



RETO SEMANAL

Prospección



Los diferentes tipos de prospección

"Ahora es el momento de pasar a la acción. Esta semana quiero que pongas en práctica lo aprendido. Aquí tienes la tarea, dividida en pasos claros para que sea fácil de seguir:

1. Define tu objetivo:

- Escoge un nicho específico o un tipo de cliente ideal para trabajar esta semana. Por ejemplo, distribuidores de material industrial enfocados en la industria automotriz o construcción.

2. Prepara una lista mixta de prospectos:

- Haz una lista de **5 clientes potenciales** para contactar online (LinkedIn, email o foros especializados).
- Haz otra lista de **5 clientes potenciales** para contactar offline (llamadas frías, networking o preparación para un evento si hay alguno próximo).

Los diferentes tipos de prospección

3. Crea mensajes personalizados para cada canal:

- Escribe un mensaje breve para LinkedIn y email, adaptado a los prospectos online.
- Prepara un guion para llamadas frías o una introducción clara para usar en un evento de networking.

4. Empieza a contactar:

- Dedica un bloque de tiempo cada día a realizar 2-3 contactos. Usa los diferentes métodos según la lista que preparaste.

5. Registra tus resultados:

- Anota quién responde, qué método fue más efectivo y cualquier aprendizaje. Este análisis te ayudará a mejorar en las próximas semanas.

Los diferentes tipos de prospección

- **Motivación final:**

La tarea no es hacer todo perfecto; es dar el primer paso. Cada contacto que hagas esta semana es una oportunidad de aprender, mejorar y acercarte más a tus objetivos.

- Así que, ¡manos a la obra! Estoy deseando escuchar cómo te va. Recuerda: el éxito no llega solo, lo construyes con cada acción que tomas. ¡Tú puedes hacerlo!"