

51 maneras y lugares para patrocinar nuevos distribuidores descubre prospecto

Download Complete File

51 Maneras y Lugares para Patrocinar Nuevos Distribuidores. Descubre Prospectos Calificados para Tu Negocio de Redes de Mercadeo

El patrocinio es una parte vital de cualquier negocio de redes de mercadeo. Es la forma en que construyes tu equipo y haces crecer tu negocio. Pero encontrar nuevos prospectos calificados puede ser un desafío.

¿Cómo puedo encontrar nuevos distribuidores para patrocinar?

Existen numerosas formas de encontrar nuevos distribuidores potenciales. Aquí hay 51 maneras y lugares:

Eventos de Redes:

1. Asiste a eventos de la industria y conferencias.
2. Únete a grupos locales de negocios y clubes sociales.
3. Participa en eventos de caridad y obras de voluntariado.

Marketing en Línea:

4. Crea un sitio web o blog sobre tu negocio.
5. Utiliza las redes sociales para conectarte con prospectos potenciales.
6. Anúnciate en plataformas publicitarias en línea.

Marketing de Contenido:

7. Publica artículos y videos sobre temas relevantes para tu negocio.

8. Crea un embudo de ventas para capturar clientes potenciales.
9. Ofrece seminarios web y llamadas de presentación gratuitas.

Marketing por Correo Electrónico:

10. Crea una lista de correo electrónico y envía correos electrónicos regulares a tus suscriptores.
11. Utiliza campañas de correo electrónico automatizadas para nutrir a los clientes potenciales.
12. Ofrece incentivos a los suscriptores que se inscriban en tu lista de correo electrónico.

Marketing de Referencia:

13. Pide a tus distribuidores actuales que te refieran nuevos prospectos.
14. Ofrece incentivos a los distribuidores que traigan nuevos miembros al equipo.
15. Crea un programa de fidelización para clientes leales.

Alianzas Estratégicas:

16. Colabora con empresas complementarias en tu área.
17. Ofrece promociones cruzadas con otras empresas.
18. Realiza seminarios web y eventos conjuntos con otras empresas.

Ferias Comerciales y Exposiciones:

19. Participa en ferias comerciales y exposiciones relacionadas con tu industria.
20. Exhibe tus productos o servicios y conoce a clientes potenciales.
21. Distribuye folletos y materiales promocionales.

Marketing en Redes Sociales:

22. Crea grupos en redes sociales para tu negocio.
23. Publica contenido relevante y atractivo en tus páginas de redes sociales.
24. Utiliza anuncios de redes sociales para llegar a un público objetivo.

Marketing Móvil:

-
25. Crea una aplicación móvil para tu negocio.

26. Envía mensajes de texto a los clientes potenciales con actualizaciones y ofertas.
27. Utiliza códigos QR para generar clientes potenciales.

Otros Lugares:

28. Publica anuncios en periódicos y revistas locales.
29. Distribuye folletos en lugares públicos.
30. Organiza eventos en tu hogar o en un espacio de oficina alquilado.
31. Participa en programas de capacitación y desarrollo personal.
32. Asiste a reuniones de la Cámara de Comercio.
33. Únete a clubes deportivos o grupos de pasatiempos.
34. Establece relaciones con propietarios de negocios locales.
35. Pide referencias a tus amigos, familiares y conocidos.
36. Busca prospectos en grupos de Facebook y LinkedIn.
37. Patrocina eventos deportivos o culturales.
38. Haz networking en gimnasios y centros de salud.
39. Ofrece descuentos y promociones a nuevos distribuidores.
40. Crea un desafío o concurso para atraer nuevos prospectos.
41. Utiliza herramientas de automatización de marketing para agilizar el proceso de prospección.
42. Segmenta tu lista de prospectos para enfocarte en los calificados.
43. Califica a los prospectos utilizando un sistema de puntuación o un cuestionario.
44. Prioriza a los prospectos con mayor potencial.
45. Realiza un seguimiento de tus esfuerzos de prospección y realiza ajustes según sea necesario.
46. Solicita testimonios de distribuidores exitosos.
47. Utiliza historias de éxito para inspirar a los prospectos.
48. Proporciona materiales de apoyo y capacitación a los nuevos distribuidores.
49. Crea una cultura de apoyo y colaboración dentro de tu equipo.
50. Celebra los éxitos de tus distribuidores y reconoce sus logros.
51. Sé paciente y persistente en tus esfuerzos de prospección. Construir un negocio exitoso lleva tiempo y esfuerzo.

weiten 9th edition memory cats scribd motorola spectra a5 manual low hh manual
 guide financial accounting libby 7th edition solutions manual psychiatry history and
 physical template convert your home to solar energy onan marquis gold 7000
 service manual 50 physics ideas you really need to know joanne baker fz16 user
 manual hibbeler engineering mechanics 1975 mercury 200 manual jeep liberty
 cherokee kj 2003 parts list catalog illustrat advanced engineering mathematics 8th
 edition 8th edition by kreyszig erwin published by john wiley sons hardcover race
 techs motorcycle suspension bible motorbooks workshop repair manual for whirlpool
 ultimate care 2 washer suzuki grand vitara diesel service manual lesson 3 infinitives
 and infinitive phrases answers 2004 honda aquatrax r12x service manual yamaha
 f100aet service manual 05 hermanos sullivan pasado presente y futuro recopilaci n
 de las cuatro historias contenidos extra the new bankruptcy act the bankrupt law
 consolidation act 1849 12 and 13 vict cap 106 with a popular explanation spectra
 precision laser ll600 instruction manual the terrorists of iraq inside the strategy and
 tactics of the iraq insurgency 2003 2014 second edition windows vista for seniors in
 easy steps for the over 50s citroen hdi service manual revue technique mini cooper
 nationalelectrical codeof thephilippines bingcharacterizationstudy guideandnotes
 metricflange boltsjsjb1189 class109 zincfastenal hpx576dw
 manualadministrativeofficer interviewquestionsanswers frankfighting backfree
 matlabsimulink electronicengineering handbookforbiblical interpretationan
 essentialguideto methodterms andconceptspscychology andlife 20thedition
 sopposedurpelayanan rawatjalan sdocuments2arthrititis withoutpain themiracleof
 tnfblockers scholasticsaguide toresearch andterm paperssamsung sgsha667
 manualday andnightfurnace plus90 manualsautismdiagnostic observationschedule
 adospracticecodominance andincomplete dominanceanswer key2002
 hyundaielantrarepair shopmanual factoryreprint kawasakiconcoursservice
 manual2008 1997volvo960 servicemanua environmentaland healthissuesin
 unconventionaloiland gasdevelopmentaugmentative andalternativecommunication
 foradults withacquiredneurologic disordersaacseries estudyguide formicroeconomics
 briefeditiontextbook bycampbellmcconnell economicsmicroeconomicsreal
 estatetransactionsproblems casesand materialsfourth editionaspencasebooks
 distributedcomputing fundamentalssimulations andadvanced topicsautonomy

andlongterm caresharpar 275ar235 digitallasercopier printerpartslist
 51 MANERAS Y LUGARES PARA PATROCINAR NUEVOS DISTRIBUIDORES DESCUBRE

PROSPECTO

manualarrlantenna 22ndedition freeexpositorbiblico sendade
vidaworldtelecommunication forumspecial sessionlawregulation standardsofglobal
communicationsspeakers letyour lifespeaklistening forthethevoice ofvocationsample
directinstruction mathlesson plancomputerliteracy examinformation andstudy
guideadvanced languagepractice englishgrammarand vocabulary