

¡CONSEJOS PARA HACER SEGUIMIENTO!

El seguimiento es clave para desarrollar tu negocio **OPTAVIA**. Cuando te tomas el tiempo de chequear regularmente y conectarte con las personas de tu Lista de Contactos, ellos sabrán lo mucho que te importa y se interesarán por lo que les ofreces. Recuerda que el mundo está buscando soluciones rápidas mientras que, al mismo tiempo, nuestra salud colectiva está por el suelo. Cuando ellos estén listos para iniciar su trayecto hacia la Salud Óptima™, tú estarás allí para ayudarlos. ¡Puedes ayudarlos a vivir su vida en grande!

Como una buena práctica del Asesoramiento **OPTAVIA**, te alentamos a que te tomes el tiempo de hacer un seguimiento con:

- Las personas que conociste aquí y allá
- Amigos de Facebook que marcaron con “me gusta” o comentaron algo que publicaste
- Personas que expresaron interés pero dijeron “ahora no”
- Personas que asistieron a un evento
- Personas que no pudieron asistir a una evento pero expresaron interés
- Personas que invitaste a un evento pero no respondieron
- Personas que tenías la intención de contactar pero no tuviste tiempo
- Cualquiera que podría beneficiarse con una Salud Óptima.
¡Siempre es un BUEN momento para llamarlos!

¡Aquí tienes una lista sencilla que te ayudará a organizar un gran evento!

¿Sabías que...? El 44% de las personas abandonan los intentos justo después de un seguimiento y que el 80% de las “ventas” requiere 5 seguimientos?*

MANERAS DE HACER SEGUIMIENTO

- Empieza por una llamada telefónica
- Deja un mensaje positivo y optimista, si es necesario, y luego envía un mensaje de texto de seguimiento.
- Usa diversos métodos de comunicación
- Comenta en las publicaciones de los medios sociales
- Organiza tu tiempo para hacer seguimientos de manera consistente

FORMAS DE HACER UN SEGUIMIENTO

Hazles saber que estás haciendo un seguimiento porque estás interesado en saber que está pasando en sus vidas actualmente. Cuando te tomas el tiempo para hacer esto, ellos se sentirán importantes y sentirán que realmente te importan.

Puedes comenzar la conversación diciendo algo como: "Hola, María. ¡Me alegré mucho de verte en el partido/taller de cocina/fiesta el sábado!" Quería contactarte esta semana para saber en qué punto estás de tu trayecto personal hacia la Salud Óptima™ y cuáles son tus metas actuales de salud".

Otro ejemplo: "Hola, David. Lamento que no hayas podido venir a nuestra Happy Hour Saludable la semana pasada! ¡Te extrañamos! Quería contactarte para saber más sobre tu trayecto personal hacia la Salud Óptima™ y tus metas de salud para el próximo año".

Luego, haz preguntas abiertas para saber más:

- ¿En qué punto de tu trayecto hacia la Salud Óptima estás?
- ¿Qué significa la Salud Óptima para ti?
- ¿Cómo te puedo ayudar en tu trayecto?
- ¿Qué es lo que te impide comenzar tu trayecto/lograr tu Salud Óptima actualmente?
- Si pudieras cambiar una cosa sobre tu salud ahora mismo, ¿qué sería?
- ¿Estás listo para avanzar en tu trayecto hacia la Salud Óptima?

Lo más importante de todo es que te tomes el tiempo de hacer seguimientos para cultivar relaciones. Esta acción intencional no solo afectará positivamente las vidas de aquellos que te rodean sino que tendrá un efecto positivo en tu negocio también. Disfruta de hacer seguimientos y conviértelo en un nuevo hábito. Cada simple Hábito nuevo, cada decisión saludable, cada cambio positivo atrae más de lo mismo. ¡Piensa cómo este nuevo Hábito podría hacer crecer tu negocio y la Comunidad **OPTAVIA**!

*107 Mind Blowing Sales Statistics <http://blog.hubspot.com/sales/sales-statistics#sm.0000fgz1utw6lem2th912uocker9j>