

Cómo hacer una lista de contactos

Para empezar correctamente en este negocio, es importante tener una lista de contactos... La mayoría de nosotros pensamos que no conocemos a nadie. Bueno empiece por hacer una lista de personas que SI conoce. **Sin eliminar a nadie.** Esta primera lista es solo para tener nombres de personas que conocemos. Utilice la lista siguiente como fuente de inspiración y cree una lista de contactos de posibles soci@s o clientes

¿Quién no está satisfecho con su trabajo?
¿Quién no está contento con lo que gana?
¿A quién le preocupa el medio ambiente?
¿A quién le mueve o le motiva el dinero?
¿Quién es su propio jefe?
¿A quién le gusta estar con gente que tenga mucha energía?
¿Quién ha dejado su trabajo?
¿Quién necesita ganar un dinero extra?
¿Quiénes son sus amigos?
¿Quiénes son sus hermanos?
¿Quiénes son padres?
¿Quiénes son sus primos?
¿Quiénes son sus hijos?
¿Quiénes son sus tíos y tías?
¿Quiénes son los familiares de su mujer?
¿Quiénes fueron sus compañeros de colegio?
¿Quién trabaja con usted?
¿Quién trabaja media jornada?
¿Qué es lo que más le gusta?
¿A quién han despedido de su trabajo?
¿Quién ha comprado una nueva casa?
¿Quién pone anuncios personales?
¿Quién responde a los anuncios por palabras?
¿Quién le ha dado una tarjeta de presentación?
¿Quién trabaja de noche?
¿Quién le trae la pizza a su casa?
¿Quién vende Avon o Mary Kay?
¿Quién vende Tupperware?
¿Quién quiere libertad?
¿A quién le gustan los deportes de equipo?
¿Quién recauda fondos?
¿A quién le gusta ver la televisión?

¿A quién le gustan las campañas políticas?
¿Quiénes son asistentes sociales en la red?
¿Quién está en el ejército?
¿A quién conocen sus amigos?
¿Quién es su dentista?
¿Quién es su doctor?
¿Quién le ayudará?
¿Quién trabaja para el gobierno?
¿Quién está en el paro?
¿Quién asiste a seminarios para mejorar sus capacidades?
¿Quién lee libros de autoayuda?
¿Quién lee libros sobre cómo triunfar?
¿Quién era su jefe?
¿Quiénes son los amigos de sus padres?
¿A quién ha encontrado durante las vacaciones?
¿Quién le espera en los restaurantes?
¿Quién le corta el pelo?
¿Quién le hace la manicura?
¿Quién le hace la declaración de la renta?
¿Quién trabaja en su banco?
¿A quiénes envía tarjetas postales durante sus vacaciones?
¿Quién se dedica a las ventas al por menor?
¿Quién vende bienes raíces?
¿Quiénes son los profesores de sus hijos?
¿Quién ofrece asistencia técnica a su coche?
¿Quién hace arreglos en su casa?
¿Quién administra su apartamento?
¿Quién tiene hijos en la Universidad?
¿A quién le gusta bailar?
¿Quién le vendió el coche?
¿A quién ha conocido en una fiesta?

¿A quién le gusta comprar cosas?
¿A quién ha encontrado durante un vuelo en avión?
¿Quién trabaja como voluntario?
¿Quién le cae peor?
¿Quién se ha dedicado a la comercialización por redes?
¿Quién necesita un coche nuevo?
¿Quién necesita unas vacaciones?
¿Quién trabaja demasiado?
¿Quién se ha lesionado en el trabajo?
¿Quién vive en su barrio?
¿Quién es su jefe?
¿Quién le trae el correo?
¿Quién le llama a casa?
¿Quién le llama al trabajo?
¿Quién cuida de su jardín?
¿Quién le trae el periódico?
¿Quién cuida de sus hijos?
¿Quién va a la iglesia de su barrio?
¿A quién ha conocido en la calle?
¿A quién ha conocido a través de sus amigos?
¿Quién es su sastre?
¿Quién vende cosméticos?
¿Quién le pone en una bolsa los comestibles?
¿Quién quiere un ascenso?
¿Quién tiene sobrepeso?
¿A quién le preocupa la salud?
¿Quién compra agua mineral en botella?
¿Quién recicla? ¿Quién tiene alergia?
¿Quién es rico?
¿Quién tiene muchos amigos?
¿Quién hace ejercicio de forma regular?
¿A quién le gusta la joyería?
¿Quién tiene un salón de belleza?
¿Quién vende ropa o zapatos?
¿A quién se ha olvidado de mencionar en esta lista?

Al terminar su lista de personas que conoce, fragmente su lista entre posibles clientes. Utilice la lista de abajo para inspirarse.

¿Quién compraría joyería?

¿Quién no compraría?

¿Quién adquiriría una membresía?

¿Quién haría el negocio?

¿Quién vendría a una exhibición de joyería?