

ENFOQUE INDIRECTO — MERCADO CÁLIDO

Este guion funciona muy bien con amigos cuando no quieres parecer insistente:

“Hola, María. Puede que hayas escuchado o no que comencé un nuevo negocio desde casa. Ahora bien, escucha, sé que probablemente el negocio no sea la mejor opción para ti. Pero sí creo que podrías beneficiarte de los productos, sabiendo que te interesa... o que estás lidiando con... (aquí insertas un problema que estén experimentando y para el cual sabes que tus productos pueden ser una solución). ¿Estarías abierta a conocer más? Y si no, está bien. No hay problema.”

Algunas personas del mercado cálido pueden pensar:

“Bueno, ¿cómo que no es una buena opción para mí? Cuéntame más sobre tu negocio.”

Como ves, esto puede abrir la conversación y permitirte compartir más.

Además, pide referencias:

¿Conoces a alguien que podría beneficiarse de esto?