



RETO SEMANAL

Prospección



PROSPECCIÓN

- "Ahora quiero dejarte con un reto práctico. Porque escuchar está bien, pero en ventas solo avanzas si pasas a la acción.
- Esta semana, quiero que hagas tres cosas:
 - 1. **Define a tu cliente ideal para un nicho específico.** Hazlo con claridad: industria, tamaño, problemas que enfrentas y cómo puedes ayudar.
 - 2. **Crea una lista de 10 clientes potenciales que encajen con ese perfil.** Investiga un poco sobre ellos: quiénes son, qué hacen, y cuáles pueden ser sus retos.
 - 3. **Prepara un mensaje inicial para contactar con ellos.** Que sea directo, relevante y claro, como los ejemplos que hemos trabajado.
- Cuando lo tengas, empieza a contactar. No lo pienses demasiado. Hazlo. El primer paso es el más difícil, pero también el más importante."