MÉTODO
CONTACTOS**MASIVOS**

The Power Hour

Plan de Acción Diario en Redes para generar contactos para tu Negocio

MÉTODO **CONTACTOS MASIVOS**

Soy **Virginia Albelda**, **fundadora** de la **Academia Conquista las Redes** y **creadora** del **Método Contactos Masivos** que ponemos en práctica a través de **The Power Hour**.

Voy a compartir contigo el método que enseño a mis alumnos y que está ayudando a crecer a emprendedores como tú a **facturar más con sus negocios usando las redes sociales** de manera estratégica.

¿Estás List@?

www.virginiaalbelda.com

Objetivo del MÉTODO CONTACTOS MASIVOS

Objetivos de la prospección EFECTIVA en redes sociales

- ✓ **Generar** nuevas conversaciones todos los días.
- ✓ **Agendar** citas para ofrecer tu producto, servicio o emprendimiento.
- ✓ **Facturar** más con tu negocio.

QUÉ **NECESITAS REVISAR ANTES** DE COMENZAR EL **MÉTODO...**

1. **TU PERFIL** EN REDES SOCIALES (Profesional y Optimizado)
2. **DEFINIR** TU AVATAR (Tu cliente ideal o público objetivo)
3. **PLAN** DE CONTENIDOS (Qué vas a publicar, cómo y dónde)
4. **SISTEMA**
5. TENER CLARAS LAS **FASES DE LA PROSPECCIÓN**

MÉTODO **CONTACTOS MASIVOS**

El objetivo del método es iniciar **40 conversaciones** con personas que han interactuado con nuestro perfil.

Para ello llevaremos a cabo una serie de **acciones estratégicas** guiadas que implementaremos a través de **"La hora de poder".**

La hora de poder **es la práctica del Método Contactos Masivos**, y la llevamos a cabo en directo de lunes a viernes a las 3pm (Hora España). Si quieres unirte a la práctica asegúrate de unirte al Grupo de Whatsapp que hemos creado para ello.

Vamos a ver ahora las **5 FASES DE LA PROSPECCIÓN** que debes seguir cuando inicies la conversación con los contactos. Es muy importante conocerlas e ir siguiendo el guion para finalmente poder agendar una cita y hacer una venta.

1. FASE DE CONEXIÓN

Se trata de iniciar una conversación muy casual y real con el **objetivo de conocer un poco más a la persona**, conectar con ella y descubrir si puedes ayudarla y aportarle valor.

Primero debes "escanear" el perfil de la persona para descartarlo si ves claro que no es tu Avatar o es alguien que se dedica a lo mismo que tú.

Con quién inicias estas conversaciones:

1. Personas que te hablan a ti
2. Nuevos seguidores
3. Personas que han interactuado con tus historias
4. Personas que han dejado comentarios en tus posts
5. Personas que han dejado comentarios en posts de tus cuentas de referencia (sabes que son tu avatar)
6. Personas que siguen cuentas referentes

Posibles preguntas:

- Hola María, gracias por seguirme, espero poder ayudarte con... Cuéntame, ¿a qué te dedicas exactamente?
- Hola María, he visto que me sigues y me estoy tomando un tiempo cada día en conocer mejor a mi comunidad. Cuéntame, ¿a qué te dedicas? (u otra pregunta relacionada con tu sector)
- Hola María, he visto que me has dejado un comentario sobre... / Que has respondido en mi historia...
- Hola María, me ha llamado la atención el comentario que has hecho en la cuenta "X" sobre....
- Hola María, he visto que sigues la cuenta "X"...

2. FASE DE OBJETIVOS

El objetivo de esta fase **es conocer qué problema necesita resolver** la persona y si nosotros podemos ayudarle.

Nuestra misión aquí es **descubrir sus necesidades**, sus intereses y deseos respecto a nuestro sector y a lo que nosotros nos dedicamos.

Es muy **importante guiar la conversación** con preguntas para seguir el hilo y ni desviarnos del tema.

Posibles preguntas:

- María, de la información que comparto el mi perfil, ¿qué es lo que más te interesa o llama la atención?
- María, ¿cuál es tu objetivo respecto a...?
- ¿Qué te gustaría conseguir?

3. FASE DE DOLOR/ AGITACIÓN

El objetivo de esta fase es **descubrir por qué quiere conseguir eso**, si lo ha intentado antes y cuál fue el resultado.

Es importante llegar al fondo, ponerle en contexto y hacerle ver cómo se sentiría si consigue su meta, y cómo se sentiría si no hace nada al respecto.

Puedes contarle tu experiencia, la de tus clientes o socios que hayan pasado por una situación similar a la suya. Recuerda el poder de las historias.

Posibles preguntas:

- María, ¿En qué te vendría bien tener ayuda?
- María, ¿Qué te ha impedido hacer / tener / alcanzar / conseguir / sentir... su objetivo?
- ¿Por qué crees que no has conseguido hacer / tener / alcanzar / conseguir / sentir... su objetivo?
- María, ¿Por qué quieres conseguir ... (su objetivo)

En esta fase tenemos que valorar si la persona está lista para el próximo paso, por ejemplo viendo sus respuestas. Si son cortas y rápidas o se está tomando su tiempo en responder. Si no la ves "en flow" mejor dejarlo para otro momento.

4. FASE DE SOLUCIÓN

Aquí vamos a **ofrecerle una solución a su problema**, a lo que busca o necesita. Es **muy importante** no intentar hacer aquí una venta, sino cerrar una cita.

Posibles preguntas:

- María, de corazón pienso que tienes posibilidades/ potencial / puedes conseguir tu objetivo. Estarías dispuesta a que hagamos/ agendemos una llamada/ zoom / cita para conocer mejor tu caso y saber si puedo ayudarte?

IMPORTANTE:

- ✓ No le vendas en el chat. Si te insiste le dices que no se trata de vender un producto, sino de ayudarle a conseguir un resultado/objetivo.
- ✓ Para cerrar la cita te recomiendo dar siempre dos opciones. Dirige tú la conversación: ¿Te viene mejor por la mañana o por la tarde?

5. FASE DE OBJECIONES

Llegados a esta fase, ya le habrás ofrecido una solución para ayudarle a resolver su problema ofreciéndole una llamada, zoom, reunión dependiendo del sistema que utilices.

Puede ocurrir que te plantea alguna objeción o te ponga alguna excusa para no agendar la cita. Es el momento de recordarle el objetivo y el dolor que hemos tratado en la fase 2 y 3 para saber si realmente está interesado/a en poner solución.

Posibles preguntas:

- María, me comentaste que necesitas "su objetivo" para "su dolor". ¿Realmente estás interesada en conseguirlo?
- Puedes contarle algún testimonio o resultado de alguien en su misma situación a la que ya hayas ayudado o que conozcas, siempre que sea real.

IMPORTANTE:

✓ No trates de convencer a nadie. Quizás aún no está listo/a. Deja la oportunidad abierta para tener esa llamada en otra ocasión.

Recuerda, la práctica hace al maestro. La repetición te hará un experto. Ponte en marcha y ve mejorando tus habilidades en el proceso.

ERRORES MÁS COMUNES:

- No ser constante y no hacer suficientes números.
- No hacer seguimiento.
- Falta de actitud o empatía. Tu estado de ánimo se transmite. Cámbialo si es necesario.
- Ata las preguntas. Pon contexto. Haz elogios. Llama a la persona por su nombre.
- Aprende a hacer cierres de ventas.

MÉTODO **CONTACTOS MASIVOS**

Para **implementar** el **Método Contactos Masivos** con el **objetivo de iniciar 40 conversaciones** con personas que han interactuado con nuestro perfil, llevamos a cabo una serie de acciones estratégicas guiadas que ponemos en práctica a través de **"The Power Hour".**

La hora de poder es la práctica del Método Contactos Masivos, y la llevamos a cabo en directo **a través** de **zoom** durante **1 hora** de **lunes a viernes** a las **3p.m.** (Hora España).

Si quieres unirte a la práctica **asegúrate** de unirte al Grupo de Whatsapp que hemos creado para ello.

Escríbeme por Whatsapp al +34 654 98 86 56

¡Pasemos a la acción!

Estas son las acciones que debes llevar a cabo.

✓ Intenta cumplir los números y el tiempo de cada acción

¡Vamos a generar conversaciones con nuevas personas cada día!

- **Objetivo mínimo** - Enviar 30/40 mensajes para iniciar 10/20 conversaciones.
- **Importante,** anota tus números.
- **Ten presente** las 5 fases de la prospección.
- **Personaliza** las preguntas a tu forma de ser y hablar y a tu sector.

¡Comenzamos!

MÉTODO **CONTACTOS MASIVOS**

Acción 1 = 5 Minutos

1. SEGUIDORES QUE YA TIENES

- ✓ Ve al listado de seguidores.
- ✓ Escanea su perfil.
- ✓ Da Like a su última publicación.
- ✓ Envía 1 mensaje por DM a los que no conoces agradeciendo y haciéndole alguna pregunta para conocerle más.

Acción 2 = 5 Minutos

2. TUS NUEVOS SEGUIDORES

- ✓ Ve al símbolo corazón en tu perfil y filtra por Nuevos Seguidores.
- ✓ Escanea su perfil.
- ✓ Envía 1 mensaje por DM dándole la bienvenida a tu comunidad y haciéndole alguna pregunta para conocerle más.

MÉTODO **CONTACTOS MASIVOS**

Acción 3 = 10 Minutos

3. NUEVOS SEGUIDOS

Ve a 5 cuentas de referencia y sigue a **20 personas** que sean tu avatar.

- ✓ Escanea el perfil de personas que **interactúan** y sigue a los que son tu Avatar.
- ✓ Escanea el perfil de **seguidores** de esa cuenta y sigue a los que son tu Avatar.

Acción 4 = 10 Minutos

4. INTERACCIÓN 5+5+5

- ✓ Ve a tus **5 cuentas grandes de referencia** e interactúa con sus últimas publicaciones con comentarios gancho y de valor.
- ✓ Ve a **5 cuentas de tu Avatar** e interactúa con sus últimas publicaciones con comentarios gancho y de valor.
- ✓ Ve a **5 cuentas de tu comunidad** (personas que te siguen) e interactúa con sus últimas publicaciones con comentarios gancho y de valor.

MÉTODO CONTACTOS MASIVOS

Acción 1 = 5 Minutos

1. AMIGOS, SEGUIDORES DE TU PÁGINA, MIEMBROS DE TU GRUPO

- ✓ Ve al listado de tus amigos, seguidores de tu página y/o miembros de tu grupo
- ✓ Escanea su perfil
- ✓ Envía 1 mensaje por DM a los que no conoces agradeciendo y haciéndole alguna pregunta para conocerle más.

Acción 2 = 5 Minutos

2. NUEVAS SOLICITUDES, SEGUIDORES DE TU PÁGINA, MIEMBROS DE TU GRUPO

- ✓ Ve a notificaciones en tu perfil y mira las nuevas solicitudes de amistad, nuevos seguidores de tu página y miembros de tu grupo si tienes.
- ✓ Escanea su perfil.
- ✓ Envía 1 mensaje por DM dándole la bienvenida a tu comunidad y haciéndole alguna pregunta para conocerle más.

Acción 3 = 10 Minutos

3. INTERACCIÓN EN GRUPOS

- ✓ Si los grupos lo permiten, haz publicaciones que aporten valor para generar interacción.
- ✓ Escoge 5 Grupos de Facebook donde esté tu Avatar e interactúa con las publicaciones con comentarios gancho o de valor.
- ✓ Contacta con las personas que interactúen con tus publicaciones y/o comentarios.

FIN DE... The Power Hour

Seguramente en este momento tienes mensajes y comentarios que responder, nuevos seguidores y potenciales clientes.

Recuerda, el objetivo es cerrar citas.

Soy Virginia Albelda, mentora de **Marca Personal y Marketing Digital para emprendedores.**

Descubrí los negocios en red en 2004 y utilice distintos métodos para hacer clientes y distribuidores como encuestas, reuniones, anuncios en periódicos, etc.

En 2007, después del nacimiento de mi primer hijo, tuve la necesidad de buscar nuevas herramientas de prospección que pudiese desarrollar desde casa con mi bebé. Descubrí entonces el **marketing a través de internet y las redes sociales**, y me fascinó la gran oportunidad de expansión y crecimiento que obtuve.

Hoy día, ahora mama de 3, **sigo usando las redes sociales como herramienta principal para mí negocio**, ahora centrado en ayudar a **emprendedores y Networkers** a desarrollar sus negocios y facturar más a través de internet.

He fundado la **Academia Conquista las Redes** donde los emprendedores pueden formarse para sacar el máximo rendimiento a las redes sociales e Internet, crear su plan estratégico de crecimiento **desde 7$ al mes.**

Más info: https://virginiaalbelda.com/conquista-las-redes/

Sígueme en: **@virginia.albelda**