

Faça Crescer Seus Candidatos

O potencial de expansão de seu negócio é infinito. Ao construir seu negócio até agora, você provavelmente cadastrou uma boa parte de seus relacionamentos mais próximos e de maior alcance. Este é conhecido como seu mercado aquecido. Continue adicionando nomes à sua lista para assegurar um fluxo constante de novas perspectivas em sua adutora. Cada vez que você se conecta com alguém de sua lista, você também pode pedir referências e encontrar aqueles que estão procurando sua mensagem. Ao aumentar sua influência, mais pessoas têm a possibilidade de escutar sua mensagem, e mais vidas mudam. Use diagrama abaixo para considerar novas possibilidades de compartilhar os produtos e a oportunidade dōTERRA®.

COM QUEM POSSO ME CONECTAR FACILMENTE?

Quem me tem como exemplo?
Quem são meus amigos próximos?
Quais as pessoas que me influenciam?

QUEM ESTÁ EM MEU MERCADO AQUECIDO?

Contatos Telefônicos	Colegas de Trabalho
Agenda de Endereços	Clubes e Associações
Cartões de Visita	Amigos Autais
Lista de Cartões de Natal	Amigos de Escola e
Contatos na Igreja	Faculdade
Vizinhos	
Grupos no Facebook	

COM QUEM TENHO PARENTESCO?

Pais/Sogros	Filhos
Avós	Sobrinhos &
Irmãos & Irmãs	Sobrinhas
Cunhados	Tios & Tias
	Primos

QUEM EU CONHEÇO DO(A)...?

Bed & Breakfast	Museu
Boliche	Antigos Empregos
Acampamento	Farmácia
Lava Carros	Correios
Igreja	Resort
Consultório Médico	Restaurante
Golfe	Spa
Governo	Supermercado
Academia	Viagens
Colégio	Quadra de Tênis
Hospital	Teatro
Hotel	Comércio
Biblioteca	Férias
	Grupo de Voluntários
	Trabalho

QUEM ESTÁ INTERESSADO(A) EM...?

Fitness/Saúde	Atividades ao Ar Livre
Produtos Naturais	Empreendedores
Verdes/Orgânicos	Internacionais
Valores Familiares	

QUEM ME VENDEU MEU(MINHA)...?

Bicicleta	Cerca
Cama	Flores
Persianas	Roupas de Festa
Câmera	Móveis
Carro	Casa
Computador	Seguro
Copiadora	Jóias
Cosméticos	Celular
Roupas	Sapatos
Serviços de Lavanderia	Cuidados para a Pele
Equipamento de Exercícios	Pneus
Óculos	

QUEM É MEU...?

Contador	Comissário de Bordo
Instrutor de Aeróbica	Jardineiro
Negociante de Antiguidades	Diarista
Avalista	Decorador de Interiores
Arquiteto	Massoterapeuta
Advogado	Nutricionista
Babá	Limpeza do Escritório
Padeiro	Oftalmologista
Gerente do Banco	Pintor
Barbeiro	Farmacêutico
Cabeleireiro	Médico
Motorista de Ônibus	Fisioterapeuta
Marceneiro	Professor de Piano
Limpador de Carpetes	Encanador
Consultor	Policial
Dentista	Psicólogo
Dermatologista	Editor
Nutricionista	Corretor de Imóveis
Eletricista	Recrutador
Engenheiro	Executivo Aposentado
Amigo do Facebook	Representante de Vendas
Analista Financeiro	Segurança
	Telemarketer
	Veterinário
	Instrutor de Yoga

PRÓXIMOS PASSOS:

Ao continuar adicionando nomes à sua lista, pense em diferentes maneiras de categorizar seus clientes em potencial, permitindo com que você prediga melhor o interesse e engajamento em potencial e refine sua estratégia para cada pessoa.

Uma maneira de organizar sua lista é se fazer as seguintes perguntas:

Cliente: Quem precisa de soluções ou está aberto a cuidados naturais de bem-estar?

Anfitrião: Quem poderia ser um ótimo anfitrião para uma aula?

Líder: Se eu pudesse fazer negócio com qualquer pessoa, com quem seria?

Considere fazer três colunas para representar essas categorias no lado esquerdo da sua Lista de Nomes. Marque as colunas apropriadas para cada membro em potencial. Utilize os pontos da página 15 do guia Decole para ajudá-lo a identificar melhor os líderes em potencial, ou aqueles com uma maior capacidade para o sucesso. Lembre-se, líderes fortes também podem ser encontrados entre aqueles com menos pontos marcados. Desejo, capacidade e comprometimento são as qualidades mais críticas em um potencial líder.

Uma maneira adicional de identificar como abordar um membro em potencial é fazer um registro na seção de Notas da sua Lista, que são as coisas que você sabe que eles mais precisam.

Pense em maneiras de conectar e estruturar pessoas. Você pode construir pernas ones as pessoas tenham coisas em comum (ex.: Família, Localização Geográfica, Comunidades e Associações).