METODOLOGÍA PRO

Adquisición
y fidelización de
clientes

METODOLOGíA PRO

ADQUISICIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Esta metodología busca que todos los líderes PRO sean autosostenibles y rentables con la primera forma de generar ingresos de plan de compensación “Venta directa”, es una metodología simple, sencilla pero contundente si deseas generar ingresos desde el día 1.

Contenidos

1 Objetivo

2 Metodología: Consume, comparte, invita.

3 ¿Cómo adquiero nuevos clientes?

3.1 Haciendo una lista

3.2 Utilizando las redes sociales

3.3 Estando alerta a las oportunidades

4 Utiliza las herramientas

5 Cómo fidelizar mis clientes

1

OBJETIVO

Comercializar tu paquete ESP en máximo 30 días y lograr mensualmente realizar 100, 200 o 500 PV o CV de vinculaciones de consumidores.

2

METODOLOGÍA
CONSUME
COMPARTE
INVITA

SIGUE ESTOS
PASOS

Metodología

Consume

Los productos de G.E. y crea tu propia experiencia de salud o de alguien de tu círculo cercano.
Documenta las experiencias de salud, estas serán tu mejor argumento para generar confianza y deseo en las personas en consumir ganoderma, excellium y cordiceps.

Comparte

Tu experiencia personal o la de alguien cercano. Haz una degustación del producto, pregúntale a la persona cuál es su bebida favorita entre Latte, clásico, chocolate o té,. Esto servirá como una herramienta poderosa para resaltar los beneficios de nuestros hongos.

Invita

1. A ser cliente
2. Consumidor recurrente
3. Promociona un evento de salud virtual o presencial
4. Promociona como haciendo los 3 pasos que realizaste puede generar ingresos extras.

3

¿CÓMO ADQUIERO NUEVOS CLIENTES?

SIGUE ESTOS **PASOS**

3.1 Lista de prospectos para productos

3.2 Utiliza las redes sociales

3.3 Estar alerta a las oportunidades

3.1 ¿Cómo hago la lista?

2

CLASIFÍCALA:

1 Circulo de Influencia:
Familiares, amigos, conocidos, redes sociales.

1. Necesidades de salud:
Diabetes, hipertensión, colesterol, circulación.

Piel: Acné, Psoriasis, dermatitis. Padecimientos como: Migrañas, dolores crónicos, etc.

2. Estilo de vida:
Orientado hacia la alimentación saludable, activo físicamente y amante del café.

3.2 Redes Sociales

1 **Descargas** las imágenes y los videos que tenemos en www.bienestarpro.info, Instagram Bienertar**Pro**

2 **Utiliza las Descargas** en tus redes sociales, iniciando por tus historias de Instagram y estados de whatsapp y Facebook, luego organiza tu feed y coloca post

3 **Comparte los videos** de profesionales de la salud y testimonios con personas que tienen una necesidad de salud.

3.3 Estar alerta a las oportunidades

1 **Exhibe** de manera estratégica el producto (lugares donde se destaque el producto, vitrinas, stand, reuniones, eventos, etc.)

2 **Identifica** quien tiene una necesidad de consumo (Salud, rendimiento o por gusto).

3 **Comparte** siempre muestra para generar conexión de sabor y salud.

4

APRENDE
A UTILIZAR LAS
HERRAMIENTAS

Herramientas

- Página web: www.liderespro.info

Redes sociales:

- **Instagram:** Bienestarpro
- **Facebook:** bienestar pro
- **YouTube:** bienestar pro
- Eventos: Miércoles de salud (virtual)
- Físicas: Catálogos, libro verde, conocimientos básicos del Ganoderma

5

¿CÓMO FIDELIZAR LOS CLIENTES ?

SIGUE ESTOS PASOS

1. Entrega producto adicional
2. Arma promociones
3. Contenido de Valor
4. Transicionalo a consumidor recurrente.

5. Fidelizar los clientes

1 Entrega producto adicional

Sorprende a tus clientes entregándoles muestras de producto adicional a su compra, esto te permitirá que se fidelicen a ti y conozcan nuevos productos.

2 Arma promociones

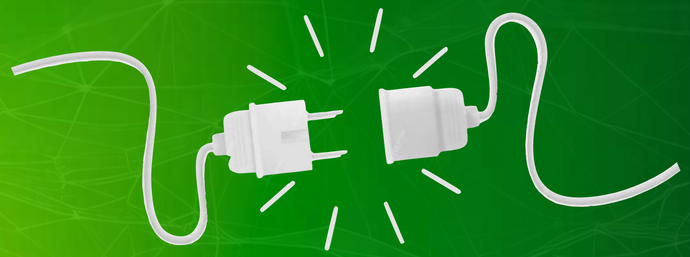
Para aumentar tus ventas y que tus clientes siempre te compren, asegúrate de hacerles promociones por compras de productos, ejemplo: si compra 4 unidades les regalas un jabón, o regalalé muestras de otros productos.

3 Contenido de Valor

- Miércoles de salud
- Videos de testimonios personalizados

4 Transicionalo a consumidor recurrente.

- Muéstrale los beneficios por comprar 4 cajas



¡ PORQUE NO SE PUEDE VENDER SIN CONECTAR !

Líderes PRO