

Refrescador de memoria

Tu lista: La herramienta clave para construir tu negocio

Haz una lista de todos tus conocidos. Utiliza esta herramienta para ayudarte a identificar la mayor cantidad de personas en tu círculo interior y más allá. Escribe cada nombre que venga a tu mente. No prejuzgues. Este debería ser un proceso divertido, ¡así que siéntate y empieza a escribir! No lo pienses demasiado.

Pista útil:

Toda persona que has conocido es candidata para nuestros productos o para la oportunidad de negocio, o conoce a alguien que lo es.

Tu **Plan de Acción** será conectar con estas personas, **invitarlas** a conocer más sobre nuestros productos y negocio y **hacerles seguimiento** para ayudarles a tomar una decisión.

Conozco a alguien que...

- Ama la salud o el bienestar
- Disfruta las redes sociales o tiene muchos seguidores
- Me gusta su compañía
- Parece ganar en todo lo que hace
- Ama la vida
- Ama la aventura
- Siempre da el 100%
- Cree fuertemente en sí mismo
- No teme a las cosas nuevas
- Ama a la gente
- Es buen comunicador
- Tiene fuerte sentido de familia
- Es listo pero entrenable
- Activo en la iglesia/ comunidad
- Atrae a líderes
- Se preocupa por los demás
- Cae bien a otros
- Hace consejería personal
- Es un profesional
- Es activo en clubes
- Es activo en asuntos cívicos
- Está en posición de enseñar
- Está buscando más de la vida
- Es ambicioso y "no se detiene"
- Es considerado un líder
- Atrae a líderes
- Tiene hijos empezando la secundaria o universidad
- Está buscando seguridad financiera
- Quiere más tiempo con su familia
- Posee su propio negocio

- Tiene estrés por el trabajo
- Quiere tener libertad
- Está considerando una nueva profesión
- Está buscando un nuevo trabajo
- Está cambiando de trabajo
- No puede avanzar en su trabajo actual
- No aprovecha sus talentos
- No está satisfecho
- Es un vendedor experimentado
- Es emprendedor
- Asiste a la universidad, instituto de negocios, etc., o acaba de graduarse
- Estuvo casado recientemente
- Está divorciado, "volviendo a empezar"
- Conoce a todos en la ciudad
- Emana credibilidad
- Trabaja conmigo ahora
- Lo veo en el gimnasio
- Le apasiona los deportes, fitness, y la salud
- Es muy competitivo
- Es un viejo amigo
- Le interesa su salud
- Le preocupa su peso
- Tiene problemas articulares
- Tiene colesterol elevado
- Necesita más energía
- Participa en un deporte competitivo
- Practica artes marciales
- Trabaja en ventas
- Tiene muchos recursos
- Posee un servicio de belleza
- Posee un negocio de bienestar
- Es entrenador de fitness
- Vive al costado / al frente
- Es estilista
- Enseña a niños de escuela
- Hace venta puerta a puerta
- Es director financiero en la escuela

- Era hermano/ hermana en la fraternidad de mi cónyuge
- Fue profesor de mi cónyuge en el colegio
- Es profesora de kindergarten de mi hija

Mis parientes...

- Padres
- Abuelos
- Hermanas
- Hermanos
- Tías
- Tíos
- Hijos
- Parientes consanguíneos
- Primos

Profesiones relacionadas...



Profesores



Enfermeras



Gente que trabaja a tiempo parcial



Trabajadores a distancia



Instructores de fitness y entrenadores personales



Nutricionistas y dietistas

Solicita referencias y

Encuentra pistas

Referencias de terceros:

Influenciadores e industria relacionada:

Marketing en línea:

Intercambio de pistas:
(Intercambia referencias con clubes de salud, etc.)

Ferias comerciales:

Existen múltiples maneras para construir tu lista. Haz lo que mejor funcione para ti. A algunas personas les gusta hacer una lista en su teléfono, mientras que a otras les gusta hacerlo en una agenda. O tú puedes imprimir este documento y empezar a escribir tu lista ahora mismo.

PLAN DE ACCIÓN
Conecta (C), Invita (I), Seguimiento (S)

Nombre	Contacto	Fecha	C	I	S	Referencias
1. John Doe	415-555-4555	9/12/20	✓			
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						

Consejos para desarrollar red de contactos

Ve más allá de tu mercado tibia:

Solicita referencias: _____

Recluta influenciadores: _____

Maneras en las que puedes conectar en tu comunidad para crear más oportunidades:

Haz una diferencia: _____

Brinda un servicio voluntario: _____

Afiliate a organizaciones/clubes de interés y pasatiempos: _____

Ten esta lista contigo y continúa agregando nombres para desarrollarla

De esta manera, ¡tu lista no termina nunca!

PLAN DE ACCIÓN

Nombre	Contacto	Fecha	C	I	S	Referencias
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						
19.						
20.						
21.						
22.						
23.						
24.						
25.						

Ten esta lista contigo y continúa agregando nombres para desarrollarla

De esta manera, ¡tu lista no termina nunca!

PLAN DE ACCIÓN

Nombre	Contacto	Fecha	C	I	S	Referencias
26.						
27.						
28.						
29.						
30.						
31.						
32.						
33.						
34.						
35.						
36.						
37.						
38.						
39.						
40.						
41.						
42.						
43.						
44.						
45.						
46.						
47.						
48.						
49.						
50.						

Ten esta lista contigo y continúa agregando nombres para desarrollarla

De esta manera, ¡tu lista no termina nunca!

PLAN DE ACCIÓN

Nombre	Contacto	Fecha	C	I	S	Referencias
51.						
52.						
53.						
54.						
55.						
56.						
57.						
58.						
59.						
60.						
61.						
62.						
63.						
64.						
65.						
66.						
67.						
68.						
69.						
70.						
71.						
72.						
73.						
74.						
75.						

Ten esta lista contigo y continúa agregando nombres para desarrollarla

De esta manera, ¡tu lista no termina nunca!

PLAN DE ACCIÓN

Nombre	Contacto	Fecha	C	I	S	Referencias
76.						
77.						
78.						
79.						
80.						
81.						
82.						
83.						
84.						
85.						
86.						
87.						
88.						
89.						
90.						
91.						
92.						
93.						
94.						
95.						
96.						
97.						
98.						
99.						
100.						