

PROSPECTAR COMO UN NINJA

MARKETING DE ATRACCIÓN

Creado por Doína Ungureanu

DEFINICIÓN DEL MARKETING DE ATRACCIÓN:

Antes de mostrarte el método de 7 pasos debes de saber cual es la definición de Marketing de Atracción: "**El Marketing de Atracción**" es una estrategia de marketing que ATRAE a los clientes que ya quieren comprar lo que tu tienes para ofrecerles.

¡Sigue estos 7 pasos para crear una poderosa estrategia de marketing para TU negocio, y desbloquea el mejor secreto del Marketing Online que hay en el mundo!



Paso Nº 1: "CREA TU MARCA PERSONAL".

El primer paso fundamental para el Marketing de Atracción, ¡es que debes de "**SER TU PROPIA MARCA**"! Debes venderte a TI, NUNCA a tu compañía. Las personas siguen a las personas, NO a las empresas... y están buscando liderazgo,

por lo tanto, necesitas venderte a TI MISMO, sigue, conviértete en el Líder, ¡TU eres el ELEGIDO!

Lo más único que tienes, ¡eres TU! NO es tu producto, servicio u oferta, es muy probable que hayan miles de personas intentando vender tu mismo producto, venderte te ayudará a destacar de la multitud.

La única forma de estar 'a prueba de crisis' y crear una seguridad financiera máxima para tu negocio es **VENDERTE**.

Independientemente de lo que le diga cualquier persona o compañía, debes venderte a TI MISMO...NO a tu compañía de Marketing Multinivel.

*Existen 3 razones principales por las cuales querrás **VENDERTE A TI MISMO** y NO a tu compañía de MLM:

1.- LAS PERSONAS SE UNEN A PERSONAS Y NO A EMPRESAS:

Las personas compran y hacen negocios con personas que conocen, que les caen bien y en las que confían. Si puedes convertirte en un líder a los ojos de tu prospecto, y ellos sienten que puedes llegar a donde quieras ir se unirán a ti. Ahora que sabes que las personas se unen a las personas y NO a las empresas, deja de promocionar a tu empresa más que a ti mismo.

2.- LAS EMPRESAS VIENEN Y VAN PERO TU LLEGASTE PARA QUEDARTE:

TODAS las empresas, especialmente las compañías de mercadeo de red, van y vienen todo el tiempo. El 90% de las empresas no sobreviven al primer año en CUALQUIER industria. Y hemos visto demasiadas historias de horror de compañías de MLM que cambiaron de planes de compensación de la noche a la mañana, dejando a empresarios como tu y yo con cero ingresos para nuestras familias.

Construye tu negocio sobre cemento, no sobre arenas movedizas... Véndete a TI MISMO.

3.- CREAR TU MARCA PERSONAL ALREDEDOR DE TU COMPAÑÍA HARÁ QUE PIERDAS CLIENTES:

Si está promocionando tu empresa de MLM o tus productos por Facebook, Instagram y otras Redes Sociales, un porcentaje de tus prospectos 'buscarán' a tu compañía o a tus productos en **Google** antes de que puedas conectarte con ellos. Y es probable que encuentren a otro líder con quien trabajar o también algún artículo tonto que les diga que NO se unan a tu compañía. Te garantizo que perderás clientes y negocio si vendes a tu compañía de mercadeo en red primero.

Y VENDERSE no tiene NADA que ver con la cantidad de dinero que estás ganando, o que has ganado. Es más, irónicamente, VENDERSE en realidad no tiene nada que ver contigo... se trata de ELLOS... se trata de las personas a las que vas a servir... No te estreses por tener que armar un currículum impresionante para atraer más compradores a tu negocio... a nadie le importa eso.

Tus futuros clientes solo se preocupan por UNA cosa: lo que puedes ofrecerles.

Como verás en el Paso 4, tu audiencia quiere respuestas a sus preguntas, soluciones a sus problemas y analgésicos para su dolor... así que no te preocupes si eres nuevo o no has ganado dinero antes.

El Marketing de Atracción se basa en ser bueno en lo que tu público objetivo quiere, y luego en SERVIR e IMPACTAR a tu público con un VALOR añadido constante.

"EL DINERO ES SOLO UNA REPRESENTACIÓN DE CUANTO VALOR APORTAS AL MUNDO. MIENTRAS MÁS VALOR LE DES A TU AUDIENCIA, ¡MÁS DINERO HARÁS!".

Cuando hayas entendido el concepto del Marketing de Atracción y la razón por la cual necesitas VENDERTE, ¡entenderás por qué la mayoría de los comerciantes y dueños de negocios fracasan y se van a la quiebra económica!

¡Ni siquiera es tu culpa si estás luchando para hacer crecer tu negocio! Has sido guiado mal por alguien que no sabe nada sobre marketing, ventas y la creación de negocios online.

Lo más probable es que, si estás en una empresa de MLM trates de construir tu negocio como te dicen los dueños de la empresa de MLM o sus líderes o tu patrocinador:

Haciendo llamadas en frío, fiestas y presentaciones de negocio en casa, reuniones en hoteles, molestando a amigos y familiares, acercándote a extraños en el centro comercial, etc., etc.

Y para el 99% de las personas ESTAS ESTRATEGIAS NO FUNCIONAN ... ¡Y NUNCA FUNCIONARÁN! ¡Y a NADIE les gusta hacerlas!

Si te gusta invitar a extraños a tu casa por la noche para presentarles oportunidades de negocios... y eres bueno iniciando conversaciones en la cola del supermercado... y te gusta hacer ese tipo de cosas... genial. Sigue haciéndolo si consigues hacer dinero con eso. Pero se sabe, después de décadas de experiencia, que muchas personas preferirían saltar desde un acantilado antes que hacer cualquiera de estas actividades. Incluso si eres bueno en esas cosas, y logras reclutar a gente para tu empresa... las personas que incorpores a tu negocio NO tendrán éxito con ese plan o esas estrategias de prospección. Y si no puedes lograr que tu equipo tenga éxito porque los estás obligando a hacer cosas que no quieren hacer... nunca conseguirás el estilo de vida de tus sueños, ni crear una gran red de distribuidores exitosos. Ahora, puede que pienses, "Ok, ¡Genial! Este enfoque de Marketing de Atracción/VENDERTE tiene sentido... entiendo por qué debería venderme a MI... pero, ¿CÓMO me vendo y atraigo a clientes y compradores, especialmente si soy nuevo o no he ganado dinero todavía?" Te responderé a esto y más en el paso 2. ;)



Paso Nº 2: "DEFINE A TU AUDIENCIA"

Este paso es ESENCIAL: necesitas tener muy claro quien es tu audiencia y quien es tu cliente ideal.

Antes de hacer crecer cualquier negocio, primero necesitas definir a quién le hablas.

Una parte GRANDE del "Método de Marketing de Atracción" que incluye SER TU MARCA, yace en tu capacidad para responder a estas preguntas: ¿Quién eres TU? ¿Cuál es TU Pasión? ¿Cuál es TU Visión? ¿A qué grupo de gente quieres impactar?

Por ejemplo, si estás en una empresa de salud y bienestar que amas, tendrás que decidir quién será tu audiencia principal:

¿Le apasionan más los alimentos orgánicos saludables, la alimentación saludable, las dietas, la salud interior, los regímenes de ejercicio y entrenamiento, las recetas, etc.? o tal vez, ¿Le apasiona más enseñar y capacitar a propietarios de negocios online sobre cómo conseguir tráfico, prospectos y ventas?

SÍ, existe una manera de combinar ambas marcas de manera creativa, y te voy a enseñar cómo crear contenido para los DOS ejemplos anteriores de una manera que lo hagas llegar a tus clientes y distribuidores.

¿Pero cuál será tu Marca y a qué audiencia PRINCIPAL le hablarás? (locos de la salud, o empresarios digitales, como en este ejemplo).

Tendrás que profundizar y encontrar tu verdadera PASIÓN para sacarle el máximo provecho a este Método de Marketing de Atracción... Una gran pregunta que debes hacerte es: ¿De qué te ENCANTA hablar? Porque tendrás que emocionarte al crear contenido para este tema para tu audiencia todos los días, (lo cual es muy fácil de hacer SI el tema te enciende el alma).

Paso Nº 3: "ENTIENDE LOS DESAFÍOS PRINCIPALES DE TU AUDIENCIA"

Cuando ya hayas definido a tu público objetivo o tu cliente ideal, tómate un tiempo para investigar, intercambiar ideas, descubrir y anotar sus mayores desafíos, problemas, dolores, sueños, deseos y preguntas, porque tendrás que crear contenido que lidie con TODO esto.

Tendrás que seguir este proceso para aplicar el Marketing de Atracción en tu negocio hoy: PRIMERO necesitarás aclarar quién es tu audiencia objetivo o tu cliente ideal.

Después deberás descubrir los principales desafíos, problemas y dolores de tu audiencia.

Y finalmente, deberás crear contenido constantemente para lidiar con esos desafíos, problemas y dolores todos los días.



Paso N° 4: "CREA CONTENIDO QUE ABORDE LOS DESAFÍOS DE TU AUDIENCIA"

La mejor manera de **VENDERTE** y convertirte en el Líder de tu industria es crear contenido valioso para tu audiencia constantemente.

Para tener éxito en Internet, tendrás que crear un flujo constante de contenido valioso para tu mercado objetivo. Te lo vuelvo a repetir para que te quede bien claro: Tu trabajo consiste en crear contenido diario para tu audiencia, que aborde sus principales desafíos, problemas, dolores, sueños, deseos y preguntas. Este contenido puede ser en forma de vídeos, publicaciones en Facebook, publicaciones en blogs, fotos e historias de Instagram. Pueden ser descargas **GRATUITAS** en PDF, infografías con instrucciones, audios, entrevistas...

CUALQUIER COSA que le aporte valor a tu audiencia y te vean como un experto en la materia, confíen en ti y te sigan.

"LOS EMPRENDEDORES DIGITALES SON PROFESIONALES RESOLVIENDO PROBLEMAS"... TU Resuelves Problemas Profesionalmente.

Para Enriquecerte como Empresario Digital, Deberás Saber Resolver los Grandes Problemas de tu Audiencia. En pocas palabras: tu contenido debe darle a tu audiencia lo que **ELLOS** quieren. El 95% de los especialistas en marketing solo esparcen spam, no le proporcionan valor alguno a sus prospectos y luego se preguntan por qué nadie les compra.

También es hora de decidir en qué plataforma(s) quieres

construir Tu audiencia... en Facebook, Instagram, YouTube, Twitter, LinkedIn, Pinterest, Blogs & WordPress, tu lista de correo electrónico, etc.

Te recomiendo concentrarte en principio en un máximo de 2, y te recomiendo crear una lista de correos electrónicos de suscriptores, y una audiencia de Facebook si recién estás empezando.

Dependiendo de la plataforma que elijas, el contenido que crees para atraer a tu audiencia podrían ser publicaciones en tu perfil y en tu página de fans de Facebook, Facebook Lives y mensajería de Facebook... si usas Twitter, crearás y atraerás a tu audiencia con Tweets... si es Instagram, crearás y atraerás a tu audiencia con fotos, imágenes e historias de Instagram, etc. etc.

Como te comenté anteriormente, este enfoque de Marketing de Atracción ha conseguido que muchas personas que ponen en práctica estos pasos tengan historias de éxito. Y hemos creado una fórmula simple para ayudarte a crear un enfoque directo para tu negocio con muy buenos resultados.

"CONSTRUYE TU AUDIENCIA COMPROMÉTETE CON TU AUDIENCIA, VÉNDELE A TU AUDIENCIA"

Si concentras tu atención en estas 3 actividades y las ejecutas todos los días , tendrás éxito seguro, como las decenas de miles de personas que lo han hecho antes que tu ... TODOS adoptaron el 'Marco de Marketing de Atracción' para liberarse.

Paso N° 5: "CONSTRUYE UNA RELACIÓN CON SU AUDIENCIA"

Ya te he comentado que las personas se unen y compran a PERSONAS, NO a compañías y espero que hayas entendido este concepto ya que es muy importante que lo tengas claro y debes entender bien que son las PERSONAS las que te darán dinero a cambio de cosas que creen que mejorarán sus vidas.

En realidad el proceso es bastante sencillo:

- RELACIONATE CON TU PROSPECTO.
- DESCUBRE SU DOLOR .
- DALE LA CURA.

Para la mayoría de tus prospectos, para 'cerrar la venta', tendrás que generar confianza... y crear una RELACIÓN.

Y tendrás que construir esa relación al proveer un flujo constante de contenido que ELLOS quieran consumir, que aborde sus retos o solucione sus problemas.

Cuando hagas esto regularmente, crearás un vínculo químico con TU prospecto... y comenzarán a VERTE como líder.

Y como les envías contenido constantemente que mejora sus vidas, comenzarás a ganar su confianza.

Con el tiempo, comenzarás a inducir uno de los mayores desencadenantes de influencia conocidos por: la Reciprocidad (si te vuelves realmente bueno entregando valor excesivamente, ¡tu audiencia realmente se sentirá mal si no te compra!).

"LA FORMA MÁS RÁPIDA DE HACER MÁS DINERO ES HABLAR CON MÁS PERSONAS".

Hacer marketing de esta manera también TE dará permiso, de vez en cuando, para recomendarle soluciones y servicios a tu audiencia, porque ya has

creado confianza y empezará a tener tus primeras ventas.

Es posible que hayas escuchado a los propietarios de Negocios Online y a los Marketeros y Networkers decir: "El Dinero Está en tu Lista".

El dinero puede estar en la lista... pero el dinero REAL está en la RELACIÓN que estás creando con esa lista:

- Haz un seguimiento a tus prospectos.
- Construye una relación de confianza con tu audiencia.
- Continúa sirviendo a tu audiencia diariamente.

Es así como se construyen relaciones con personas que con el tiempo se convertirán en clientes para tu negocio. Cualquiera que sea el negocio que tengas, es la GENTE la que te comprará tus productos o tus servicios. TU estás en un negocio de la 'gente'.



Paso N° 6: "DESCUBRE SU DOLOR Y DALES EL ANALGÉSICO"

La mejor manera de descubrir el dolor escondido o el problema específico de cada prospecto es conectarse, hablar con ellos y hacerles las preguntas correctas. Es muy simple: Encuentra su mayor problema, y dales la solución perfecta guiándolos hacia tu producto o servicio.

La GRAN MAYORÍA de vendedores nunca llaman a sus clientes potenciales, y luego se quejan de que no están ganando dinero.

Si simplemente te tomas el tiempo para comunicarte con el prospecto que se inscribió en tu sitio Web, o te contactó por Messenger en Facebook o por cualquier otro lugar te destacarás por encima de tus competidores, serás único en tu mercado.

Y estás perdiendo dinero si no te estás conectando y tomándote el tiempo para descubrir lo que cada prospecto individual REALMENTE desea y necesita.

Parte del Método de Marketing de Atracción en 7 Pasos consiste en dejar de perseguir a amigos y familiares no calificados y dejar de tratar de convencer a todos los que veas sobre lo increíble que es tu oportunidad.

Es el Siglo XXI hay una mejor manera y se llama: Marketing de Atracción en Internet y eso es lo que estás aprendiendo ahora mismo en este Libro Digital.

Paso Nº 7: "ACEPTA LAS MÚLTIPLES FUENTES DE INGRESOS Y HAZ DINERO DEL 90% QUE TE DICEN NO"

Si solo tienes una fuente de ingresos, se te hará difícil conseguir libertad financiera online.

TODOS los que ganan bien en el mundo online tienen múltiples flujos de ingresos que les sirven a su audiencia y es una manera de hacer negocios inteligentemente.

Si estás en una compañía donde solo puedes comercializar UNA solución, entonces eres tú el que tiene un problema.

Es como poner todos tus huevos en UNA cesta y rezar para que todo vaya bien.

Cero diversificación. Riesgo masivo. No es un negocio inteligente. Y eres TU el que tienes que cuidar a tu familia (no a tu compañía de MLM).

¿Te imaginas si a McDonald's solo se le permitieran vender hamburguesas? ¡Quebrarían! (¡y tú también, si continúas intentando construir tu negocio con las esposas puestas!).

McDonald's hace sus ganancias de todas las otras cosas que uno compra cuando ya está en el restaurante: patatas fritas, refrescos, helados, etc. Es más, es el tipo de venta más rentable en la historia del mundo.

Esta es la razón por la cual las múltiples fuentes de ingresos son una gran parte del "Método de Marketing de Atracción", y por qué las necesitas si deseas tener una oportunidad de éxito.

Conozco a innumerables personas que solían comercializar sus oportunidades de negocios de manera presencial porque eso es lo que la compañía de MLM les dijo que hicieran (esto fue antes de que encontraran la información que estás leyendo en este momento).

Y esto era lo que sucedía: cuando el prospecto no estaba interesado en la oportunidad de negocio, que era el 90% de todos los que recibían la presentación, ¡llegaba al final del camino! Yo también he sido víctima de este proceso. La relación se terminaba porque todo lo que tenían para ofrecer era esa oportunidad de negocio.

Comienza a concentrarte en crear VALOR para tu audiencia y comienza a concentrarte en lo que ELLOS quieren y necesitan, en lugar de simplemente presentar tu oportunidad de negocio a todos los que conozcas. Imagínate si todo el día te conectas con tu audiencia de empresarios, y el 90% de ellos no están interesados en tu oportunidad de negocio específica.

Pero y si en lugar de solo decirles adiós al 90% de tus prospectos...¿Qué sucedería si aún pudieras conectarte, servir, construir una relación y ofrecerles al 90% una SOLUCIÓN que resuelva los problemas que ya tienen (o que inevitablemente tendrán) como propietarios de un negocio desde su casa?

"TODOS LOS PROPIETARIOS DE NEGOCIOS REQUIEREN DE PROSPECTOS Y DINERO"

Entonces, ¿qué pasaría si pudieras preguntarle a las personas que dicen NO a tu oportunidad una pregunta muy simple?: "¿Cómo te va generando prospectos para tu negocio?"

O también le puedes comentar directamente a tu prospecto lo siguiente: "Ok, no hay problema... ¿por casualidad estarías interesado o interesada en aprender cómo conseguir de 12 a 15 prospectos nuevos, interesados y de calidad cada día para TU negocio?"

Esta pregunta ha hecho que nuestros amigos y colegas ganen una gran cantidad de dinero porque, desde el 2008, han estado perfeccionando una solución que capacita a los empresarios a obtener más clientes potenciales y

ganar más dinero... (¡porque eso es lo que quiere tu audiencia y tú a partir de ahora se lo puedes dar!). Entonces, en teoría, cada conversación que tiene con todos sus prospectos PODRÍA hacerle dinero SI tuviera una solución para ofrecerle al 90% que dice que no... y esto, es un cambio completo en el juego... ¡y es así como finalmente obtendrás ganancias y crearás tu libertad financiera!

- CONCLUSIONES FINALES -

Te garantizo que si empiezas a poner en práctica los 7 pasos anteriores, ¡comenzarás a cosechar los beneficios que disfrutaban los que más ganan gracias al "Método de Marketing de Atracción en 7 pasos"!

Esto no es ciencia ficción... ¡puedes hacerlo! Desde el 2008, ha habido UN denominador común, un arma secreta y un SISTEMA que la mayoría de las personas con mayores ingresos online que tu han estado utilizando para implementar este Método de Marketing de Atracción en sus negocios.

Y este SISTEMA ha ayudado a crear una gran cantidad de importantes productores en la industria y miles de millones de dólares en ganancias para los que alguna vez fue un problema de los propietarios de negocios en casa. prospectos, ventas y registros en tu negocio actual sea cual sea. Te aseguro que si yo lo he conseguido tu lo puedes conseguir.

Muchas gracias por leer este Libro Digital hasta el final y ya sabes que si necesitas mi ayuda no dudes en ponerte en contacto conmigo y para mí será un placer ayudarte y asesorarte y juntos alcanzaremos el éxito en este mundo de los Negocios Online.

- Doina Ungureanu-