Promoción 2.0

Módulo 1 - Técnicas en Facebook

En el apartado de técnicas para facebook veremos algunas ideas y estrategias que podemos llevar a cabo dentro de esta popular red social para aprovechar sus características técnicas con el fin de construir nuestra marca, generar confianza y credibilidad, conseguir exposición, visibilidad y tráfico hacia nuestros sitios web.

El sabueso en facebook

A diferencia de twitter, donde las conversaciones son 100% públicas por defecto y pueden ser vistas por extraños, en facebook no podemos revisar las conversaciones de otras personas si antes no son amigas nuestras, por lo que empezar a hacer networking y conocer a las personas para saber si vale la pena o no hacerse amigos de ellas puede ser un poquito mas complicado.

Pero podemos averiguar los intereses de una persona por los grupos en los que está y los amigos que tiene.

Así, si alguien es amigo de Alejandro Álvarez Ayala, Alejandro Figueroa, Juan Carlos Olaya Zapata, o está en un grupo de facebook llamado "Expertos Multinivel" o algo por el estilo…

Seguramente le interesa el multinivel... ¿cierto?

Si nosotros somos distribuidores multinivel, nos interesa llevarnos bien, pues, porque esa persona sería un potencial prospecto cualificado con el cual hacer negocios multinivel en el futuro.

¿Cómo encontramos a estas personas?

En facebook tenemos un cuadro de búsqueda muy efectivo, arriba, a la derecha.

Podemos buscar palabras como "Multinivel", "MLM", "Negocios", "Marketing", "el secreto", "ley de atracción", "libertad financiera", etc.

Haciendo eso, vamos a encontrar grupos y páginas que contengan personas que estén en la industria del multinivel y otros negocios en Internet, o que por lo menos están buscando formas alternativas de generar ingresos.

También podemos buscar algunas páginas de empresas MLM y programas de afiliados típicos y populares, no solo de los nuestros.

Sólo con esto ya tendríamos prospectos cualificados para un buen rato...

AVISO:
Agregar masivamente grandes cantidades de gente en nuestras cuentes de redes sociales SIEMPRE va a llevarnos a problemas con los facebook twitter y demás, porque va contra las normas. Asegúrate de no agregar a más de 30 personas al día para estar en la zona de seguridad.

De todos modos deberías entablar un mínimo de relación con todas ellas, así que no es buena idea agregar a demasiada gente. Elige sólo a los más interesantes según sus perfiles, sus descripciones, etc.

Pide con educación

Ahora ya sabemos cómo localizar gente cualificada que se puede transformar en un prospecto válido.

Ahora debemos aprender a entrar con buen pie en la relación con las personas.

Facebook permite enviar un mensaje junto a las peticiones de amistad, para identificarnos ante la otra persona y/o para convencerla de que vale la pena aceptar nuestra petición.

Procura usar un pequeño texto, aunque sea prediseñado, para saludar a todas esas personas a las que estás agregando en facebook.

Eso aumenta el porcentaje de admisiones, por tanto aumenta el porcentaje de amigos, y las probabilidades de generar tráfico cualificado hacia tu sitio web.

No estaría mal enviarles algo como:

Hola [su nombre],
Me llamo [tu nombre] y soy emprendedor multinivel. Creo que tú también lo eres y tienes mentalidad afín a la mía, por lo que me gustaría que conectemos para ayudarnos y establecer relaciones ganar-ganar entre nosotros.
¡Espero me aceptes!
Recibe un cordial saludo,
[tu nombre]

Pero será mejor que busques algún texto que sea 100% tuyo, personalizado, y que saque lo mejor de ti.

Por ejemplo, si haces tu negocio desde Internet porque eres ama de casa con dos niños... quizás podría estar bien mencionarlo para atraer fuertemente a otras mujeres como tú...

¡y quién sabe si podríais crear una súper organización de mujeres emprendedoras amas de casa!

Las similitudes entre las personas crean fuertes lazos de confianza. Si hay algo particular de tu persona que consideras útil para atraer a otros, ¡no dudes en mencionarlo en tu petición de amistad o en tu presentación!

La bienvenida en facebook

Un posible prospecto acaba de aceptar una relación de amistad contigo en facebook, y entonces surge la tan ansiada pregunta:

¿Cómo empezar la relación con esa persona?

Entrar en el muro de una persona o grupo y empezar a poner ofertas no solicitadas sobre "la súper mega hiper oportunidad del momento que nadie se puede perder"... sencillamente causa rechazo porque es puro SPAM.

Estamos en el siglo 21, ya nadie se cree todo eso :-)

Por favor, ¡no hables de compañías multinivel, de planes de pagos, de productos, ni hagas lanzamientos de ventas!

Aún no es el momento de eso, ¡apenas te estás presentando!

¿A ti te gustaría que te hicieran eso?
Puede que no te moleste, pero seguro que ignorarías a una persona así.

La otra persona es un ser humano como tú, y reacciona igual que tú ante este comportamiento. Necesitas desarrollar un modelo de comportamiento más inteligente, más humano, más empatito, si deseas tener éxito social.

Prueba a publicar el enlace a un video o artículo donde ofrezcas algún contenido de valor y que sea de tu propia autoría.

Un video sobre el liderazgo, un artículo sobre los principales errores que comete el emprendedor, una reseña sobre algún libro interesante que hayas leído y esté relacionado con los negocios en Internet...

Siempre que no entremos a hacer SPAM y ofertas no solicitadas, deberíamos ser mejor recibidos y hacer amigos, que podrían generar tráfico hacia nuestro sitio web y convertirse en prospectos para nuestro negocio... **si todo encaja más adelante.**

El secreto está en promocionar **CONTENIDO GENÉRICO DE CALIDAD**, en lugar de promocionar ciertos productos y servicios, sin que nos lo hayan pedido.

Si actuamos de esa forma, nunca seremos percibidos como personas indeseables que están haciendo SPAM, y podremos acercarnos a otras personas… o mejor dicho atraerlas hacia nosotros.

La bienvenida avanzada en facebook

Esta mini estrategia es una ampliación de "la bienvenida en facebook”.

Una forma muy profesional de dar la bienvenida y mejorar los resultados es subiendo un video a facebook con el mensaje que quieras dar como bienvenida a tus nuevos amigos.

Cada vez que te tengas un nuevo amigo, en lugar de enviarle un mensaje privado de texto o colocar un saludo en su muro, ¡podrás etiquetarlo directamente en tu video para presentarte rápida y fácilmente!

No solo es rápido y cómoda, sino que es profesional e impactante, al mismo tiempo que permite comunicarse con más nivel de detalle ante tu base de seguidores en facebook.

Además, como has etiquetado a tu nuevo amigo en tu video, el mismo aparecerá en su muro y todos sus amigos lo verán publicado también.

Eso son muchos globos oculares que podrían toparse con tu video de presentación... así que si tu video es suficientemente bueno, atractivo y valioso, podrías acabar con un gran club de fans en poco tiempo.

AVISO:
Algunas personas considerarían indebida la aplicación de esta estrategia.

Si bien depende muchísimo del tipo de contenido que coloques en tu video de presentación, también influye mucho el tipo de carácter que tenga la otra persona.

Si colocas contenido adecuado, un saludo, tu presentación, y no colocas ningun tipo de intento de venta ni reclutamiento no solicitado… la posibilidad de que haya reacciones negativas baja a casi 0%, pero aún es posible que sucedan.

Este tipo de reacciones se pueden ver especialmente en otros emprendedores que ya tienen una base de seguidores importante y que adoptan actitudes un poco menos amigables y más defensivas frente a otros emprendedores.

Si bien estas personas serán una minoría, están ahí fuera y podrías encontrarte con alguna. En tal caso pide disculpas y continúa con tu trabajo en otro sitio, sin darle mayor importancia.

Crea tu tribu

Existe un concepto de la psicología de ventas a la hora de comprar cosas o tomar decisiones importantes como entrar en negocios, y que muy pocos emprendedores online conocen.

Le llamamos "ventana de decisión".

Es el plazo de tiempo que tiene que pasar desde que una persona conoce nuestro producto o servicio hasta que puede decidir comprarlo.

Cada persona tiene una ventana de decisión distinta, y ésta puede ser muy larga. También puede verse modificada por muchos factores de su vida.

Por ejemplo: a un emprendedor multinivel podría no interesarle nuestro negocio porque ya tiene un negocio y le funciona bien, pero quizás el año que viene la situación cambie y pueda querer escuchar nuestra propuesta.

Por eso, es muy poco efectivo ofrecer nuestro producto o negocio a una persona y retirarnos inmediatamente si nos dice NO; prácticamente no hay NADIE que tengan una ventana de decisión de sólo unos minutos, y menos en decisiones importantes.

La solución a este problema es mantener la relación de manera indefinida… hasta que sea el momento adecuado de esa persona, cosa que NUNCA decidiremos nosotros.

¿Cómo podemos mantener una relación indefinidamente con esa persona y mantenerla cerca nuestro hasta que pueda abrirse el espacio a una relación de negocios?

Creando una tribu a la cual la gente quiera pertenecer, porque obtiene algún beneficio por ello.

Inaugura tu propio grupo o página de Facebook, pero hazlo alrededor de tu marca personal, y no de tu compañía multinivel o programa de afiliados.

La idea es que ofrezcas contenido genérico valioso y recursos de utilidad para otros miembros del grupo o página, incluso si hoy no quieren tener relaciones comerciales contigo. Eso podría cambiar más adelante.

Una buena idea es utilizar la estrategia de "la ensalada" que ya te hemos mostrado, para combinar buenos contenidos de otros sitios con el tuyo propio, en una proporción adecuada.

Con el paso del tiempo, y si les has ofrecido un buen servicio desde tu grupo, la gente será más fiel a ti que a cualquier compañía o sponsor, y al confiar en ti

recibirán con mucho gusto tus ofertas de negocio, porque querrán trabajar con un proveedor de soluciones como tú.

Sólo tienes que esperar a que la ventana de decisión de cada persona vaya transcurriendo, y al final todo pasará solo.

Así es como los líderes consiguen atraer a cientos de prospectos hacia ellos: simplemente **mantienen a grandes cantidades de "no interesados" cerca de ellos, proporcionándoles servicio de valor, y esperando a que se transformen espontáneamente en interesados.**

Después de un año de trabajar con esta estrategia, el flujo de prospectos es constante e inagotable.

La otra ventaja de crear tu tribu si eres emprendedor multinivel o de afiliados, es que **inmunizas tu negocio**.

Debido a tu aporte de valor dentro de tu tribu, la gente será más fiel a ti que a la marca que representas.

Es decir, tú serás la verdadera marca para ellos.

Así que si sucede cualquier cosa en tu actual negocio y decides o te ves forzado a cambiar de compañía… siempre te llevarás a toda tu tribu contigo, vayas donde vayas, porque ellos quieren conseguir el valor EXTRA que tú aportas a los miembros de tu tribu, y saben que estés en el negocio que estés, siempre estarás aportando valor y podrás tener resultados, así como ayudar a tu equipo a tener los mismos resultados.

He ahí el segundo gran secreto de los líderes del marketing, especialmente del marketing multinivel: Inmunizaron su negocio y pase lo que pase siempre tendrán un club de rabiosos fans que les proporcionará apoyo incondicional.

Este es un concepto MUY PODEROSO.

Si alguna vez te has preguntado como ciertas personas aparecen de la nada en un negocio, y en sólo una semana tienen cantidades desorbitadas de clientes y/o distribuidores…
Ahora ya sabes la causa: tienen una "tribu" que les sigue a donde vayan.

Crear tu tribu supone la diferencia entre buenos resultados, o **resultados fuera de serie.**

Alianza entre tribus

Localiza otros emprendedores multinivel que estén empezando a ser líderes y que tengan sus propios grupos en facebook.

Puede que los miembros de tu grupo en facebook tengan a su vez grupos propios, por lo que puede ser buena idea empezar el intercambio con ellos.

Ofréceles la oportunidad de promocionar su grupo dentro del tuyo, a cambio de que ellos hagan exactamente lo mismo.

Si estas pensando que esto es una mala idea porque permites que los miembros de tu grupo se vayan a otros grupos y posiblemente firmen en el equipo de otras personas...

Recuerda que para tener éxito debes pensar al revés que la mayoría...
o tendrás los resultados de la mayoría.

Para que lo entiendas mejor te pondremos un ejemplo muy sencillo:
Es una situación ideal pero no se aleja mucho de lo que hemos comprobado en el mundo real:

Imagina que en tú eres un emprendedor multinivel exitoso, que está participando en una oportunidad relacionada con las telecomunicaciones.

En tu grupo de Facebook estás proporcionando excelentes contenidos y entrenamientos genéricos para que otros emprendedores aprendan y mejoren contigo.

Todo está yendo perfectamente.

Tienes un grupo de 100 personas a las que les encanta el marketing, les encanta el multinivel, les encanta tu personalidad, tus artículos, todos tus contenidos... por eso se quedan en tu grupo... pero la mitad de gente de tu grupo odian las telecomunicaciones, los teléfonos móviles y todo eso.

Jamás entraran en tu oportunidad por muy buen instructor de negocios que seas.
Tener a esas 50 personas en tu grupo, **aparentemente** no te sirve de nada.

Pero si haces una alianza con otro emprendedor, la cosa cambia:

Supongamos que te alías con otro emprendedor especializado en una oportunidad relacionada con los viajes.

Este emprendedor tiene otro grupo de 100 personas, donde promociona contenido de valor: recursos de marketing, estrategias para multinivel etc.

En su grupo de 100 personas, a todos les encanta el marketing, los negocios, el multinivel. Por eso están ahí, pero la mitad de esa gente odia el turismo y los viajes porque son gente muy casera

¿Que pasará en si hacéis una promoción cruzada entre grupos?

Al final del proceso, los dos emprendedores tendréis un grupo de 150 personas cada uno, de las 100 son cualificadas y las otros 50 no hacen daño, además de que pueden traernos a otras personas cualificadas, y hablarán bien de nosotros por lo que ayudan a construir nuestra marca y nuestra reputación online.

Los 50 que a mí "no me sirven", le sirven a mi aliado.
Los 50 que "no le sirven" a mi aliado, me sirven a mí.
Compartimos gente en nuestros grupos, pero en realidad no hay competencia.

Por tanto... buscad alianzas entre tribus y llevadlas a cabo.
Nunca saldréis perdiendo. Está científicamente demostrado.

La foto viral en facebook

En facebook hay una cosa muy poderosa que son las etiquetas.

Las etiquetas originalmente se usan para identificar a personas dentro de las fotos.

Si yo subo una foto en facebook donde estoy con mi amigo, normalmente lo etiqueto a él, y de este modo él sabe que he publicado una foto donde sale su cara.

Este hecho, por defecto, aparece en su muro visible también para todos sus amigos, no sólo para él.

¿Os da eso alguna idea?

Puedes publicar en facebook alguna foto original, divertida, o que aporte valor y contenido.

Por ejemplo: en Internet circula una imagen muy popular con un "mapa" de todas las redes sociales más importantes. Esa sería una buena imagen para usar con esta técnica.

Después de eso, etiqueta a tus amigos en ellas
(aunque no estén apareciendo realmente en la foto).

Eso hará que la foto sea vista no solo por tus amigos, sino por los amigos de tus amigos, lo cual abre posibilidades a que nuevas personas se interesen por ti.

Todo dependerá de la calidad de tu contenido, como siempre.

AVISO:
Como en otras técnicas creativas que se salen de las reglas de uso estándar de las redes sociales, puede generar polémica y reacciones negativas en algunas minorías de usuarios.
Por tanto, esta técnica sólo debería ser utilizada con las personas con las que tengamos, **un mínimo de confianza**, porque podría ser considerado SPAM si resulta demasiado impertinente.

El video viral en facebook

Esta pequeña ampliación de la técnica anterior, aplicaría al caso especial en el que utilizaríamos un video en lugar de una foto o una imagen.

Si queremos enfocarnos en aportar contenido de valor a nuestra red social, una posibilidad sería grabar un video con nuestra webcam, y con la ayuda del sistema de grabación de videos de facebook grabar un video donde hablásemos de técnicas, estrategias, ideas, utilidades, opiniones sobre la escena del marketing en Internet o sobre el nicho de mercado que queramos conquistar, siempre tratando de aportar el contenido de una forma genérica y llena de valor.

Lo que NO SIRVE:

- Ponerse a hablar de nuestra oportunidad multinivel XYZ y de los 99 motivos por los que es la mejor oportunidad del momento.
- Hablar mal de los negocios de otras personas con la esperanza de que los abandonen y se unan al nuestro. Eso sería criminal…

Lo que SÍ SIRVE es, por ejemplo:

- Realizar un video interesante sobre la situación actual y el futuro de las técnicas de prospección en frío para negocios multinivel y de ventas directas
- Compartir alguna técnica aprendida en algún curso de marketing online o de marketing con redes sociales, y explicarla con nuestras propias palabras, sin entrar en detalles, dejando al telespectador con ganas de saber más
- Lanzar preguntas y debates interesantes al aire acerca de los negocios en Internet, para que al final del video hagamos un llamado a la acción e invitemos a la gente que vea el video a "dejar sus comentarios abajo".
- Hacer comentarios y transmitir tu opinión sobre el último seminario que has presenciado.

AVISO:
De nuevo, conviene recordar que el etiquetado de personas en contenidos donde no aparecen realmente, puede ocasionar alguna molestia en una minoría de personas. Utilizar esta técnica tratando de aportar mucho valor, cero ventas, y siendo lo máximo de cuidadoso posible, aplicando la técnica sólo entre personas con un mínimo de confianza ya construida.
En caso de dudas, ¡no usar!