad de simuladores. Hacen una pequeña lista mental y a ver qué pasa. Ellos nunca se propusieron a desarrollar las habilidades necesarias.

Tu trabajo dentro de tu negocio es conducir ese porcentaje del 80% a un número mucho menor. Educar a la gente. Ayudarles a comprender lo poderoso que esta oportunidad puede ser si la tratan con respeto.

Si tu te preguntas por qué las personas van y vienen en la profesión de mercadeo en red, esto junto con la mentalidad de lotería es la razón. No es el mercadeo en red. Es la mentalidad de las personas que se unen.

Así que estos son los simuladores. Su única oportunidad real es suerte.

El segundo grupo son los aficionados. En lugar de una pequeña lista mental, estas personas hacen una lista escrita, cual es un paso en la dirección correcta. Digamos que hacen una lista de 100 posibles clientes. Salen con emoción, pero no con mucha habilidad y comienzan a prospectar, y su lista comienza a disminuir. A



medida que su lista se hace más y más pequeña, su ansiedad crece más y más alta. Su mayor temor es quedarse sin gente con quien hablar. Sé que ese era mi mayor temor.

Temprano en mis años 20 mi lista no era nada de que presumir. Traté de usar los contactos de mis padres al principio. Y no tomó mucho tiempo para que se me acabaran. Pronto todos en mi mundo sabían lo que estaba haciendo y me habían dicho sí o no. Daba miedo. Sentía que como si no encontraba algunas grandes personas en mi lista y los encontraba pronto, iba a fallar en este negocio.

Nunca se me ocurrió que la búsqueda de personas de calidad para ser prospectors era una habilidad. Hasta este momento en mi nueva carrera siempre veía la lista como el boleto a la riqueza. Si tenías una buena lista, tendrías éxito y si tenías una lista mala, o tenias suerte o fallavas.

Pero, cuando tuve el momento definitivo para convertirme en un profesional, empecé a estudiar a las personas que habían construido grandes y exitosas organizaciones. Y encontré que los profesionales se enfocaban en buscar personas con quien hablar como una de sus habilidades básicas. Era parte de su TRABAJO encontrar nuevas personas. Ellos no estaban interesados en la suerte. No estaban preocupados por quedarse sin gente. Se aseguraron de que eso nunca sucedería.

Los profesionales comenzaron con una lista escrita. Pero entonces decidieron no dejar de añadir a la lista. Ellos crearon lo que llamaron "La Lista de Candidatos Activos", y yo te voy a mostrar cómo hacer lo mismo.

Harvey Mackay es el autor del libro con gran éxito de ventas "Nade entre tiburones sin que se lo coman vivo", es un buen amigo y él es también uno de los mejores especialistas en redes del mundo.

Entrevisté a Harvey y le pregunté cómo construyo una lista tan grande e influyente de amigos. Él me dijo que a la edad de 18 años, su padre lo sentó y le dijo "Harvey, a partir de hoy y durante el resto de tu vida, quiero que tomes cada persona que conozcas, obtengas su información de contacto y encuentres una manera creativa para mantenerte en contacto".



El ha hecho eso durante más de 60 años y hoy su lista de amigos es más de 12,000 personas. Y estos no son sólo amigos de medios de comunicación sociales. Son verdaderos amigos y me considero afortunado de ser uno de ellos.

Eso es lo que los profesionales de mercadeo en red hacen.

PRIMER PASO

Has una lista y luego hazla lo más comprensiva posible. Toda persona que te puedas imaginar. Toda persona. No importa si tu piensas que son una posibilidad o no. Tu base de datos es uno de tus bienes más importantes. Todo el mundo va en la lista.

Si son negativos, ponlos en tu lista. Si no son de tu agrado, ponlos en tu lista. Si ellos son tu mejor amigo, ponlos en tu lista. Si te han dicho "Nunca voy a estar involucrado en el mercadeo en red, ponlos en tu lista. Si son de 98 años de edad, ponlos en tu lista. Si son de 18 años de edad, ponlos en tu lista.

Es importante hacer esto porque, como vas vaciando tu mente en papel, harás más espacio para nuevos contactos por venir. Al escribir a tu sobrino, empiezas a pensar en el círculo alrededor de tu sobrino.

Todas estas conexiones se harán aparentes a ti como tu vayas haciendo tu lista más y más comprensiva. Piensa en todo. Cada organización en cual alguna vez has estado involucrado, cada grupo de cual alguna vez has sido parte, todo lo que alguna vez has hecho.

Si lo haces correcto, va a terminar siendo cientos y cientos y quizás miles de personas.

PASO DOS

El segundo grado de separación.

Así que el paso dos es mirar a tu lista y pensar en las personas que ellos conocen. Las posibilidades son, tu los conoces la mayoría de ellos también.

Piensa en los miembros de tu familia. ¿A quién conocen? Agregalos tu lista.

Piensa en tus amigos. ¿A quién conocen? Agregalos a tu lista.



Piensa en todas las relaciones en tu vida. ¿A quién conocen? Agregalos a tu lista.

No te preocupes por lo que vas a hacer con esta lista todavía. Hablaremos de eso un poco más tarde. Sólo seguir construyéndola.

TERCER PASO

Expande tu lista constantemente.

Es por esto que los profesionales llaman a esto una "Lista de candidatos activos". Nunca deja de crecer. Los pros tienen el objetivo de agregar al menos 2 personas a su lista todos los días. Tal vez platiquen con ellos sobre el negocio inmediatamente, pero como el padre de Harvey Mackay, dijo, van en la lista y debes encontrar una manera creativa para mantenerte en contacto.

Si piensas en esto como una habilidad básica, te darás cuenta que no es muy difícil. Tu entras en contacto con gente todos los días. Solo agregalos a tu lista. Conoces a gente a través de los medios de comunicación sociales. Agregalos a tu lista. Tu haces negocios con gente nueva. Agregalos a tu lista.

Tú necesitas desarrollar un mayor nivel de conciencia. Vas a tener que prestar atención al mundo. Tu vas a ser presentado a gente nueva todo el tiempo, pero simuladores y aficionados ni siquiera se dan cuenta. Ellos sólo van a través de su día diciendo

"¿Que gente? No veo ninguna gente".

¿Qué tan difícil sería para elevar tu conciencia y añadir dos nuevas personas al día a tu lista? Piensa en ello, si tu haces eso seis días a la semana, esas son 624 nuevas personas al año. Hazlo durante 5 años y esas son 3,120 personas. ¿Puedes ver por qué los profesionales no se preocupan por quedarse sin gente con quien hablar? Por favor, entiende, NO estoy diciendo que deberías asaltar a estas personas con tu oportunidad el momento en que son introducidos. Algunas personas en el mercadeo en red hacen ese error y no es bueno. Sólo tienes que agregarlos a tu lista,



hacer amigos, desarrollar una conexión, y cuando sea el momento adecuado puedes ayudarles a entender lo que tienes que ofrecer.

PASO CUATRO

Red a Propósito

Profesionales desarrollan una red a propósito. Es difícil conocer gente nueva si estás escondiéndote del mundo. Sal ahí fuera. Ten un poco de diversión. Únete a un nuevo gimnasio. Diviértete con un nuevo pasatiempo. Se voluntario para una causa que es importante para ti. Encuentra los lugares y organizaciones donde puedes conocer a gente nueva. No sólo vas a disfrutar, sino que también conocer gente increíble.

Recuerda, tu tienes las llaves para transformar cientos de vidas.



Instrucciones

La mejor manera de utilizar este libro es crear primero tu "Lista de Candidatos activos" maestra pasando a través de todas las categorías en el refrescador de memoria y escribe los nombres en las páginas previstas.

Una vez hayas hecho eso (y va a ser un proceso continuo), hemos proporcionado las páginas para que elijas la mejor gente en varias categorías y los pongas en una lista nueva para acción inmediata. Estas listas son:

1. Lista de Candidatos Calientes - Los amigos Cercanos y Familia
2. Lista de Candidatos Dirigidos con el Producto
3. Lista de Candidatos de Enfoque Directo
4. Lista de Candidatos de Enfoque Indirecto
5. Lista de Candidatos de Enfoque Súper Indirecto

En la parte posterior de este folleto se encuentra el proceso de invitación de 8 pasos y todas las escrituras calientes en mercadeo en red que he usado durante años. Deja que te guíe en no sólo acercarte a la gente profesionalmente y de una manera que mantiene tus relaciones vivas y florecientes para los próximos años.

Una nota más cuando se está creando esta lista. NO prejuzgues la gente mientras vayas escribiendo. Sólo pon sus nombres no importa qué. El acto de escribir te ayudará a activar más y más contactos.



Refresco de Memoria

Este refrescador de memoria fácil te ayudará a crear tu primera lista de amigos clave, contactos de negocios y otros para compartir tu producto o la oportunidad, por lo que puedes poner en marcha tu negocio de mercadeo en red.

Los miembros de tu propia familia:

- Padre y madre
- Suegra / Suegro
- Abuelos
- Niños
- Hermanos hermanas
- Tías y Tíos
- Sobrinas y Sobrinos
- Primos

Lista que ya tienes:

- libreta de direcciones actual / en línea gestor de contactos
- Lista de direcciones de correo electrónico
- Los contactos tu teléfono
- Lista tarjetas de día festivo
- Lista de invitados de boda

- Lista de invitados de cumpleaños de los niños
- Lista de tarjetas de negocios
- Redes sociales:
 - Facebook
 - LinkedIn
 - Plaxo
 - Gorjeo
 - Skype
 - Cualquier Otras

Tus amigos más cercanos y con los que te asocias en regularidad:

- Amigos y Vecinos
- Personas con las que trabajas
- Miembros de la Iglesia
- Amigos con cual compartes Aficiones:
 - Amigos de campamento

- Socios de clase de baile
- Clase de dibujo
- Amigos de Liga de fútbol fantasía
- Compañeros de pesca
- Amigos Caza
- Compañeros de clase de Karate
- Clase de Canto
- Escultura
- Amigos para trabajadores de madera
- Amigos del entrenamiento
- Las personas con las que juegas:
 - Bolos
 - Fútbol
 - Golf
 - Racquetball



- Tenis
- Voleibol
- Cualquier otro juego

Aquellos que hace negocios:

- Mecánico
- Contador
- Banquero
- Cuidador de niños / proveedor de cuidado de niños
- Vendedor de autos
- Dentistas (de sus hijos también)
- Doctor (de sus hijos también)
- Tintorero
- Tendero / Operador de Gasolinera
- Estilista de pelo / Peluquero
- Ama de llaves
- Agente de seguros
- Abogado
- Comerciantes
- Farmacéutico
- Agente de bienes raíces

- Agente de viajes

¿Quiénes son mis ...?

- Arquitecto
- Miembros de Asociaciones
- Conductor de autobús
- Carnicero / panadero
- Técnico en computadoras
- Pares de amigos de los niños
- Quiropráctico
- Los miembros del Club
- Repartidor
- Controlador de FedEx / UPS
- Bombero
- Florista
- Joyero
- Agente de Arrendamiento
- Cartero
- Ministro / Pastor y su esposa
- Peluquero de mascotas
- Fotógrafo

- Policía
- Administrador de la propiedad
- Miembros del equipo de Deportes (de los niños también & sus padres)
- Sastre
- Veterinario
- Las Meseras / Meseros (mi favorito)
- El proveedor de agua

Aquellos que se han asociado en el pasado:

- El ex entrenador
- Los ex compañeros de trabajo
- Ex Compañeros de vivienda
- Profesores anteriores
- Las personas en su ciudad natal
- Vecinos anteriores
- Las cohortes militares
- Jubilados Compañeros de trabajo



- Compañeros de escuela

- Jefes anteriores

¿Quién me Vendio ...

- Aire acondicionado

- Barco

- Cartas de negocios

- Camper

- Coche / camiones

- Computadora

- Teléfono móvil

- Lavavajillas / Lavadora

- Equipos / Suministros

- Licencia de pesca

- Mueble

- Gafas / Contactos

- Casa

- Licencia de Caza

- Refrigerador

- Los neumáticos y piezas de automóvil

- TV / estéreo

- Aspiradora

- Elementos de la boda

Sé individuos que:

- Están activamente buscando trabajo a tiempo parcial

- ¿Ambicioso

- ¿Entusiasta

- Son Empresarial

- ¿La gente que cuida

- ¿Campeones

- Are Fun & Friendly

- ¿-Raisers Fondo

- Está orientado a objetivos

- ¿Son líderes naturales

- Se organizan

- ¿Pensamiento Positivo

- Son auto-motivados

- Es soltero mamá / papá

- ¿Los jugadores del equipo

- ¿Sus Infantiles

- Amigos Padres

- Puede estar interesado en su producto o servicio?

- No les gusta su trabajo

- Ha sido en el Network Marketing

- Tiene Carácter e Integridad

- Tiene hijos en la universidad

- Tiene conocimientos de computadoras y de Internet

- Tiene Trabajo peligroso

- Tiene Desire & Drive

- Tiene una gran sonrisa

- Tiene que pagar sus créditos

- La deuda de tarjeta

- Tiene habilidades para hablar en público

- Sólo se casó

- Recién graduado

- Sólo tuvo un bebé

- Sólo dejar su trabajo o está fuera de Trabajo

- Encantan los retos

- Encanta aprender cosas nuevas

- Quieren ayudar a sus parejas



Jubilación anticipada

- ¿Quieren ganar más dinero

- ¿Quieren más tiempo con sus Familias

- ¿Quieren trabajar para sí mismos

- ¿Quién Asiste Self-Improvement

Seminarios

- Que Han Comprado Nueva Casa/ Car

- ¿A quién le gusta estar alrededor de gente con alta energia

- ¿Quién necesita un coche nuevo / casa

- ¿Quién lee Libros de Autodesarrollo / Libros de Éxito

- ¿Quién más te guste

- ¿Quién Has conocido mientras estaba de vacaciones

Quién Has conocido en el Plano

Quién tus amigos sepan

¿Quién quiere la libertad

¿Quién quiere ir de vacaciones

Quién trabaja demasiado

¿Quién trabaja en la noche / fines de semana

Conozco a alguien que es ...

- Contador

- Actor

- Anunciante

- Arquitecto

- Asistente de Línea Aérea

- Agente de Sistemas de Alarma

- Oficial del ejército

- Acupunturista

- Panadero

- Banquero Professional

- Barbero

- Jugador de béisbol

- Jugador de baloncesto

- Trabajador Salón de Belleza

- Corredor

- Constructor

- proveedor de televisión por cable

- Camper

- Quiropráctico

- Consultor

- Ingeniero informático

- Cocinar

- Bailarín / Profesor de la danza

- Dentista

- Dermatólogo

- Diseñador

- Conductor del autobús / taxi / camiones

- DJ

- Doctor

- Tintorero

- Profesional de Educación

- Electricista

- Ingeniero

- Artista



- Científico ambiental
- Agricultor
- Industria cinematográfica
- Profesional
- Bombero
- Instructor de estado físico
- Florista
- Servicios de Alimentación asociado
- Jugador de fútbol
- Recaudación de Fondos
- Vendedor Muebles
- Jardinero
- Geólogo
- Golfista
- Trabajador del gobierno
- Artista grafico
- Gimnasta
- Peluquero
- Handyperson
- Profesional de la Salud
- Caminante
- El personal del hospital
- El personal de Recursos Humanos
- Agente de seguros
- Proveedor de Internet
- Decorador de interiores
- Inversor
- Joyero
- Maestro de Karate / Classmate
- Kickboxing Maestro / Classmate
- Cocina renovador
- Abogado
- Gerente de arrendamiento
- Técnico de laboratorio
- Agente de préstamos
- Salvavidas
- Maquilladora
- Gerente
- Manicuro
- Masajista
- Mecánico
- Profesional médico
- Partera
- Ministro
- Agente hipotecario
- Profesor de música
- Músico
- Oficial de la Armada
- Organización sin fines de lucro Asociado
- Enfermera
- Nutricionista
- Gerente de oficina
- Optometrista
- Ortodoncista
- Pintor
- Organizador de fiestas
- Pediatra
- Entrenador personal
- Profesional del cuidado de mascotas / veterinario
- Farmacéutico
- Fotógrafo
- Fisioterapeuta
- Profesor de piano
- Editor



- Oficial de policia
- Trabajador postal
- Promotor
- Administrador de propiedades
- Profesional de Relaciones Públicas
- Psiquiatra
- Psicólogo
- Trabajador Radio
- Terapeuta Recreación
- El trabajador del ferrocarril
- Corredor de bienes raíces
- Agente Oficina de Alquiler
- Reclutador
- Especialista en Rehabilitación
- Reportero
- Reparador
- Restaurante Propietario / Gerente
- Vendedor
- Científico
- Las personas de reparación de calzado

- Proveedor de Satélite
- Cantante
- Patinador
- Esquiador
- Consultor del Cuidado de la piel
- Trabajador social
- Ingeniero de sistemas
- Trabajador SPA
- Nadador
- Compañeros de equipo de Deporte
- Sastre
- Trabajador de salón de bronceado
- Maestro
- Trabajador Telecomunicaciones
- Instructor de Tenis
- Terapeuta
- Trabajador de Comercio
- Entrenador
- Agente de viajes
- Tutor
- Operador de Servicio

- Veterano
- Voluntario
- Camarero camarera
- Diseñador de web
- Escritor
- Profesor de yoga / compañeros de clase

Vive en una ciudad diferente?

¿A quién conoces de una diferente del Estado?

- Alabama
- Alaska
- Arizona
- Arkansas
- California
- Colorado
- Connecticut
- Delaware
- Florida
- Georgia
- Hawaii
- Idaho
- Illinois
- Indiana
- Iowa



- Kansas
- Kentucky
- Luisiana
- Maine
- Maryland
- Massachusetts
- Michigan
- Minnesota
- Misisipí
- Misuri
- Montana
- Nebraska
- Nevada
- Nueva Hampshire
- Nueva Jersey
- Nuevo Mexico
- Nueva York
- Carolina del Norte
- Dakota del Norte
- Ohio
- Oklahoma
- Oregón
- Pensilvania
- Rhode Island
- Carolina del Sur
- Dakota del Sur
- Tennesse
- Texas
- Utah
- Vermont
- Virginia
- Washington
- Virginia Occidental
- Wisconsin
- Wyoming
- **¿A quién conoces de un país diferente?**
- Afganistán
- Albania
- Argelia
- Samoa Americana
- Andorra
- Angola
- Anguilla
- Antigua y Barbuda
- Argentina
- Armenia
- Aruba
- Australia
- Austria
- Azerbaiyán
- Bahamas
- Bahrein
- Bangladesh
- Barbados
- Bielorrusia
- Bélgica
- Belice
- Benin
- Islas Bermudas
- Bhután
- Bolivia
- Bosnia-Herzegovina
- Botswana
- Isla Bouvet
- Brasil
- Brunei
- Bulgaria
- Burkina Faso
- Burundi
- Camboya
- Camerún
- Canadá
- Cabo Verde
- Islas Caimán
- República Centroafricana
- Chad
- Chile
- China



- Isla de Navidad
- Cocos (Keeling)
- Colombia
- Comoros
- Congo, Democratic Republic of the (Zaire)
- Congo, Republic of
- Cook Islands
- Costa Rica
- Croatia
- Cuba
- Cyprus
- Czech Republic
- Denmark
- Djibouti
- Dominica
- Dominican Republic
- Ecuador
- Egypt
- El Salvador
- Equatorial Guinea
- Eritrea
- Estonia
- Ethiopia
- Falkland Islands
- Faroe Islands
- Fiji
- Finland
- France
- French Guiana
- Gabon
- Gambia
- Georgia
- Germany
- Greece
- Greenland
- Grenada
- Guadeloupe (French)
- Guam (USA)
- Guatemala
- Guinea
- Guinea Bissau
- Guyana
- Haiti
- Holy See
- Honduras
- Hong Kong
- Hungary
- Iceland
- India
- Indonesia
- Iran
- Iraq
- Ireland
- Israel
- Italy
- Ivory Coast (Cote D'Ivoire)
- Jamaica
- Japan
- Jordan
- Kazakhstan
- Kenya
- Kiribati
- Kuwait
- Kyrgyzstan
- Laos
- Latvia
- Lebanon
- Lesotho
- Liberia
- Libya
- Liechtenstein
- Lithuania
- Luxembourg
- Macau
- Macedonia
- Madagascar
- Malawi



- Malaysia
- Maldives
- Mali
- Malta
- Marshall Islands
- Martinique (Frances)
- Mauritania
- Mauritius
- Mayotte
- Mexico
- Micronesia
- Moldova
- Monaco
- Mongolia
- Montenegro
- Montserrat
- Morocco
- Mozambique
- Myanmar
- Namibia
- Nauru
- Nepal
- Netherlands
- Netherlands Antilles
- New Caledonia (Frances)
- New Zealand
- Nicaragua
- Niger
- Nigeria
- Niue
- Norfolk Island
- North Korea
- Northern Mariana Islands
- Norway
- Oman
- Pakistan
- Palau
- Panama
- Papua New Guinea
- Paraguay
- Perú
- Filipinas
- Isla Pitcairn
- Polonia
- Polinesia (francés)
- Portugal
- Puerto Rico
- Katar
- Reunión
- Rumania
- Rusia
- Ruanda
- Santa Helena
- San Cristóbal y Nieves
- Santa Lucía
- San Pedro y Miquelón
- San Vicente y Granadinas
- Samoa
- San Marino
- Santo Tomé y Príncipe
- Arabia Saudita
- Senegal
- Serbia
- Seychelles
- Sierra Leona
- Singapur
- Eslovaquia
- Eslovenia
- Islas Salomón
- Somalia
- Sudáfrica
- Georgia del Sur y Sandwich del Sur Islas
- Corea del Sur
- España
- Sri Lanka



- | | | |
|--------------------------------|--------------------------|---|
| • Sudán | • Ir | • Estados Unidos |
| • Suriname | • Tokelau | • Uruguay |
| • Svalbard y Jan Mayen | • Tonga | • Uzbekistán |
| • Swazilandia | • Trinidad y Tobago | • Vanuatu |
| • Suecia | • Túnez | • Venezuela |
| • Suiza | • Pavo | • Vietnam |
| • Siria | • Turkmenistán | • Islas vírgenes |
| • Taiwán | • Islas Turcas y Caicos | • Islas Wallis y Futuna |
| • Tayikistán | • Tuvalu | • Yemen |
| • Tanzania | • Uganda | • Zambia |
| • Tailandia | • Ucrania | • Zimbabue |
| • Timor-Leste (Timor Oriental) | • Emiratos Árabes Unidos | Que tienen no has escrito todavía? |
| | • Reino Unido | |

Después de haber hecho tu lista de todo lo anterior, mira a tu lista y piensa a quien ellos pueden conocer



LISTA MAESTRA DE CANDIDATOS

[illegible]

LISTA DE CANDIDATOS “CALIENTES” – FAMILIARES Y AMIGOS CERCANOS

[illegible]

LISTA DE CANDIDATOS “DIRIGIDOS POR EL PRODUCTO”

[illegible]