

www.senontifasorriderecambialo.it

21

GARANTITI

**MODI SEMPLICI E TESTATI PER
ACQUISIRE CONTATTI
PER IL TUO BUSINESS**

MIRKO LANFRANCHI

NOTE LEGALI

L'editore ha fatto ogni sforzo per essere il più accurato e completo possibile nella creazione di questo report, nonostante questo non garantisce né dichiara in qualsiasi momento che i contenuti al suo interno possano essere precisi a causa della rapida evoluzione di internet, dei social network e del mondo del lavoro in generale.

Nonostante ogni tentativo sia stato fatto per verificare le informazioni date in questa pubblicazione, l'Editore non si assume alcuna responsabilità per errori, omissioni o interpretazioni contrarie relative all'argomento di questa opera. Ogni eventuale offesa percepita a persone, popolazioni o organizzazioni sono involontarie.

Nei libri di consulenza pratica, così come in ogni cosa della vita, non ci sono garanzie su un eventuale reddito. Il lettore è invitato ad agire di conseguenza a suo insindacabile giudizio riguardo alle proprie rispettive circostanze.

Il Presente Ebook è PROTETTO DA COPYRIGHT, se ne fa divieto assoluto di divulgazione riproduzione anche parziale senza il consenso espresso dell'autore. I trasgressori saranno perseguibili a norma di legge

21 Modi Per Generare Contatti Interessati al Tuo Business di Network Marketing in Modo Semplice e Veloce.

I tuoi contatti (detti anche leads) sono la linfa vitale della tua azienda di network. Se non hai nessuno con cui parlare, non hai un business.

La differenza tra un networker dilettante e un professionista, non sta nell'abilità con cui parla, ma proprio nel fatto che il professionista ha imparato un metodo che gli garantisce un flusso costante di contatti con cui parlare ogni giorno.

Una posizione in cui non dovresti mai essere è stare seduto alla tua scrivania a giocherellare con i pollici chiedendoti con chi parlerai oggi.

Il motivo per cui ho messo insieme questo Report è di darti un sacco di idee per incontrare nuove persone, creare più connessioni, far crescere la tua lista ... e generare in continuazione un elenco di contatti.

Lo Chiamiamo un elenco di "brainstorming". Non è in alcun ordine particolare di importanza o priorità, ma semplicemente per darti idee per incontrare nuove persone e generare più prospekti.

Sei Pronto?

Iniziamo!

(Leggi tutto fino in fondo perché c'è una sorpresa per te...)

1. Il tuo mercato caldo

Ecco una domanda diretta. Guarda il tuo telefono. Tutti nel tuo telefono sanno cosa fai? Altrimenti ... c'è spazio per fare azione. Non potrai mai saperlo se non lo chiedi....

2. Referenze

Una grande fonte di nuovi contatti è semplicemente chiedere alla gente: "Chi conosci?"

Chi conosci che potrebbe essere alla ricerca di un cambiamento di carriera? Chi conosci che vuole perdere peso? Chi conosci che è super estroverso?

Chi conosci che ha davvero successo? Ho reso l'idea?!?

A proposito, i clienti esistenti che amano i tuoi prodotti o servizi sono uno dei migliori posti per iniziare quando si tratta di chiedere referenze. Hai già chiesto loro?

3. Incontra gruppi

C'è un sito Web chiamato Meetup.com in cui le persone "si incontrano" su specifici argomenti. Scoprirai Incontri per gli scacchi, per lavorare a maglia, incontri per l'immobiliare, ci sono incontri per tutto ciò che puoi immaginare.

Vai a cercare nel sito e trova gruppi Meet Up che parlano con te e il tuo specifico interesse. È un ottimo modo per entrare in contatto con le persone con cui hai qualcosa in comune!

Fai un ulteriore passo avanti e avvia il tuo gruppo Meet Up. Definisci il gruppo e di cosa parla, come hanno detto nel film Field of Dreams: "Costruisci ... e arriveranno!"

4. Amici di Facebook

Quel piccolo punto verde sul lato destro dello schermo, ti consente di iniziare da Facebook una conversazione istantanea con le persone con cui sei connesso attraverso il tuo profilo Facebook.

Prenditi il tempo per parlare personalmente con le persone, saluta ... e inizia a conversazione. Molti di noi hanno "amici" su Facebook con cui non si è mai cenato o che non sono mai stati in casa nostra, comunque sono connessi con noi.

5. Gruppi di Facebook

Come con MeetUp.com, troverai gruppi con tutti gli interessi possibili che puoi immaginare su Facebook. Unisciti ai gruppi che ti interessano e collegati

Alle persone.

Basta ricordare questo quando si tratta di networking in gruppi come questo ... sia online o offline: si tratta del contributo e del valore che aggiungi al gruppo. Non andare lì con l'atteggiamento di chiedere o di cercare semplicemente di fare in modo che le persone si uniscano a te. Alla lunga non premia.

Suggerirei di stare lontano dai gruppi specifici del network marketing. Perché? Molti di questi sono pieni di pubblicità e nient'altro. Tu hai bisogno di trovare gruppi attivi in cui le persone condividono contenuti e valori, non semplicemente post di annunci. Quei gruppi non offrono nulla di valore per te ... e non lo troverai produttivo.

6. Social media

Probabilmente lo sai già, ma praticamente qualsiasi canale dei social media ti mette nella posizione di incontrare MOLTE nuove persone, ma richiede di essere costantemente attivo.

Le mie migliori risorse per la generazione di lead sui social media sono state Facebook, Instagram e LinkedIn ... in questo ordine

7. Esci

Il Network Marketer lo dice sempre: "sei in affari per te stesso, ma non per te da solo."

Quando esci di casa entri in contatto con tante persone. Frequenta diversi posti, ad esempio cambia spesso il posto dove vai a bere il caffè, frequenta palestre, club, centri sporti etc etc.

Personalmente mi piace lavorare nei caffè o nelle affollate hall degli hotel. Se lo fai ti renderai conto che puoi incontrare persone che altrimenti non incontreresti semplicemente parcheggiandoti da qualche parte e portando a termine il lavoro per qualche ora fuori sede.

8. Camera di commercio

La maggior parte delle città... hanno una Camera di commercio locale. Questi posti spesso tengono delle sessioni di incontro o conferenze con l'unico scopo di permettere agli uomini d'affari locali di entrare in contatto tra loro. Ho incontrato centinaia di persone nella Camera di Commercio ai miei tempi. È un'ottima fonte per incontrare persone che pensano al business.

9. Gruppi di networking

Esistono organizzazioni specifiche che offrono alle persone che fanno business un modo per entrare in contatto con contatti e condividerli.

Prova a cercare su Google "Gruppi Business Networking" e guarda cosa ti viene fuori dalla tua ricerca. Potrebbe sorprenderti quante attività sta avvenendo nel tuo cortile di cui non sei nemmeno a conoscenza.

10. Youtube

Anche se non sei bravo con la videocamera, puoi avviare un canale YouTube gratuitamente e iniziare mettere on line i contenuti e costruire un pubblico.

E ... non è che devi per forza far riferimento al business. Puoi fare video su qualcosa che ti piace e ti appassiona. È più facile in questo modo.

Ecco una lista di argomenti di cui puoi parlare nei tuoi video:

- hai scoperto qualcosa che funziona nel tuo business condividerla
- hai fatto degli sbagli ma poi ne hai tratto delle lezioni condividerli
- hai un'idea diversa su qualcosa parlane
- se hai una storia di successo raccontala (la tua o di qualcuno che conosci)
- conosci qualcuno che ne sa più di te? Chiedigli una intervista
- stai leggendo un libro sul business? spiega i 5/10 punti più importanti
- fai una diretta sulle domande e risposte (avrà argomenti per almeno 100 video!)

Per adesso mi fermo qui. Il concetto credo sia chiaro. Tutto può essere un valido motivo per accendere la video camera del tuo cellulare e fare un video.

È un sistema abbastanza semplice per iniziare e da condividere con la tua downline.

- COME FARE VIDEO CHE IPNOTIZZANO LE PERSONE

Nel business meno cose lasci al caso, più probabilità hai di arrivare al successo. C'è uno schema da seguire ed è davvero semplice.

Si divide in quattro parti:

- 1 – introduzione (presentati)
- 2 – presenta il problema
- 3 – dai contenuto
- 4 – call to action (invito all'azione)

11. *Blogging*

Creare il tuo blog può rivelarsi una risorsa super preziosa quando lo si fa per avere a lead generation a lungo termine. Il blog non è un modo immediato per generare contatti. Devi costantemente spingere i contenuti attraverso il tuo blog per costruire il pubblico.

Il mio suggerimento in questo caso, se si sceglie di prendere questa strada, è di fare un blog su un argomento che ti appassiona e così per te è facile creare e generare costantemente contenuto.

12. *Annunci di Lavoro*

Ci sono decine di siti che consentono di pubblicare annunci di offerte di lavoro. Crea il tuo annuncio professionale e accattivante che non da dettagli sul nome azienda. Cerca di incuriosire le persone affinché ti inviino il loro curriculum per partecipare ad un colloquio di selezione.

13. *Podcasting*

Produrre uno spettacolo audio che viene trasmesso su Internet è anche in questo caso qualcosa che può costruire un pubblico per te nel tempo. Ancora una volta, trova un argomento che per te è facile parlare, se si sceglie di percorrere questa strada.

14. *Pubblicità*

Penso che ogni buon network marketer dovrebbe capire il concetto di marketing e pubblicità se vorrà restare in questa professione per un periodo di tempo prolungato.

Pubblicizza solo quando puoi testare e misurare specificamente i tuoi tassi di risposta.

Non c'è motivo di pubblicizzare nulla se non sei in grado di testare la tua risposta e le tariffe che ottieni da diversi annunci che potresti pubblicare online o offline. All'interno del corso Networker Superstar®, fornisco la formazione e gli strumenti per costruire un sistema di acquisizione contatti on line imparando anche a creare

diverse pagine di acquisizione dei lead immediatamente utilizzabili che possono essere pubblicizzate in molteplici posti ... sia online che offline. Vedrai più dettagli su questo argomento nella parte inferiore di questo report.

15. Marketing sui veicoli e segnaletica

Se hai un mezzo decente e non ti dispiace schiaffare la pubblicità sulla tua auto, puoi facilmente mettere una calamita per auto, una decalcomania sul lunotto posteriore o un adesivo sulla portiera del veicolo che promuove il tuo prodotto o opportunità. Io stesso ho posizionato sulla mia macchina l'adesivo dell'indirizzo del mio sito web: www.mirkolanfranchi.com

Potresti mettere una scritta posteriore che dice: "*Licenzia il tuo capo. Lavora da casa! Chiama il numero.....* "

16. Cartoline e Fliers

Queste cose sono in giro sin dai tempi dei tempi a quanto pare. Una "cartolina" è un semplice biglietto da visita con una dichiarazione provocatoria e una chiamata all'azione. Tienili sempre con te, ovunque tu vada e depositali in posti che sono altamente visibili, da questi strumenti puoi generare alcune chiamate telefoniche. Non starei li a correre dappertutto sparpagliando volantini e cartoline per tutta la città... ma se li hai con te e ti imbatti in un posto dove puoi attaccare il tuo volantino o lasciare sui banconi alcune cartoline, potrebbe valerne la pena.

Prova ad andare nella tua libreria e ad entrare nella sezione Business. Immaginare di infilare la tua cartolina nel bel mezzo di un libro sul successo! Questo è il pubblico perfetto, comprano il libro e finiscono per scoprire la tua cartolina dentro!

17. La tua email personale

Assicurati di aggiungere una firma personalizzata alla fine di tutti i messaggi email, in modo che ogni volta che invii una e-mail le persone vedranno la tua firma nella parte inferiore dell'e-mail. Potresti comunicare o fare affari con qualcuno completamente al di fuori della tua opportunità di network marketing e alla fine inviare loro una e-mail con quella firma. La maggior parte di noi lo fa ogni giorno.

Se c'è una firma nella parte inferiore della tua e-mail che attira l'attenzione, questi contatti possono semplicemente cliccarci sopra e richiedere le informazioni.

Esempio:

Mario Rossi

"Aiuto le persone a perdere peso e a fare soldi da casa".

Per maggiori dettagli, clicca qui: <http://www.indirizzotuosito.com>

18. Agenti immobiliari e altri professionisti

Una delle mie specialità è stata il "Contatto veloce". Ogni volta che vedi un cartello di un agente immobiliare o vedi qualcuno che pubblicizza la propria attività, è un'occasione privilegiata per te per prendere semplicemente il telefono e fare loro una domanda piccante ma molto interessante. La mia preferita è questa:

"Salve Mario. Qui è Mirko Lanfranchi. Ho appena visto il tuo annuncio a Brescia.

Ho voluto chiamarti per farti una semplice domanda. Sono un imprenditore e sto espandendo la mia attività da quelle parti a livello locale. Sei una persona aperta a valutare altre opzioni per fare soldi al di fuori di ciò che si fa attualmente come un professionista immobiliare?"

Oppure: "Ti interesserebbe diversificare il tuo reddito al di fuori della tua attività di professionista immobiliare che non cumula con quello che stai facendo?"

Questa domanda può essere posta a qualsiasi professione. Persone che vendono auto, barche, immobiliare, pubblicità, gestori di ristoranti ... qualsiasi professionista con cui tu entri in contatto può essere un buon candidato. Ma non lo sai finché non chiedi.

19. Google

Il miglior motore di ricerca per trovare informazioni su tutto ciò che vuoi, ovunque nel mondo. Prova a fare ricerche per professionisti del settore immobiliare, salute professionisti, istruttori di fitness personale, chiropratici ... ecc. Potrei elencare oltre 100 idee diverse per te qui. Pensa ad aggiungere la tua città alla ricerca. Cioè Agenti immobiliari di Milano, gruppi di networking a Torino, club di sci di Roma, Palermo club di escursioni, ecc.

20. Abbigliamento

La maggior parte delle aziende ha un abbigliamento logato. Quel logo o espressione che indossi potrebbe essere sufficiente per qualcuno a chiederti: "Cosa c'è sulla tua maglietta?"

21. Fiere - Sagre

Tieni gli occhi aperti quando ci sono delle fiere e sagre nella tua zona. Sono fantastici luoghi per incontrare, socializzare e conoscere altre persone. Se hai l'opportunità di allestire il tuo stand e il pubblico è giusto per il tuo mercato, potrebbe essere un'altra buona scelta nella generazione di nuovi lead per il tuo prodotto o attività.

Ecco Come Velocizzare i tuoi risultati

Vedi...

Non importa quanto sia ben scritto un ebook o un report, non sarà mai come leggere il mio libro, seguire i miei corsi o lavorare personalmente con me e il mio team.

Quindi, se vuoi prendere la scorciatoia e avviare la tua attività di Network Marketing più velocemente o migliorare i risultati che stai ottenendo adesso.

Allora ti mostro i modi più veloci per iniziare subito...

Se vuoi avere un manuale pratico che ti insegna tutto quello che io ho imparato e messo in pratica in anni di attività, allora ti consiglio di ordinare subito una copia del mio libro **Networker Superstar** "*La guida completa per diventare un Imprenditore Libero di Nuova Generazione*"

Lo puoi ordinare cliccando sul link con spese di spedizione gratis
<https://bit.ly/Libro-Networker-Superstar>

Se poi vuoi andare molto più in profondità e avere le istruzioni passo-passo per diventare un Networker Professionista la seconda opzione è iscriverti al mio WEBINAR GRATUITO con cui potrai acquisire il metodo che io stesso utilizzo per avere la giusta mentalità, le strategie e gli strumenti e generare profitti più

velocemente possibile. Lo puoi fare a questo link:

<https://networkersuperstaracademy.com/>

Se infine non sei ancora un networker, ma ti affascina questo modello di business e vorresti collaborare con me entrando a far parte del mio team, avermi come coach gratis e nello stesso tempo guadagnare e far crescere il tuo business allora clicca sul link per guardare la presentazione del mio progetto e inviare la tua candidatura <http://creailtuobusinessforever.it/presentazione-progetto>

“Ti faccio ancora una volta i complimenti per aver scaricato questo e-book, sono felice perché ci siamo incontrati in qualche modo, mi auguro di averti aiutato a trovare degli spunti per raggiungere i tuoi obiettivi con il Netowrk Marketing e mi auguro che continuerai a seguirmi.

Se vuoi restare in contatto con me puoi farlo attraverso i social e il mio sito che ti metto qui sotto:”

SEGUIMI SU:

Facebook: [>>>CLICCA<<<](#)

Instagram: [@lanfranchimirko](#)

TikTok: [@mirkolanfranchi](#)

YouTube: <https://www.youtube.com/MirkoLanfranchi4ever>

Blog: www.mirkolanfranchi.com

Fan Page: <https://www.facebook.com/lanfranchimirko>

Mirko Lanfranchi



Tutti i diritti riservati © Mirko Lanfranchi 2021

WWW.MIRKOLANFRANCHI.COM