

# PASOS BÁSICOS



*Desarrollando tu negocio offline*

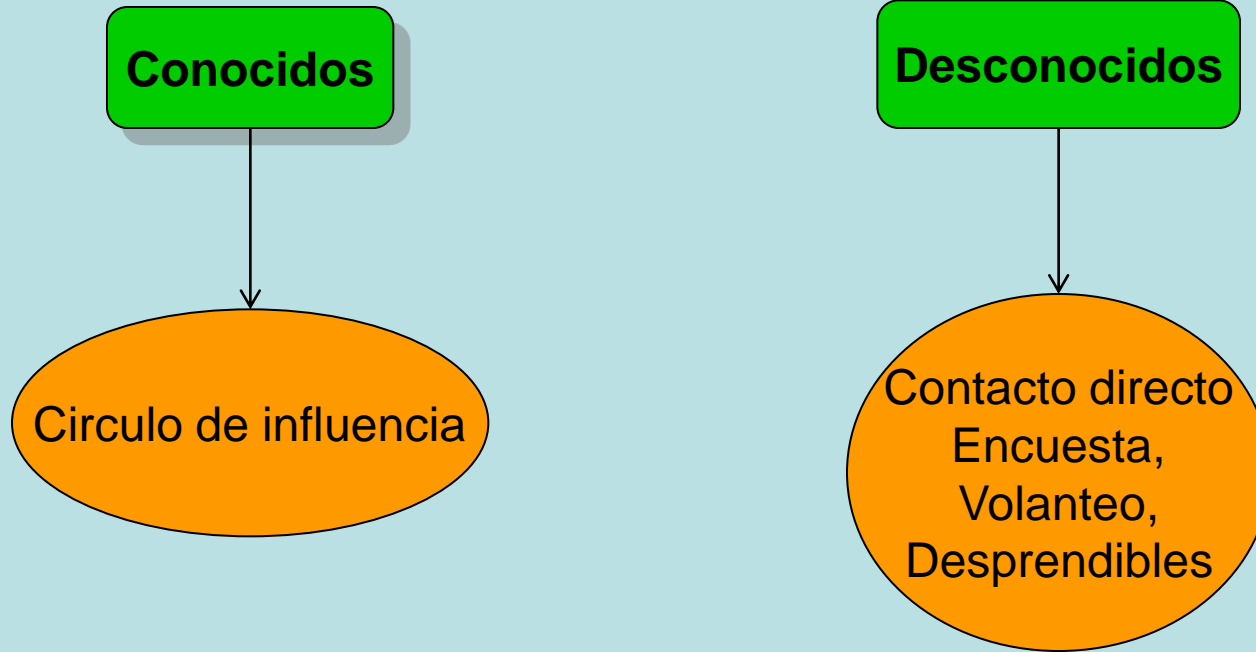
# *Métodos de prospección*

PROSPECCIÓN

ENCONTRAR LA  
PERSONA A LA QUE LE  
PRESENTAMOS EL PROYECTO  
Y ENTENDEMOS QUE PUEDE Y TIENE  
CUALIDADES “ACTITUD”  
PARA HACER EL NEGOCIO

*Recordemos*

# *Métodos de prospección*



*Recordemos*

# Conocidos

Hagamos una lista con las 100 personas de nuestro entorno con las que pensemos que nos pudiéramos asociar teniendo en cuenta

Una serie de características.

**HAREMOS UN FILTRO**

Pregúntate ¿Por qué quiero trabajar con él/ella?

Utilicemos el programa **FILTRO DE PROSPECCION**



# Conocidos

## PROGRAMA FILTRO DE PROSPECCION

### FILTRO DE PROSPECCIÓN DE CONOCIDOS

i)Búho

j)Oso Panda

k)Mono

l)León

Nombre y Apellidos	Edad	ptos	Credibilidad	Ptos	Actitud
LUIS COBOS	35	3	a)No frecuencia y no confía	1	g) Activo y no puede hacer
JOSE CORONADO	61	1	d)Hay frecuencia y si confía	5	f) Pasivo y puede hacer la c
JUANA PAZ	34	3	d)Hay frecuencia y si confía	5	h) Activo y puede hacer la c
LUZ JULIAN	39	3	c)No hay frecuencia y confía en mi	3	g) Activo y no puede hacer
JUAN COL	32	3			
			a)No frecuencia y no confía		
			b)Hay frecuencia y no confía en mi		
			c)No hay frecuencia y confía en mi		
			d)Hay frecuencia y si confía		

# Conocidos

## PROGRAMA FILTRO DE PROSPECCION

GUIA DE COMPORTAMIENTO SOCIAL

### PROSPECCIÓN CONOCIDOS

i)Búho	Persona incrédula, desconfia
j)Oso Panda	Le gusta ayudar a los demás, Esta
k)Mono	Sociable, le gusta estar dond
l)León	Directo al grano. Quiere dinero, p directas, Decidid

Edad	ptos	Credibilidad	Ptos	Actitud	Ptos.	Comportamiento Social	Pto
35	3	a)No frecuencia y no confía	1	g) Activo y no puede hacer la co	4	i)Búho	
61	1	d)Hay frecuencia y si confía	5	f) Pasivo y puede hacer la comp	2	k)Mono	
34	3	d)Hay frecuencia y si confía	5	h) Activo y puede hacer la comp	6	l)León	
39	3	c)No hay frecuencia y confía en mi	3	g) Activo y no puede hacer la co	4	l)León	
32	3	c)No hay frecuencia y confía en mi	5				
				e) Pasivo y no puede hacer la compra f) Pasivo y puede hacer la compra g) Activo y no puede hacer la compra h) Activo y puede hacer la compra			

# Conocidos

## PROGRAMA FILTRO DE PROSPECCION

GUIA DE COMPORTAMIENTO SOCIAL

i)Búho	Persona incrédula, desconfiada y escéptica
j)Oso Panda	Le gusta ayudar a los demás, Esta siempre al servicio
k)Mono	Sociable, le gusta estar donde estan todos
l)León	Directo al grano. Quiere dinero, preguntas cortas y directas, Decidido.

Ptos	Actitud	Ptos.	Comportamiento Social	Ptos.	Punt. FINAL
3	1 g) Activo y no puede hacer la co	4	i)Búho	1	9
4	5 f) Pasivo y puede hacer la comp	2	k)Mono	4	12
5	5 h) Activo y puede hacer la comp	6	l)León	6	20
6	3 g) Activo y no puede hacer la co	4	l)León	5	16
7	3 h) Activo y puede hacer la comp	6			12
8			i)Búho		0
9			j)Oso Panda		0
0			k)Mono		0
1			l)León		0

- i)Búho
- j)Oso Panda
- k)Mono
- l)León

FILTRO VALORES

142%



# Conocidos

## PROGRAMA FILTRO DE PROSPECCION

GUIA DE COMPORTAMIENTO SOCIAL

i)Búho	Persona incrédula, desconfiada y escéptica
j)Oso Panda	Le gusta ayudar a los demás, Esta siempre al servicio
k)Mono	Sociable, le gusta estar donde estan todos
l)León	Directo al grano. Quiere dinero, preguntas cortas y directas, Decidido.

Ptos	Actitud	Ptos.	Comportamiento Social	Ptos.	Punt. FINAL
3	1 g) Activo y no puede hacer la co	4	i)Búho	1	9
4	5 f) Pasivo y puede hacer la comp	2	k)Mono	4	12
5	5 h) Activo y puede hacer la comp	6	l)León	6	20
6	3 g) Activo y no puede hacer la co	4	l)León	5	16
7	3 h) Activo y puede hacer la comp	6			12
8			i)Búho		0
9			j)Oso Panda		0
0			k)Mono		0
1			l)León		0

- i)Búho
- j)Oso Panda
- k)Mono
- l)León

FILTRO VALORES

142%



# Conocidos

## PROGRAMA FILTRO DE PROSPECCION

Comienza la conversación de forma normal.  
Preguntando por la familia, hijos, etc.

Pregúntale como va su situación laboral, que esta  
haciendo ahora etc.

Dile que tienes un proyecto empresarial y que te  
acordaste de él y que te gustaría que trabajara  
contigo.

Cuando te pregunte de que se trata invítalo a un  
café, una llamada por skype o una reunion en tu  
propia casa

# DESCONOCIDOS

DESPRENDIBLE



CONTACTO DIRECTO



ESTUDIO DE MERCADO



VOLANTEO



ANUNCIO EN PRENSA



REUNIONES DE OPORTUNIDAD CASERAS



# DESCONOCIDOS

## CONTACTO DIRECTO



Lo llevaremos acabo cuando se nos presente distintos tipos de oportunidades de conversación de forma casual o provocada con personas desconocidas.

En esa conversación explicaremos que buscamos personas para formar un equipo de trabajo preguntando si conoce a alguna persona interesada.

Si esa persona esta interesada le daremos una tarjeta nuestra anotando su número de teléfono en el nuestro para tener ese contacto, al que llamaremos posteriormente para una entrevista con él

Para llamarla no debe de pasar mas de 48h. y podemos citarlo en un café o bien preguntaremos si tiene Skype para poder explicarle nuestra forma de trabajar.

# DESCONOCIDOS

## ESTUDIO DE MERCADO



Es una encuesta corta con no más de 5 preguntas que nos servirá como excusa para ver si esa persona puede estar interesada en trabajar con nosotros

No entraremos en muchos detalles y nuestro objetivo es sacar el contacto de la persona

Comenzaremos seleccionando personas que comprendan entre los 22 y 40 años aprox.

A los que preguntaremos si no les importa contestar una preguntas para un estudio de mercado que estamos realizando referente a distintas situaciones laborales.

La encuesta no debe de durar más de 3 minutos y no daremos información de la actividad que desarrollamos.

# DESCONOCIDOS

Primero preguntamos cual es su situación actual:  
Con trabajo o sin trabajo.  
Y elegimos la encuesta correspondiente

## ESTUDIO DE MERCADO



1. ¿Estudió usted para lo que trabaja? CON EMPLEO  
A B  
si no

2. ¿Piensa que gana lo que se merece?  
A B  
si no

3. Según usted piensa que su empleo durará...  
A B C D  
de 1 a 3 meses de 3 a 12 meses más de 12 meses de por vida

4. ¿Ha pensado en complementar su salario con alguna forma de ingreso más?  
A B  
si no

5. ¿Le interesa conocer una forma de ganar un dinero extra, sin dejar de realizar su trabajo?

	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	26	27	28	
1	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	
2	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b
3	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c
4	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a
5	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b
6	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a
7	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b
8	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c
9	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d
10	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a
11	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b

	NOMBRE	TELEFONO		NOMBRE	TELEFONO
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

1. ¿Cuanto lleva en situación de desempleo? SIN EMPLEO  
A B C  
1-3 meses 3-12 meses mas de 12 meses

2. ¿Piensa que la situación laboral cambiará?  
A B  
si no

3. Según la economía familiar, la situación se esta haciendo...  
A B C D  
Insostenible Preocupante Satisfactoria Sostenible

4. ¿Ha pensado alguna vez en autoemplearse como solución?  
A B  
si no

5. ¿Le interesa conocer una alternativa al empleo para solventar su situación económica?

	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	26	27	28
1	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a
2	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b
3	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c
4	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a
5	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b
6	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a
7	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b
8	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c
9	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d
10	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a
11	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b

	NOMBRE	TELEFONO		NOMBRE	TELEFONO
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

# DESCONOCIDOS

## ESTUDIO DE MERCADO



1. ¿Estudió usted para lo que trabaja?

- A B  
si no

CON EMPLEO

2. ¿Piensa que gana lo que se merece?

- A B  
si no

3. Según usted piensa que su empleo durará...

- A B C D  
de 1 a 3 meses de 3 a 12 meses más de 12 meses de por vida

4. ¿Ha pensado en complementar su salario con alguna forma de ingreso más?

- A B  
si no

5. ¿Le interesa conocer una forma de ganar un dinero extra, sin dejar de realizar su trabajo?

	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	26	27	28	
1	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	
	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b
	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c
2	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	
	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b
3	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	
	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b
	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c
	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d
4	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	
	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b

NOMBRE

TELEFONO

NOMBRE

TELEFONO

1

--

11

--



# DESCONOCIDOS

1.¿Cuanto lleva en situación de desempleo?

A B C  
1-3 meses 3-12 meses mas de 12 meses

SIN EMPLEO

2.¿Piensa que la situación laboral cambiará?

A B  
si no

3.Según la economía familiar, la situación se esta haciendo...

A B C D  
Insostenible Preocupante Satisfactoria Sostenible

4.¿Ha pensado alguna vez en autoemplearse como solución?

A B  
si no

5.¿Le interesa conocer una alternativa al empleo para solventar su situación economica?

	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	26	27	28
1	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a
	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b
	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c
2	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a
	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b
3	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a
	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b
	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c
	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d	d
4	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a
	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b

NOMBRE

TELEFONO

NOMBRE

TELEFONO

1	
2	

11	
12	

ESTUDIO DE MERCADO



# DESCONOCIDOS

4	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a																		
	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b																		
	NOMBRE											TELEFONO											NOMBRE											TELEFONO											
1																							11																						
2																							12																						
3																							13																						
4																							14																						
5																							15																						
6																							16																						
7																							17																						
8																							18																						
9																							19																						
10																							20																						

## ESTUDIO DE MERCADO



Una vez terminada la encuesta registraremos su nombre y su teléfono si responde a la ultima pregunta sí.

Para llamarla no debe de pasar mas de 48h. y podemos citarlo en un café o bien preguntaremos si tiene Skype para poder explicarle nuestra forma de trabajar.

# DESCONOCIDOS

REUNIONES DE  
OPORTUNIDAD  
CASERAS



Estas Reuniones se realizarán con los nuevos asociados, para facilitar el que tengan sus 5 frontales. Los cuales son conocidos suyos y desconocidos nuestros.

Se llevará acabo una invitación por parte del nuevo asociado a su domicilio creando un ambiente cómodo con algún refrigerio o café no recomendamos más de 5 personas

Podemos ayudar a nuestro nuevo asociado para hacer su lista de conocido utilizando el programa de FILTRO DE PROSPECCION

En la reunión presenta el nuevo asociado a su socio y este mostrará la oportunidad de negocio no sin antes haciendo la entrevista a nivel grupal.

Se realizará la Presentación que puede ser en ordenador, tv o en una carpeta.

# DESCONOCIDOS

Podemos poner un anuncio en prensa una vez a la semana del cual recibiremos llamadas que citaremos para entrevistas

Ejem: SE REQUIERE PERSONAL PARA TRABAJAR DESDE CASA POR INTERNET. NO VENTAS. NO INVERSION.

Interesados pregunten por Sta Leticia Padilla  
555-666-777

ANUNCIO  
EN PRENSA



Al contestar preguntaremos:

Nombre de la persona.

Desde donde nos llama.

Edad.

Si tiene conexión a internet en su casa y ordenador.

Su contacto de skype o correo para facilitarle una entrevista por internet para evitar desplazamientos

# DESCONOCIDOS

## VOLANTEO



Utiliza volantes para crear prospectos seleccionando a las personas a las que se los entregas.

El volante tiene que ser sencillo y ofreciendo la oportunidad de Autoemplearse.

La idea no es repartir volantes a diestro y siniestro es de romper el hielo con la persona a la que entregamos el volante.

-Hola buenos días conoce usted a alguien que busque trabajo.-

Nos servirá para romper el hielo y poder sacar contactos que apuntaremos en nuestro móvil

# DESCONOCIDOS

Los podemos utilizar pidiendo permiso en algún establecimiento en el que nos permita su uso

Lo ideal es ir rotándolo cada 2 semanas

DESPRENDIBLE



Al contestar preguntaremos:

Nombre de la persona.

Desde donde nos llama.

Edad.

Si tiene conexión a internet en su casa y ordenador.

Su contacto de skype o correo para facilitarle una entrevista por internet para evitar desplazamientos

No permitas que las mentes pequeñas te  
convenzan de que tus sueños son  
demasiado grandes!!!

