TU LISTA DE PROSPECTOS

Cada nombre es una posibilidad.

Al crear esta lista, recuerda que le estás ofreciendo a la gente un regalo: un gran producto o una oportunidad increíble que podría darles libertad.

LO QUE SÍ Y LO QUE NO AL HACER TU LISTA

✓ SÍ haz tu lista lo más larga posible

- Es tu mayor activo al iniciar tu negocio.
- Entre más larga tu lista, mayor tu seguridad.

10
nombres en tu lista. Los primeros cinco dicen que no y te sentirás desanimado.

100
nombres en tu lista. Los primeros cinco dicen que no y aún te quedan **95 más** por contactar.

✕ NUNCA prejuzgues a nadie

- Podrían terminar en la organización de otra persona. Si tú piensas que son buenos, seguro alguien más también lo piensa.
- Nunca sabes lo que la gente hará, ni a quién te podría llevar.

Piensa: ¿Qué es mayor, el riesgo o la recompensa?

PASOS PARA DESARROLLAR TU LISTA DE MERCADO NATURAL

1 Usa la Ayuda Memoria

Haz una lista de al menos **75 a 200 personas** que conoces por su nombre. Incluye correos electrónicos y números de teléfono. Revisa tus contactos de Facebook y de tu celular. Empieza con la letra "A" y pregúntate: *"¿A quién conozco que sea abogado? ¿Banquero? ¿Carpintero?"* Usa la Ayuda Memoria de la siguiente página para generar ideas.

2 Organiza tus contactos

Divide tu hoja a la mitad: pon tus **contactos locales** de un lado (para eventos de lanzamiento locales) y tus **contactos de larga distancia** del otro.

3 Haz tus primeros contactos

Estas son las primeras personas con quienes compartirás tu

Historia de negocio **Historia de producto** **Historia de la compañía**

4 Apóyate en tu línea ascendente

Usa a tu **línea ascendente** para hacer **llamadas de 3 vías** que te ayuden a presentar y apoyar a tus nuevos prospectos.

¿A QUIÉN CONOCES?

Deja que los nombres lleguen.

Lee cada columna hacia abajo y escribe los nombres conforme te lleguen. No filtres, solo escribe.

- Vive enfrente
- Electricista
- Dueño de motel
- Mamá del fútbol
- Enfermera
- Aventurero
- Entusiasta
- Tiene bigote
- Te vendió un carro
- Ortodoncista
- Siempre hace fiestas
- Emprendedor
- Clases de música
- Hijo/hija recién casado
- Pediatra
- Ambicioso
- Usa lentes
- Maestro de música
- Cirujano
- Administra apartamentos
- Manicurista
- Líderes natos
- Spa o gimnasio
- Clubes
- Instructor de arte
- Jefe de bomberos
- Necesita más dinero
- Clase de oratoria
- Club de lectura
- Atractivo
- Bombero
- Vecinos
- Hijastros
- Club o grupo de golf
- Calvo
- Exjefe
- Carro nuevo
- Estudiante
- Club de Leones
- Cajeros de banco
- Iglesia anterior
- Notario público
- Gente exitosa
- Club Rotario
- Barbero
- Excompañero de trabajo
- Gerente de oficina
- Toastmasters
- Equipo de béisbol
- Exvecinos
- Habilidades de oficina
- El más alto
- YMCA
- Equipo de básquetbol
- Excompañero de cuarto
- A dieta
- Taxista
- YWCA
- El mejor vestido
- Amigos
- En la esquina
- Gente dispuesta a aprender
- Familia
- La mejor personalidad
- Vendedor de muebles
- Optimista
- Maestros
- Hermano
- El mejor vendedor
- Mecánico
- Fuera del estado
- Maestro de mis hijos
- Primos
- La mejor sonrisa
- Gente con metas
- Dueño de restaurante
- Gente de equipo
- Abuelos
- Rubio
- Va al boliche conmigo
- Dueño de mi apartamento
- Cuenta chistes
- Otros parientes
- Jefe
- Profesional de golf
- Asociación de padres
- Ahorrativo
- Padres
- Te compró un carro
- Bueno con computadoras
- Pintó mi casa
- Equipo de atletismo
- Hermana
- Liga de boliche
- Empleado del supermercado
- Amigos de tus padres
- Gemelos
- Tío
- Morena
- Guapo
- Paga demasiados impuestos
- Tíos/tías
- Suegros y cuñados
- Chofer de autobús
- Trabajo peligroso
- Piloto/empleado de aerolínea
- Desempleado
- Boda
- Taller mecánico
- Tiene una troca
- Juegas cartas con
- Vacacionaste con
- Asististe a
- Carpintero
- Gustos caros
- Padres de jugadores
- Mesera
- Padrino de boda
- Contactos del celular
- Licencia de caza
- Toca un instrumento
- Compartía auto conmigo
- Damas de honor
- Coro
- Gente de alto rendimiento
- Policía
- Fue mi maestro
- Padrinos del novio
- Lista de tarjetas navideñas
- Preparatoria
- Pensamiento positivo
- Tiene barba
- Dama de honor principal
- Iglesia
- Reunión de exalumnos
- Cartero
- Diseñador web
- Fotógrafo
- Entrenadores
- Alta autoestima
- Predicador
- Lista de invitados de boda
- Grupos de networking
- Universidad
- Voz aguda
- Imprenta
- Fotógrafo de bodas
- Asociación de exalumnos
- Entrenador universitario
- Pasatiempos
- Habla en público
- Soldador
- Facebook
- Universitarios
- Libreta de direcciones
- Dejó de fumar
- Donde creciste
- LinkedIn
- Programador
- Cazador
- Agente de bienes raíces
- A quien llamas por ayuda
- MySpace
- Gente segura de sí misma
- En otra ciudad
- Corredor de bienes raíces
- Haces ejercicio con
- Otros grupos de contactos
- Contratista
- En gerencia
- Ascenso reciente
- Adicto al trabajo
- Sombrero vaquero
- Decorador de interiores
- Pelirrojo
- Tiene un segundo trabajo
- Gente que…
- Compañero de trabajo
- Acaba de tener un bebé
- Reparó mis aparatos
- Trabaja para la ciudad
- Con poco seguro
- Clase/maestro de baile
- Recién casados
- Trabaja para el estado
- Sin seguro
- Guardería
- Técnico de laboratorio
- Restaurantero
- Trabaja en ventas
- Buenos organizadores
- Voz grave
- Casero
- Viaja en autobús
- Trabaja de noche
- Repartidor de paquetes
- Bibliotecario
- Tiene un salón de belleza
- Trabaja por turnos
- Le gustan los retos
- Salvavidas
- Vendedor
- Trabaja fines de semana
- Ayuda a obras benéficas
- Médico
- Le gustan las cartas
- Director de escuela
- Militar
- Aman a la gente
- Hace trabajitos
- Le gusta acampar
- Reuniones escolares
- Fuerza Aérea
- Le encanta aprender
- Despedido/recortado
- Le gusta debatir
- Costurera
- Ejército
- Juega golf
- Secretaria
- Guardia Costera
- Dueños de pequeños negocios
- Maneja un Cadillac
- Ligas infantiles
- Gente automotivada
- Compañero de la Marina
- Quieren más de la vida
- Maneja un Chevy
- Empleado del correo
- Vende ropa de oficina
- R.O.T.C.
- Familia militar
- Maneja un Dodge
- Pastor
- Vende flores
- Veteranos
- Quieren salir de deudas
- Maneja un Ford
- El más íntegro
- Persona mayor
- Área médica
- Quieren jubilarse
- Tintorería
- El más prometedor
- Alguacil
- Quiropráctico
- Quieren ser su propio jefe
- El más sociable
- El más bajito
- Dentista
- Sales a comer con
- El más popular
- Papá soltero
- Nutricionista
- Médico familiar

QUÉ SIGNIFICA W.H.I.P.

Cuatro cualidades de un gran prospecto o socio.

W **Ética de trabajo** (Work Ethic)
Confiable, constante y dispuesto a esforzarse para lograr resultados.

H **Hambre de éxito** (Hungry)
Ambicioso, enfocado en sus metas y con ganas de lograr un cambio o construir algo importante.

I **Integridad** (Integrity)
Honesto, digno de confianza y responsable: alguien que hace lo correcto aun cuando nadie lo ve.

P **Don de gente** (People Person)
Positivo, amigable y conecta bien con los demás. Un buen compañero de equipo que anima a quienes lo rodean.

CÓMO USAR EL SISTEMA W.H.I.P.

Este sistema te ayuda a identificar y priorizar a quién contactar primero al construir tu negocio o tu equipo.

1 **Haz tu lista**
Empieza con tu mercado natural: familia, amigos, compañeros de trabajo y conocidos. (¡Usa tu Ayuda Memoria para sacar ideas!)

2 **Califica a cada persona con el criterio W.H.I.P. según cuántas cualidades tiene**

4 Las cuatro	**3** Tres cualidades	**2** Dos cualidades	**1** Una cualidad

3 **Todos reciben una llamada**
Con el tiempo contactarás a todos en tu lista, pero **empieza con los 4**, luego sigue con los 3, después los 2 y al final los 1. Entre más alto el puntaje, más probable es que se involucren, tomen acción o se conviertan en líderes de tu organización.

4 **Actualiza tus calificaciones**
¡La gente cambia! Conforme conectes con tus prospectos y los conozcas mejor, ajusta su calificación W.H.I.P.

RECUERDA…

Todos merecen la oportunidad de conocer este negocio. Pero si llamas primero a tus **W.H.I.P. de 4**, construirás **impulso**, **confianza** y un **equipo ganador** más rápido.

Lista de Prospectos

Califica a cada prospecto con **W.H.I.P.** y llama a **los 4 primero** **luego los 3** **luego los 2** **luego los 1**

#	Nombre	Teléfono / Correo	Fecha de contacto	Seguimiento	Notas	Puntaje
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						

Lista de Prospectos

Califica a cada prospecto con **W.H.I.P.** y llama a **los 4 primero** **luego los 3** **luego los 2** **luego los 1**

#	Nombre	Teléfono / Correo	Fecha de contacto	Seguimiento	Notas	Puntaje
28						
29						
30						
31						
32						
33						
34						
35						
36						
37						
38						
39						
40						
41						
42						
43						
44						
45						
46						
47						
48						
49						
50						
51						
52						
53						
54						

Lista de Prospectos

Califica a cada prospecto con **W.H.I.P.** y llama a **los 4 primero** **luego los 3** **luego los 2** **luego los 1**

#	Nombre	Teléfono / Correo	Fecha de contacto	Seguimiento	Notas	Puntaje
55						
56						
57						
58						
59						
60						
61						
62						
63						
64						
65						
66						
67						
68						
69						
70						
71						
72						
73						
74						
75						
76						
77						
78						
79						
80						
81						

Lista de Prospectos

Califica a cada prospecto con **W.H.I.P.** y llama a **los 4 primero** **luego los 3** **luego los 2** **luego los 1**

#	Nombre	Teléfono / Correo	Fecha de contacto	Seguimiento	Notas	Puntaje
82						
83						
84						
85						
86						
87						
88						
89						
90						
91						
92						
93						
94						
95						
96						
97						
98						
99						
100						
101						
102						
103						
104						
105						
106						
107						
108						