

ERICK WORRE – ENFOQUE INDIRECTO PARA MERCADO CALIENTE

Esto es para amigos o familiares; ellos son tu **mercado caliente**, personas que te conocen demasiado bien. En algunos casos, si intentas reclutarlos directamente, encontrarás muros de resistencia. Por eso, en lugar de eso, **pide un favor**. Llámalos y comienza con un **CUMPLIDO**.

Ejemplo: Erick llama a su hermano Alex:

“Hola, hermano, ¿cómo estás? Solo quería decirte cuánto te aprecio. Quiero que sepas lo agradecido que estoy de que estés en mi vida. He comenzado un negocio y, no te preocupes, no eres un prospecto. No estoy aquí para intentar reclutarte.

Este es mi negocio, acabo de empezar. Y este es mi producto. Mi producto hace esto, esto y esto. Para comenzar y descubrir cómo voy a construir este negocio, mi primer objetivo es conseguir algunos clientes, y para mí significaría muchísimo.

Si pudieras ser mi cliente una sola vez, costaría X dólares. Te lo haré muy fácil y creo que en realidad te va a gustar. Solo una vez, no para siempre. Solo quiero que lo pruebes una vez. ¿Estarías dispuesto a hacerlo? Sí, fantástico.”

(Está apoyando a su hermano).

O bien, pides permiso para practicar tu presentación de ventas:

“Pero estoy nervioso. Recién estoy comenzando y necesito a alguien con quien practicar. ¿Puedo explicarte mi pequeña presentación? Te lo haré fácil, lo prometo. Solo toma 10 minutos. Permíteme mostrarte un breve video. ¿Puedo mostrarte qué hace este producto? Solo para sentirme más cómodo...”

Si le pido a alguien que practique conmigo, las probabilidades de que diga que sí son excelentes. Si le pido a alguien que me apoye una sola vez, no para siempre, y que para mí signifique mucho, es como pedirle que venga a mi pequeño bistró que acabo de abrir en la esquina y pruebe el café, y me diga si le gusta o no.

“Si te gusta, si te encanta, dímelo. Te mostraré cómo conseguir más si lo deseas y si es similar a algo que ya estás usando... espero que me elijas a mí antes que a otra persona. Y si no te gusta, no te preocupes, no volveré a molestarte con esto. ¿Justo? Muy bien, fantástico.”

“Y sabes, Alex, otra cosa que sería genial es que realmente uses el producto que compraste. ¿Podrías decirme si te funcionó? Sí, dime cómo te sentiste, dime cómo funcionó, dime cuáles fueron los resultados, porque eso me daría retroalimentación sobre cómo puedo trabajar en el mercado. Y tener ese pequeño testimonio de mi hermano sería genial. Me ayudaría a hacer crecer el negocio.”

Además, pide referencias:

¿Conoces a alguien que podría beneficiarse de esto?