



Guía Nuve.ar



SE UN **NUEVO**
VENDEDOR Y
GENERÁ INGRESOS
DESDE TU CELULAR.

CONTENIDO

NUESTRA HISTORIA - ¿QUIÉNES SOMOS?	4
¿QUÉ ES NUVE?	6
<i>¿QUÉ ES SER VENDEDOR?</i>	10
¿QUÉ ES LO BUENO DE NUVE?	10
<i>PRIMERA PREMISA:</i>	15
<i>SEGUNDA PREMISA:</i>	16
<i>TERCERA PREMISA:</i>	17
VAMOS A PROFUNDIZAR EN:	21
<i>WHATSAPP</i>	22
<i>TELEGRAM</i>	31
<i>FACEBOOK</i>	33
<i>INSTAGRAM</i>	36
<i>TIKTOK</i>	40
RUTINA DE LOS EMPRENDEDORES EXITOSOS:	41

NUESTRA HISTORIA - ¿QUIÉNES SOMOS?

Hola! Es un placer para nosotros que formes parte de Nuve, sin tu trabajo y compromiso no existiríamos, así que primero **GRACIAS!** y doblemente GRACIAS de que quieras conocer más de nosotros, y estes leyendo la guía.

Somos Agus y Esteban, nos conocemos desde chicos, pero desde el 2015 que somos pareja y en el 2018 nos casamos . Hoy, ya somos una familia junto con Sofi de 10 años (hija de Esteban) y Esmeralda de 3 meses (hija de ambos).

Nuestras familias empezaron en el negocio de la venta directa cuando nosotros éramos chicos, así que como siempre decimos: “mamamos este negocio”. Empezamos “jugar” a armar pedidos ,paradójicamente, lo mismo que hoy hace Sofi con nosotros.

Es un trabajo que se mezcla mucho con la familia, y como todo tiene su lado bueno y su lado malo, pero para nosotros gana en la balanza lo positivo. Que los chicos puedan “jugar” a trabajar les fortalece: el autoestima, la responsabilidad, y fomenta el espíritu emprendedor, que si desde chicos lo estimulamos, todo le va a resultar más fácil!

Gracias a todo lo que fuimos aprendiendo , a los veinte cada uno tenía su equipo de venta, pasamos por todas las áreas del negocio: incorporar, cobrar, entregar, cerrar cajas, motivar.

A nosotros nadie nos contó cómo era el sistema, sino que lo vivimos en carne propia:

- ✓ Folleteamos barrios enteros
- ✓ Invertimos en eventos donde después no surgía un solo contacto!
- ✓ Trabajamos 24-7 , todos los días y a cualquier hora.
- ✓ Repartimos pedidos por toda la ciudad.

Aunque muchas veces fue agotador, eso nos ayudó a tener una visión global , y enamorarnos cada vez más de este sistema.

Estamos convencidos que la venta directa, te permite diseñar el negocio que quieras como vos quieras, y si a eso le sumamos todas las facilidades tecnológicas que tenemos hoy, **el límite es el cielo!**

¿PENSASTE ALGUNA VEZ QUÉ ES LO MEJOR QUE PUEDE PASAR?

Todo es válido, puedes decir: “me quiero dedicar a full a esto o puedo disponer de una hora por día”.

Este negocio te permite:

- ✓ Trabajar desde donde quieras y con quien quieras
- ✓ Generar un emprendimiento sin inversión
- ✓ Manejar tus horarios
- ✓ Elegir que productos quieres comercializar
- ✓ Escalar en el negocio y tener equipo a cargo.
- ✓ Poner tu impronta a tu equipo, todos vendemos pero les aseguramos que cada relación vendedor-cliente o vendedor-líder es distinta.

y lo que más nos gusta, es estar en contacto con mucha gente, como dice la coach ontológica [@Alealvarezcoaching](#): “Nuestra vida es más rica, mientras más almas tocamos”, y en este sistema se tocan muchas almas!!



Nos casamos dos veces, en Córdoba y en Brasil. Ambas fiestas fueron hermosas, pero compartir una semana con toda la familia fue algo único e irreplicable!

Foto en familia; nacimiento de Esmeralda.



¿QUÉ ES NUVE?

Como les contamos antes, siempre estuvimos en este mundo, lo que para muchos es chino básico para nosotros es algo super natural y habitual. Siempre nuestro cerebro piensa con el sistema de red.

Nuve nació como el sueño de unos novios, que habían prometido no trabajar nunca con sus parejas, hasta que se dieron cuenta que era más lo que se potenciaban que lo que perdían.

Así que atrás quedaron los miedos de que “*las parejas felices no trabajan juntas*” y empezaron a armar la idea.

Nuve se forma de la unión de las palabras: **NUEvos VEndedores**. Todo estaba cambiando, la tecnología e internet facilitaban y mejoraban el trabajo del vendedor día a día y sentíamos que nos estábamos perdiendo una gran oportunidad!

Así que arrancamos con estas premisas:

- ✓ No queríamos encasillarnos en un solo producto, cuando se puede vender todo lo que uno quiera!
- ✓ No íbamos a imprimir catálogo en papel (era costoso, muy difícil de manejar el stock y no nos permitía la versatilidad de lo online).

Así que así fue como viajamos a Buenos Aires, recorrimos un par de proveedores e hicimos la primera compra, para probar suerte.

Realmente teníamos poco stock, así que Flor (hermana de Agus), que estaba terminando de estudiar publicidad, nos ayudó con las fotos e hicimos un álbum en facebook, para que las vendedoras de la red vean y pidan.

Con esas primeras fotos, pudimos testear que las cosas se vendían y que íbamos por buen camino. (es clave hacer pruebas chicas, ¡para no equivocarnos en grande!)

¡Igual todos los errores son aprendizajes!

En diciembre del 2017 nos mudamos a la casa Nuve, buscábamos una casa que sirviera de oficina porque sentimos a la casa como más cálida, más familiar y más cómoda.

“El ingrediente más importante es levantarte y hacer algo. Así de simple. Muchas personas tienen ideas, pero solo algunas deciden hacer algo hoy. No mañana. No la siguiente semana. Sino hoy. El verdadero emprendedor actúa en lugar de soñar”

Nolan Bushnell.

Tanto visualizamos como queríamos que fuese, que cuando vimos el anuncio, era tal cual lo que teníamos en mente.

Gracias Ley de atracción

El paso siguiente fue empezar a mandar las fotos por whatsapp al equipo de vendedores, para que puedan reenviar y generar la venta con sus clientes. Probamos con varios artículos: jabones, pantubotas, artículos de decoración.

Por whatsapp íbamos levantando los pedidos a través de un drive de excel, al mismo tiempo ya buscamos programadores para diseñar la app, porque claramente los resultados estaban a la vista y no podíamos seguir manejandonos de esa manera.

¡Largamos con la aplicación, y estábamos felices!, aunque lógicamente siempre hay personas que se resisten al cambio y no querían saber nada con bajarse la app.

Como todo proceso, lleva su tiempo y el ser humano en general prefiere quedarse con lo conocido, hasta que descubre que lo “nuevo” es superior, y va dando un paso a la vez.

Pasó casi un año, hasta que logramos que cada vendedor cargue su pedido y las ventas seguían creciendo día a día.

Ahora eran ustedes, los que nos decían: “*habría que sumar tal producto...*”, “*porque no vendemos tal marca...*”, “*para la vuelta a clases, ¿van a tener mochilas?*”, y así fue como en conjunto (capaz que ustedes sin saberlo) nos dieron la seguridad de que si el producto era bueno (calidad y precio) lo íbamos a vender, no importa que fuese.

Hubo productos icónicos en el crecimiento de Nuve, y las mochilas escolares fue uno de esos. Estábamos a punto de dar de baja a ese proveedor, porque todos los productos que nos ofrecía para vender, no generaban el volumen necesario. Decidimos hacer la última prueba con las mochilas y explotaron las ventas!

Como aprendizaje, eso nos enseñó que todo lleva su tiempo, que es importante que el cliente conozca la calidad y que cuando son productos masivos en fechas claves siempre es una golazo!

Hoy, después de tres años y medio de esos comienzos, podemos decir que Nuve es una plataforma que ayuda a vendedores a generar ingresos sin necesidad de invertir y teniendo la mayor variedad de productos del país. Donde vos realmente puedes emprender y diseñar tu negocio como quieras.

Somos una comunidad que no se define por el espacio, una comunidad que se define a sí misma con el único objetivo de **superarnos a nosotros mismos**.

Priorizamos el concepto de unión y de generar relaciones, para formar una nueva energía, la de los nuevos vendedores, buscando mucho más que una transacción comercial. Buscando servir, generar y encontrar **formas innovadoras de ver la venta, destacando la relación humana por sobre todas las cosas**.

Somos la comunidad de quienes eligen ser sus propios jefes donde lo relacional está por encima de lo transaccional. **Nuestro propósito es ayudarte a generar un emprendimiento que mejore tu calidad de vida en todos los sentidos**.

Conscientes de que lo **único constante es el cambio, y que quedarse quieto es retroceder**, nuestra misión es innovar para siempre tener nuevas herramientas que te ayuden a mejorar tu negocio, nuestro negocio, somos equipo!

La pandemia nos enseñó que no podemos tener todo bajo control, que habrá momentos en los que los planes se van por la borda y que sentimos que no podemos hacer mucho. Pero, si es nuestra responsabilidad que **eso no nos defina. No es lo que te sucede sino que haces con eso que te sucede**.

Aunque parezca trillado, **en toda crisis siempre hay oportunidades**, en el momento que miles de negocios cerraban, nosotros crecimos más que nunca!

“Trabajar duro por algo que no nos importa se llama estrés. Trabajar duro por algo que amamos se llama pasión”.

Simon Sinek

**Es el creador de la charla ted más vista.
Si todavía no la viste, no te la pierdas!**

No seamos víctimas de las circunstancias, seamos hacedores de nuestro destino.

Esperamos que esta guía te ayude a planificar, a focalizarte en tu objetivo y hacerlo realidad! EMPEZAMOS....!

¿QUÉ ES SER VENDEDOR?

Ser vendedor es el trabajo más viejo del mundo, y **es la profesión con la cual nunca te va a faltar trabajo.**

Hay miles de profesiones que van a desaparecer, pero el vendedor, les aseguramos que siempre va estar vigente.

Todo el mundo necesita vender, ejemplos: un médico necesita más pacientes, un político necesita más votos, un influencer necesita más seguidores, etc. Algunos vendemos productos, otros servicios, pero todos vendemos!

¿Qué es lo bueno de Nuve?

- ✓ Ofreces los productos sin necesidad de tenerlos.
- ✓ No necesitas invertir
- ✓ Solo necesitas un celular con internet para que te sirva de vidriera.
- ✓ Vendes desde cualquier parte del mundo o sin salir de tu casa.
- ✓ Es escalable: puedes formar tu red de recomendadores o solo vender vos.
- ✓ No te cansas nunca del producto porque siempre se van sumando nuevas opciones, con todas las gamas de precio.

y puedes lograr lo que la mayoría deseamos: libertad financiera, de tiempo y de espacio.

Si llegaste hasta acá es porque realmente tenes un objetivo o varios que quieres cumplir. Todos tenemos sueños y metas, pero son pocos los que nos animamos a decirlas y menos aún son los que realmente la cumplen.

“Si no te arriesgas a algo, nunca sabrás lo que podrías haber conseguido.”

Amy Winehouse.

El primer obstáculo para no cumplir un sueño es no proponérselo, así que te pedimos acá que escribas cual es tu meta para el 2021:
(puede ser algo material, espiritual, sentimental, lo que vos quieras!)



Animate a soñar en grande! No es lo que puedes lograr en la vida, sino qué crees que podes lograr en la vida!

Nos encantaría que nos cuentes cual es tu meta, y contá con todos nosotros para ayudarte a conseguirlo! Esa idea de que no hay que decir los proyectos hasta que no se cumplan, quedó obsoleta. Hoy, la tendencia es que hay que gritarlo al universo, así te comprometes más con tu sueño y toda la buena energía te llega.

Igual no alcanza con escribirlo, para que los cambios produzcan resultados será necesario que **te pongas en marcha y pases a la acción. Nadie va a hacer cambios por vos.**

Una vez que tenemos el objetivo GRANDE, hay que dividirlo en pequeños logros, la suma de esos pequeños logros nos llevaron a la meta 2021.

¿Cómo dividirías ese objetivo?

¿Cuál sería el primer paso?

A esos pequeños objetivos , se los llama **objetivos SMART, que sus siglas en inglés significan: Específico, medible, alcanzables, realistas, en tiempo.**

¿Qué quiere decir esto? Que decir: “quiero ser feliz!”, “quiero adelgazar” , “quiero vender más” no son objetivos.

Un ejemplo correcto seria: quiero vender 100 artículos para octubre del 2021.

Así que el segundo paso, una vez que tenemos el objetivo grande y los chicos, es hacer un cronograma .

El sueño hay que bajarlo a la tierra, y hay que ver avances todos los días por mínimos que sean. La felicidad cuando vas viendo que se cumplen esas metas diarias, es el combustible que necesitamos para llegar a destino.

Como dice Lain, en su libro “vuélvete imparable! ¡Tu cambio empieza hoy!”: Sin acción no hay cambio, sin cambio no hay progreso y sin progreso no hay felicidad. La inacción crea infelicidad.

Una vez que dividis tu plan en días, hay que ponerle horas, y hacerlo lo más realista posible:

¿Cuántas horas por día le querés o le podes dedicar?

le dedico..... horas por día.

¿En cuanto tiempo llegas a ese objetivo?

Una vez que tenes el cronograma, hay que empezar a hacer lluvias de ideas, de que hacer cada día para llegar a ese objetivo.

Y acá vale todo, escribí todas las ideas que se te cruzan por la cabeza, muchas veces las ideas más locas son las que dan resultado!

“Obstaculos es aquello que vemos cuandos desviamos los ojos de las metas”.

Henry Ford

Existe una técnica muy conocida que se llama **pensamiento de base libre**. Consiste en agarrar una hoja en blanco y escribir arriba el problema que queremos resolver. Ejemplo: quiero mejorar mis ingresos, quiero vender tantos productos, quiero bajar tantos kilos, etc.

Luego escribimos la pregunta de ese problema, por ejemplo: ¿Cómo puedo duplicar mis ingresos en menos de 6 meses? ¿Cómo puedo vender 100 artículos en un mes?

Y a continuación empieza a escribir las respuestas hasta llegar a 20. Las primeras 5 fluirán fácilmente, las siguientes 5 serán más difíciles y las últimas serán de gran dificultad, pero no te rindas! Vas a ver que van a surgir miles de acciones que estaban en tu cabeza!

Lo mismo puedes hacer con metas de tu vida, por ejemplo escribir la meta y preguntarte: ¿Por que no estoy allí todavía? Te van a sorprender las respuestas, y seguramente estas respuestas te van a enfocar y te van ayudar a resolverlo!

Vas a ver que rápidamente vas a tener tus primeras ventas, no lo tomes a mal pero eso es fácil! Subis a tus estados o pones un catálogo en el grupo de la familia, y te aseguramos que alguien te compra. Pero el desafío es cómo pasar esa barrera, y lograr más clientes y más ventas mes a mes.

Para eso, una vez al mes por lo menos, tenes que tomarte un tiempo para analizar tu cronograma y tus ventas.

Hay que aprender a medir y cuantificar todo! Todo es información, y la información siempre es poder!

¿A quien les vendiste?

¿Siempre les vendes a los mismos?

¿Qué vendiste?

¿Siempre te compran los mismos tipos de productos?

Si comparas varios meses, ¿cuál fue el mes que más vendiste?

¿Qué pasó ese mes?

¿Qué hiciste distinto?

¿Que puedes replicar, que alguna vez lo hiciste y ahora lo dejaste de hacer?

Muchas veces funciona algo, y lo dejamos de hacer por la voragine del día a día, y como dice el refrán: “Equipo que gana, no se cambia”

Hay una regla muy famosa que es la del 80/20. Según esta regla, el 20% de lo que hacemos está produciendo el 80% de los resultados que deseamos. Esto significa que hay un 80% de acciones que quizás te llevan tiempo y esfuerzo y solo producen el 20%!.

“Las personas que tienen éxito se enfocan en cómo se van a sentir al final del proceso. Las personas que nunca empiezan se enfocan en lo que tienen que atravesar para llegar al final”.

Tony Robbins

Si todavía no viste su documental en Netflix. No te lo pierdas!

¿Dónde estaría tu 20%? ¿En donde te conviene hacer foco?

Seguramente estás leyendo, y decís lo voy a hacer, pero te contamos que el 97% no lo hace! Lo más difícil de esto, es generar el **hábito**.

“Los hábitos son acciones inconscientes que nos llevan a los resultados. Son la suma de nuestras acciones diarias las que nos llevan a ser ricos o pobres, saludables o enfermos, ser amados o terminar solos. No es nuestro destino, sino nuestros hábitos” explica el autor de La voz de tu alma.

No hace falta tener el último celular, tener un montón de tiempo libre, tener muchos contactos; con tener **disciplina y constancia alcanza!**

Lo que si es necesario es estar comprometidos con nosotros mismos, con ese objetivo que pusimos en los primeros renglones.

También tener coraje y escribir un sueño que nos desestabilice. **Si lo que escribiste no te da miedo, es que lo que pusiste es demasiado chico.**

Lo que diferencia a un vendedor exitoso es su **constancia**; todos podemos tener días malos, clientes malos y todos tenemos las mismas 24 horas...cómo manejamos ese tiempo es lo que nos hace diferentes.

El autoconocimiento es primordial, saber cómo estamos emocionalmente es clave. Tenemos que aprender a trabajar las emociones para no decepcionarnos y que esos malos días no modifiquen el plan.

Hoy no es siempre.

Ahora tenemos que conseguir **clientes**, y hay mil formas de hacerlo, a algunos les funciona una forma, a otros otra.

Primera premisa:

El primer cliente tenes que ser **vos**. Uno no puede ofrecer productos sin conocerlos, sin haberlos usado. Vas a ser mucho más creíble cuando cuentes tu experiencia. Cuando te vean usando los artículos.

Por ejemplo: muchas veces pasa que te ven algo puesto a vos, y te piden eso exactamente!

Vos y tu familia tienen que ser los primeros modelos y consumidores.

Segunda premisa:

El vendedor presta un servicio, estamos al servicio del cliente siempre. La venta son conversaciones, nuestra vida son conversaciones que tenemos o que no tenemos... ¿Qué tipo de conversaciones tengo? ¿Cuáles no tengo?

Generar conversaciones distintas, traerá resultados distintos!

¿Qué estás dispuesto a hacer por tus clientes? ¿En que piensas que los puedes ayudar? recuerda que vos no sos el producto, vos sos el servicio que brindas y por eso te eligen a vos para comprar ese producto.

La mayoría de las personas no quieren gastar plata, no quieren comprar, así que mostrándole todo el tiempo el producto y el precio no vas a lograr que te compren.

Uno no compra el producto, compra la solución que te da ese producto. ¿En que puedes ser solución vos para tus clientes? Por ejemplo: ahorrarle tiempo, asesoramiento gratuito en moda, consejos fitness.

Lo que te va a diferenciar de otro vendedor es el servicio que brindas, y eso fidelizará y potenciará a tus clientes.

*Algo que nunca falla: tratar al otro como nos gustaría que nos traten.
Tan simple como eso: ponerse en el lugar del otro.*

Cuando sos cliente:

¿Cómo te gusta que te hablen?

¿Te gusta que te hagan una atención especial?

¿Cómo te sentís cuando te dan un beneficio sin esperarlo!?

¿Te gusta recibir un regalo?

¿Te gusta un saludo de cumpleaños personalizado?

Aunque tengamos toda la experiencia, siempre nos podemos equivocar,

“Una persona que nunca cometió un error, nunca intentó algo nuevo”.

Albert Einstein

somos humanos.

Es fundamental saber **pedir perdón** y aceptar el error como una oportunidad de aprendizaje.

Ese cliente que te ve como una persona transparente, te va a recomendar aunque te hayas equivocado. Y **la mejor publicidad es la recomendación, el boca en boca.**

Por eso, es clave cuidar a los clientes:

- 1) porque es más fácil y rentable cuidar a un cliente que ya tenemos que hacer uno nuevo.
- 2) porque un cliente satisfecho te recomienda, y esa publicidad gratuita, hoy es la que más alcance tiene. Eso es lo que hacen los influencers, uno ya no cree en la publicidad de la marca, sino que te guías por la experiencia de tu conocido o de un referente.
- 3) Hoy con la viralización de las redes sociales, un cliente enojado, puede destruir nuestra reputación.

Tercera premisa:

Hay que escuchar, más que hablar. Toda la información que necesitas, la tiene tu cliente.

Hace encuestas, preguntas, juegos de trivia todo lo que puedas saber te da información para poder captar a más gente y brindar un buen servicio.

Tenemos dos oídos y una boca, para escuchar más que hablar!

Por ejemplo: para nuestro aniversario de casados, reservamos para cenar en un restaurant de Córdoba. Cuando hicimos la reserva por whatsapp, nos preguntaron: ¿Festean algo ese día?

La verdad que nos encantó que sean atentos y pregunten. No se si nos darán una atención especial, pero el simple hecho de preguntar ya nos pareció super importante.

Y nos quedamos pensando, qué distinto sería nuestro servicio si por ejemplo: sabemos que ese artículo que nos compraron era para un regalo y cuando lo entregamos ya va con una tarjeta de felicidades. **Son detalles que no cuestan dinero y hacen a una mejor calidad de servicio.**

Como dijimos anteriormente, es más fácil cuidar al cliente viejo y también que el que te compro un artículo si le das un incentivo te compre más, que una persona nueva.

Te dejamos algunas ideas para vender más al mismo cliente, son ejemplos que vos podés modificar como te parezca, vos sos el que mejor conoce tu mercado:

1) Con la compra de un artículo, le das un descuento para otra compra.

Muchos pensarán que con ese descuento que dan están perdiendo comisión, y no lo tenes que pensar así... vos resignas un porcentaje de ganancia pero ganas porque sin ese descuento esa venta seguramente no existiría. Es decir, si comisionas el 20% de ese producto, y le diste un descuento del 10% , estás ganando un 10% antes que no ganar nada!

2) Hacer sorteos.

¡A todos nos encanta participar!

3) Venta dirigida.

Es una técnica que consiste ofrecer un artículo que complementa al que ya te compraron.

Por ejemplo: Si te compraron el burbujero infantil, al mes escribible ofreciendo el liquido de respuesto.

Si te compraron la mopa, seguramente es un cliente que compraria otros productos relacionados con la limpieza del hogar.

A lo que vamos con esto, es que si ya te compro una zapatilla no le vuelvas a enviar el catálogo de calzado. Tenes que ofrecer el servicio y decir, por ejemplo: entro este buzo y va justo con la zapatilla que te compraste!

“Las personas no compran bienes y servicios... compran relaciones, historias y magia”.

Seth Godin.

Como filosofía , en Nuve siempre pensamos que todas las estrategias que hacemos deben ser: **Ganar-ganar**. Es decir, todos tenemos que ganar y salir beneficiados.

Cada uno de nosotros somos la cara de Nuve y el **valor de la palabra** es algo fundamental en nuestro equipo. Siempre decimos que no damos garantías escritas, porque la garantía somos nosotros!

Tus clientes tienen que tener la tranquilidad que siempre se les ayudará y se gestionará cada necesidad.

Creemos mucho en: las visualizaciones, en la abundancia ilimitada, en la ley de atracción. Así que si pensamos con prosperidad, atraeremos eso, y siempre estaremos vibrando alto.

Otro concepto importante, es que hay que **aprender a sembrar**. Primero dar y tener paciencia. Los resultados muchas veces no son inmediatos, pero como vimos antes no hay mejor amigo que la constancia y la disciplina.

Muchas veces nos pasó de pensar una estrategia, por ejemplo: repartir folletos . La analizábamos en el corto plazo, y no habíamos obtenido los resultados esperados.

Pero meses después, se contactaba gente a través de esos folletos!

La respuesta fue más lenta de lo que nosotros habíamos pensado, pero el objetivo fue logrado!

Hay que hacer, hacer y hacer. Todo es prueba y error, y mientras más intentes mas chances tenes de que salga! Es estadística pura, pocos son los que hacen el gol en el primer intento o uno ve el éxito pero después de horas de trabajo.

Como dice Michael Jordan: “ He fallado más de 9000 tiros en mi carrera, he perdido 300 juegos, 26 veces han confiado en mí para tomar el tiro que ganaba el juego y lo he fallado. He fracasado una y otra vez en mi vida y eso es por lo que tengo éxito”.

Como dice, el creador de facebook: **“Hecho antes que perfecto”**. ¿Qué quiere decir? que a veces ser perfeccionistas o esperar a tener todo perfecto para arrancar nos juega en contra!

Se hace camino al andar, así que VOS HACE! y vas a ver cómo todo se va acomodando.

Por que o sino estamos esperando el “momento ideal” y eso no llega nunca, o estás perdiendo de ganar en el mientras tanto... que si nos ponemos a reflexionar: la vida es un mientras tanto !

El dato positivo es que una vez que sembraste y empezas a tener clientes quiere decir que lograste un patrón de comportamiento. Si haces las cosas bien esos clientes se van a convertir en habituales, y si cumplis con todas las actividades del cronograma, cada día vas a tener más clientes. Una vez que ese patrón arranca, no se interrumpe, siempre se acelera.

¿Qué quiere decir esto? Lo vimos en un curso de organizaciones exponenciales, que te enseñan a ser organizaciones que crecen 10 veces más que su competencia, por eso son exponenciales porque el crecimiento es infinito.

Explicaban eso, que muchas veces el camino puede ser cansador, que no es un camino lineal al éxito, que toma su tiempo. Pero una vez que cumplimos con ciertos compartimentos cuando se avanza, se acelera el proceso y nunca vuelve para atrás.

Es decir, una vez que descubrimos cómo hacerlo y lo sostenemos en el tiempo, el **crecimiento va a ser siempre constante**. Primero vas a tener 5 clientes, después 10, después 15 pero después se convierte en exponencial y de 15 podés pasar a tener 100. Es decir, deja de ser lineal el crecimiento y nunca vas a volver a tener 5 nuevamente porque ya generaste hábitos de crecimiento constante.

En ese mismo taller, nos explicaban que los crecimientos ahora son mucho más rápidos. Por ejemplo: la radio tardó 38 años para lograr 50 millones de usuarios, facebook logró 100 millones en 9 meses.

Si pensamos en nuestro negocio:

Antes un vendedor tenía que golpear puerta por puerta, tenía que buscar el

“Cuando todo parezca ir en tu contra, recuerda que el avión despegó contra el viento”.

Henry Ford

catálogo, esperar unos días para que ese cliente tenga tiempo de elegir, llevar ese catálogo a otro cliente, y así sucesivamente.

Ese crecimiento de venta era lineal y limitado, porque tenías unas tantas horas el catálogo en cada casa.

Hoy vemos esa situación que hace poco tiempo nos parecía normal y habitual como una locura. ¿Por qué?

- ✓ Porque perdemos mucho tiempo de traslado, de esperar que el cliente decida (y mientras se decidía no podíamos gestionar otra venta)
- ✓ Es más costoso (cada movimiento aunque vayamos caminando tiene un costo)
- ✓ No es ecológico (la cantidad de papel que se consumía y desperdiciaba era impresionante)

Por eso, cuando nos preguntan: ¿Van a hacer catálogos en papel?
Nuestra respuesta es: Por ahora nunca.

Por que estaríamos desperdiciando la oportunidad que nos da hoy la era digital, así que ahora hablemos de las redes sociales que son nuestra mejor amiga en este momento.

Vamos a profundizar en:

- ✓ Whatsapp.
- ✓ Telegram.
- ✓ Facebook.
- ✓ Instagram.
- ✓ Tiktok.

WHATSAPP

Nuestro tipo de venta es **relacional**, el cliente llega al producto a través tuyo. Por eso es fundamental, como dijimos anteriormente, la relación que se genera con esa persona.

Las redes sociales son una herramienta super potente, pero una herramienta más de las tantas que se pueden realizar.

Hoy en día, el contacto cara a cara, la conversación uno a uno tiene un mayor poder de convertibilidad en ventas que un posteo en instagram . La gente le compra a personas , no a marcas. Es decir, si empezas a escribir por whatsapp a cada cliente te aseguramos que vas a lograr muchas más ventas que subiendo una foto del producto a tu muro de facebook.

Por eso, vamos a arrancar con **whatsapp**, ya que hoy es la estrella de la venta. Podes tener el whatsapp tradicional o el business, con los dos puedes trabajar perfectamente.

La diferencia es que el business te permite:

Crear catálogos, poner links, horarios y escribir mensajes automáticos. Las funciones en las que vamos a profundizar están en los dos formatos, así que queda a gusto de cada uno.

Ventajas:

- ✓ Todo el mundo, no importa la edad y el nivel socio económico, todos tenemos whatsapp.
- ✓ Permite generar una comunicación uno a uno (más cercana con el cliente), que en las redes sociales es más impersonal.
- ✓ Podes llegar con todos los formatos: videos, fotos, links , pdf, audios.

“A la gente no le importa tu negocio, le importan sus problemas. Se la solución que están buscando”.

Melanie Dodaro.

¿Qué herramientas usar de whatsapp?

Grupos.
Listas de difusión.
Estados de whatsapp.
Mensajes uno a uno.

Los **grupos** son la herramienta más conocida de esta red social. ¿Quién no está en varios grupos? Lo importante de esto es no convertirnos en un spam, y enviar todo el tiempo mensajes de venta a un grupo que no cumple esa función.

Lo que nosotros aconsejamos es , contar que están vendiendo Nuve y enviar la web más un catálogo para que la gente del grupo esté informada.

Lo otro que aconsejamos es en fechas especiales, volver a mencionar que si necesitan para realizar un regalo tienen catálogos especiales. Por ejemplo: día de la madre, día del niño, día del padre. Ya que de esa forma ustedes se ofrecen como una ayuda y un servicio para solucionar ese regalo.

¿Qué más quiere uno, que elegir el regalo por whatsapp y que te lo lleven a tu domicilio? Es una comodidad absoluta para todos los que no tenemos tiempo.

Volvemos a lo anterior, cuando somos un servicio para nuestra comunidad si lo difundimos en los grupos, por ejemplo: en el grupo de padres del cole, si tenemos útiles escolares a buen precio, si lo publicaríamos ya que es un producto que les sirve a todos los miembros de ese grupo.

No te aconsejamos hacer un grupo de venta, porque consideramos que el cliente tiene que decidir si quiere estar en un grupo o no. Es invasivo agregar a alguien que no te dio su autorización, y el tráfico de información que se genera en estos grupos suele ser más molesto que útil, y la gente los abandona masivamente.

En este momento, estamos sobreinformados, a través de todos los medios nos “bombardean” con noticias, y nuestro cerebro no llega ni a ver ni a leer todo el material disponible. Por eso, mientras más selectivo y preciso sea tu contenido mejores resultados tendrás.

No sirve estar reenviando todos los catálogos todo el tiempo, sino que es mejor pensar a quien le enviamos cada catálogo y cada cuanto tiempo.

Pensando en esas preguntas, es cuando la **lista de difusión**, es nuestro mayor aliado.

¿En qué consiste?

Es una herramienta de whatsapp que te permite hacer listas de contactos de hasta 256 personas para enviar información (videos, fotos, documentos, escritos) como si fuese a un solo contacto pero les llega a toda la lista al mismo tiempo.

Lo bueno de esta técnica es que ahorramos tiempo, y es mucho más seguro que el cliente lea el mensaje, ya que le llega como un mensaje que se lo enviaste vos, así que si o si en algún momento lo abre.

En cambio en los grupos corremos el riesgo de que como hay tanta información, mucha gente no vea lo que enviamos.

Para que funcione es importante que el cliente te tenga agendado a su celular, si no te tiene agendado aunque vos lo tengas en tu lista, no le va a llegar el mensaje.

Como dijimos en las premisas, fundamental ser transparente, por ejemplo:

- ✓ Hablar en plural para que la gente se de cuenta que es un mensaje para muchas personas.
- ✓ No poner mensajes individuales como: hola reyna, besos diosa, etc; ya que la gente lo puede tomar como personal y cuando se da cuenta que es un mensaje masivo se puede ofender.
- ✓ Hacer mención que están en una lista y que si desean no estarlo, nos avisen para sacarlos.
- ✓ Preguntar cada cuanto quieren recibir información, y hacer las listas de acuerdo a esa respuesta.
- ✓ Preguntar qué información les gustaría recibir, mientras más segmentado lo hagas más éxito tendrás!

“ Estoy convencido que la mitad de lo que separa a los emprendedores exitosos de lo que han fracasado es la perseverancia.”

Steve Jobs

¿Cómo potenciar las listas? hacerlas lo más específicas posibles, por ejemplo:

Tener una lista de clientes hombres , a los cuales les enviamos solo productos que le pueden interesar a ellos. y podemos ofrecer el servicio para ayudarlos a elegir regalos para el día de la madre, navidad, etc, y en esa ocasión les enviamos puntualmente catálogos femeninos.

*¡Cuántos hombres nos agradecerán ese servicio!
O si tenemos contacto con sus mujeres directamente decirle al marido: tu mujer quiere estas sandalias para el día de la madre! Les aseguramos que le van a sacar un problema de encima a más de uno!*

Tener una lista de madres con hijos o abuelas que sabemos que le compran a sus nietos para poder enviar todo lo de niños.

Tener una lista de mujeres deportistas. En estos casos, es importante preguntar: ¿haces deporte? ¿Qué deporte haces? y la agregas a esa lista.

Lista de mujeres fanáticas de la moda, que siempre van a querer recibir todas las novedades que tengas.

Lista día del padre, de la madre, del niño, lista navidad. En esa lista pones al cliente que te compra para ocasiones especiales, para regalar y que no quiere estar recibiendo todo el tiempo mensaje sino que para esos casos puntuales.

Siempre mantenerla actualizada, a medida que sumas nuevos clientes los agregas a la lista que corresponda y también chequeas si alguien te bloquea.

¿Cómo te das cuenta si alguien te bloquea? Vas a dejar de ver su foto de perfil y los mensajes que les envíes van a tener un solo tilde. Es decir, que lo que envías no le llega.

Es importante saber esa información a la hora de analizar los resultados, ya que si decimos que en una lista tenemos 200 personas, pero 100 nos bloquearon, estamos llegando a la mitad.

Si te bloquean no te preocupes, siempre habrá gente que lo va a hacer pero si tomas los consejos que te dimos anteriormente te aseguramos que va a ser

muy poca la gente que lo haga.

La tercera herramienta de whatsapp son los **estados**. Podes subir fotos, escritos, videos que duran 24 hs publicados y los ven todas las personas que te tienen agendado.

¿Qué tiene de malo? Que no todo el mundo está acostumbrado a ver los estados. Lo bueno es que la herramienta te dice cuánta gente fue viendo cada contenido.

Lo que te aconsejamos es que unas la lista de **difusión + el estado**. ¿Cómo sería? Envías un mensaje a la lista:

Tenemos los mejores regalos para mamá . Mira en mi estado todas las opciones disponibles.

De esta forma no llenamos la memoria del celular del cliente, y el que quiera ver se dirigirá al estado, y los vamos a acostumbrar a que en nuestro estado siempre hay material disponible.

Si tienes descargado el facebook en tu celular, cuando subís los estados , te figura una opción compartir en los estados de facebook. Elegi siempre esa opcion, asi con un sólo click estás compartiendo en los dos lugares a la vez!

Mientras más grande es tu comunidad de whatsapp, más chance tenes de vender.

¿Cómo ampliar tu comunidad?

- ✓ Agenda a todos los contactos que puedas, y asegurate que esas personas te tengan agendado.
- ✓ Cuando te agregan a un grupo, en el cual tenes un monton de gente que no conoces, es ideal para ir agendando y presentarte con cada contacto contandole a que te dedicas.
- ✓ Pedir referidos (es un método super antiguo, pero sigue funcionando) si cada contacto te pasa 3 nuevos posibles clientes, tu red de influencia crece

Está en auge los grupos de whatsapp de barrios. Pedile a tus conocidos

“El fracaso es solo la oportunidad de comenzar de nuevo de formas más inteligente”.

Henry Ford.

- ✓ que te agreguen a esos grupos, y si en tu barrio todavía no hay! tenes que ser el responsable de crearlo!
- ✓ Intercambia con otros emprendedores sus bases de datos. Por ejemplo: tenes una amiga peluquera, pedile los contactos de sus clientes y le haces una atención.

Es importante analizar **a qué hora y qué días** tenes mejores resultados. Seguramente un lunes a las 8:30 de la mañana, no vas a tener muchos comentarios porque la gente está focalizada en empezar su día. Pero si vas a tener respuesta, un sábado a la mañana que es cuando la gente está más relajada y puede prestar atención a tu mensaje.

Otra idea es ir borrando cada 3 horas lo que subiste a tu estado, y subir algo nuevo. Porque vas a ver que la primera foto la ve mas gente , asi siempre salis con los estados actualizados y arriba en la lista de cada celular.

El formato de **video** tiene muchísimo mejor alcance que una foto o un escrito. Anímate a usar videos y a generarlos. Te aconsejamos que hagas videos de 15 segundos aproximadamente, porque o sino la gente los pasa.

Es clave ser un generador de contenidos y dejar de ser un consumidor de otros. Existen un montón de aplicaciones gratuitas que te permiten hacer videos con tu celular. Ej: inshot, splice, reels de instagram, tik tok. ¡Anímate a divertirte en familia haciendo videos!

Más se aprende una hora haciendo, que un año estudiando.

El gran diferencial cuando salió whatsapp fue la posibilidad de enviar audios, tanto fue el auge que hoy prácticamente no se llama más sino que todos son audios.

Ahora el problema es que estamos haciendo un mal uso de esta gran herramienta, el oído soporta hasta una cierta cantidad de segundos una escucha activa.

Si tu audio supera los dos minutos, te aseguramos que no te escucharon y se perdió información en el camino.

Por eso es importante mandar audios cuando se está aportando algo diferente a lo que se puede enviar escrito.

Nuestro cerebro lee más rápido que lo que escucha, así que es preferible enviar escritos (que no sean muy largos) y utilizar: negrita, cursiva, mayúsculas, emojis, gif.

Tenes dos formas de ponerle onda a tu escrito:

Una es escribir la palabra o el texto que quieres poner con otra tipografía, haces doble click y te va a salir la función: copiar, cortar, pegar, **BIU**, seleccionas ahí y puedes ponerle onda a tu texto!

La otra opción es la más antigua que es:

- ✓ Para escribir texto en “*cursiva*”, coloca un guión bajo antes y después del texto: **hola**
- ✓ Para escribir texto en “**negrita**”, coloca un asterisco antes y después del texto: ***hola***
- ✓ Para escribir texto “tachado”, coloca una tilde antes y después del texto: ~~**hola**~~
- ✓ Para escribir texto en “monoespaciado”, coloca tres comillas invertidas antes y después del texto: `hola`

¿Cuándo usar audios?

- ✓ Para describir un producto (que en el escrito a veces no se interpreta)
- ✓ Para solucionar un malentendido (a veces le estamos poniendo un tono a un mensaje, que no fue enviado con ese fin, un audio aclarando la situación es un buen método)
- ✓ Si el cliente se comunica con audios, si respondele con audios. (para esa gente que le es más útil el audio, es buena la herramienta de apretar el micrófono y deslizarlo para arriba, así puedes grabar todos los minutos que quieras sin necesidad de mantener apretado el icono del micrófono)

“ Si puedes soñarlo puedes hacerlo”

Walt Disney

Como el primer paso fue el audio, ahora las **videollamadas** son más recurrentes. Todavía se utilizan poco en la atención con clientes, pero es una excelente herramienta para mostrar cercanía y asesorar en vivo! Animate a hacer video llamadas y vas a estar brindando un servicio diferencial.

Para los que usan la compu, es clave usar el **whatsapp web**, les aseguramos que con eso no utilizan más mails!

¿Cómo se hace? Escribí en tu explorador **<https://web.whatsapp.com/>** , vas a la configuración de tu whatsapp en el celu y elegis la opción whatsapp web. Escaneas el código que te sale en la web y automáticamente te sale tu whatsapp en la compu.

Desde ahí podés escribir, mandar audios y hacer lo mismo que haces en tu celular. Es ideal para bajar archivos y es mucho más práctico que el celular.

Es mas, podés tener tu celular en otro lugar y con solo que este prendido, podés usarlo desde la compu.

Dependiendo del celular es como sale el editor de fotos, pero casi siempre cuando estás por enviar una foto arriba te figura: T, un lápiz y una carita. Eso te permite escribir o dibujar arriba de las fotos y poder enviarlas. Es una herramienta súper práctica y fácil para ponerle tu estilo a cada imagen.

El whatsapp es nuestra agenda, al hacer copias de seguridad automáticas te aseguras que toda la info que escribis ahí queda guardada aunque cabies de celular.

¿Para qué la usamos? Crea un grupo en el que estés vos solo como integrante. Para eso tenes que agregar a una persona y después eliminarla.

¿Para qué te sirve eso? Para organizar toda tu información, por ejemplo , podés tener grupos de:

- ✓ Claves y contraseñas
- ✓ Ideas pendientes
- ✓ Pedidos por cargar
- ✓ Recetas o películas para ver.

Hay tanta información en cada chat y en cada red social que esta bueno segmentarlo y te aseguramos que te va a super ordenar.

Luego, podés buscar en cada chat en la opción buscar en el chat o directamente buscas en la lupita. ¿Cómo se hace? pones lo que querés buscar y te va a salir cuando escribiste eso. Por ejemplo: usuario de nuve.

Para eso es importante escribir las palabras claves, por ejemplo, si le tenes que pasar un precio a un cliente es mejor pasárselo por escrito. Entonces cuando te olvidaste cuanto cobrarle, pones en la lupa: precio del buzo y te va a salir el precio para cobrarle.

En cambio, cuando nos manejamos con audios, esa información se pierde y tenes que estar escuchando los audios para acordarte.

También está la función de mensaje destacado, apretas en la estrella y todos los mensajes que consideras que son importantes , los podés ir guardando.

Todo se va actualizando así que cada nueva herramienta que surja iremos actualizando la guía. Pero por ahora solo nos queda agradecerle a whatsapp porque les aseguramos que usandolo correctamente potencia y facilita tu negocio al 1000 %.

“Muchos emprendedores piensan cómo puedo ganar mucho dinero? Pero es mejor pensar... ¿Cómo puedo hacer que la vida de la gente sea mejor? Si respondes bin esa pregunta, el dinero viene solo”

Richard Branson.

TELEGRAM

Como siempre cuando algo crece, nacen competidores y hoy la competencia de whatsapp cada vez tiene más seguidores, y es **Telegram**.

Lo bueno de telegram es que tiene nuevas funciones que nos pueden ayudar a mejorar nuestro trabajo y vender más. También puedes usarlo desde la computadora, que es mucho más práctico a la hora de trabajar.

Podes:

- ✓ Crear un canal: La comunicación es unidireccional, es decir, vos escribis y el resto no puede interactuar. Solo lee y ve los contenidos que envías. Los canales funcionan mejor como fuente de información y novedades para tus clientes.
- ✓ Lo bueno es que sirve para captar nuevos clientes que no te conozcan, ya que se puede unir el que quiera.
- ✓ Podes generarte un link y compartir en todas tus redes ese link, la gente que hace click en ese enlace directamente le sale tu canal y lo puede empezar a seguir.
- ✓ Crear un grupo: es la mejor opción para generar una comunidad, al igual que los grupos de whatsapp todos pueden participar o puedes seleccionar algunos administradores.
- ✓ Podes crear grupos públicos o privados, y regular que contenido quieres que suban.

Consejo: Crea grupos públicos con el nombre de tu barrio, donde cada vecino promocióne lo que venda. También tenes la opción de crear grupo cercano, que está muy bueno, ya que lo ven las personas que están cerca tuyo!

Lo ideal es que pongas nombres que la gente escriba en la búsqueda entonces cuando busca salís vos como primera opción. Ejemplo: compra-venta córdoba, todo calzado, etc.

A diferencia de whatsapp, los grupos pueden ser hasta de 200.000 miembros, historial de chat persistente, enlaces publicos y administradores con diferentes privilegios.

- ✓ En la opción de contactos puedes ver gente que está cerca tuyo. Esa opción es ideal para hacerte conocer con clientes nuevos.
- ✓ Puedes generarte un usuario y que los contactos te agenden de esa forma. Esto está bueno, por que no ven tu número de teléfono.
- ✓ Para los adictos a los audios, puedes duplicar la velocidad del audio que te envían, así lo escuchas más rápido.
- ✓ Puedes utilizar asistentes virtuales que te ayuden a responder.

Telegram está en pleno auge y todo el tiempo se suman nuevas herramientas, es la combinación entre: mensajería, mail y red social. Todo en uno.

También se hizo conocida, porque los expertos dicen que es más segura y ocupa menos lugar que whatsapp.

Como dice el dicho: *"el que pega primero, pega dos veces"* así que creemos que hoy es el momento de estar en telegram y conocerlo a la perfección, así cuando todo el mundo emigre a esa red vos ya sos experto!

Apagar la vela de otra persona no va hacer que la tuya brille con más fuerza.

FACEBOOK

Facebook es el dueño de casi todas las redes sociales que estamos hablando en esta guía, aunque muchos ya dejaron de usarlo. Sigue siendo una red super potente para la franja de 40 años para arriba.

En este canal vamos a hacer foco en:

- ✓ Market place.
- ✓ Grupos.
- ✓ Tu propio muro y red de contactos.
- ✓ Página comercial.

Como venimos diciendo, la gente le compra a personas de carne y hueso, así que nuestro primer consejo es que profesionalices tu muro de facebook.

Todo lo que vos puedas mostrar en tu muro y tus estados, va a tener mucha más visibilidad que una página comercial.

No aconsejamos hacer perfiles de venta, ya que muchas veces se bloquean porque no cumple con las pautas de facebook, y cómo esta red busca relacionar personas : primero tus contactos van a ver tu perfil , y solo verán tu página comercial si tiene pauta publicitaria. Es decir, si pagas publicidad.

En el mismo cronograma que pusiste tus objetivos y horarios de trabajo vas a designar un lugar para cada red social.

Lo ideal es que todos los días subas contenidos que mientras más de tu autoria sean mejor. Como dijimos anteriormente, si te sacas una foto vos cocinando mostrando los productos tiene mejor llegada que una foto del catálogo.

Si haces un videito corto y contas como te ayuda la mopa, para dar un ejemplo, vas a vender muchas más.

Crea el contenido vos y no solo seas un reenviador de fotos sin mensaje.

Obviamente que también puedes utilizar nuestras imágenes y videos, pero siempre dale tu toque personal, tu experiencia con ese producto, que te soluciono, como lo usas. Eso es mucho más valioso y le va a llegar más a tu posible cliente!

Decimos que un perfil de facebook está completo cuando:

- ✓ Publicas en tu muro y estados diariamente
- ✓ Saludas para los cumpleaños y por ejemplo: brindas un descuento o un regalo.
- ✓ Agregas amigos constantemente
- ✓ Utilizas el messenger para escribir por privado a esos contactos que no tenes su whatsapp.

Una vez que pudiste mantener tu perfil actualizado, los pasos siguiente son los **grupos**.

En la solapa de buscar vas a encontrar todo tipo de grupos, te aconsejamos empezar con los de tu barrio y los más cercanos. Por ejemplo: grupo de compra venta barrio general paz, grupo de compra venta córdoba, etc.

Después puedes ir segmentando de acuerdo a los intereses del grupo que productos compartis. Por ejemplo: si escribís actividad física, te van a salir miles de grupos donde puedes compartir los artículos fitness.

Preséntate en esos grupos y siempre participa en esas comunidades: responde las consultas que sepas, ayuda a la gente con información útil.

Como venimos diciendo no todo es vender y mostrar el producto. Se un puente en tu comunidad y vas a ver cómo se potencia todo en tu vida.

La herramienta más nueva en facebook es **marketplace**, está funcionando muy bien y cumple con su función de vender a contactos cercanos.

Puedes publicar de todo como si fuese un clasificado y también puedes abonar publicidad para que lo vea más gente.

Te aconsejamos que en el título pongas palabras claves que la gente busque y que hagas un anuncio por producto. Siempre coloca: precio, descripción y título atractivo.

Lo bueno de la publicidad de facebook es que es muy económica y tiene muy

Los procesos llevan su tiempo: abandonar no los acelera.

buenos resultados. ¡Anímate a probar con montos chicos y con productos que tengas en stock!

A través de esta herramienta, vas ampliar tu comunidad porque te va a escribir gente que no está en tu perfil. Es importantísimo no desaprovechar esa oportunidad y pedir sus whatsapp, agendarlos y pasarles las promos correspondientes a los productos que les interesan.

Muchas veces pasa que ese cliente no compra en ese primer contacto, pero después te agendo y vio tu estado a los meses y realiza su primera compra.

La última herramienta es la de la tienda o página comercial . La dejamos para el último, porque creemos que hay que hacerla cuando ya creciste en el negocio y puedes profesionalizar aún más tu trabajo.

¿Qué queremos decir? Hacer una página y no invertir en anuncios hará que esa tienda no la vea nadie.

Por eso, creemos que las otras herramientas son más potentes y más rápido verás resultados positivos.

Una vez que venís cumpliendo con todos los pasos de la guía y lo puedes sostener en el tiempo, si aconsejamos hacer la página.

¿Cuándo consideramos que es momento de hacerlo?

- ✓ Si quieres crecer en el sistema e incorporar vendedores
- ✓ Si ya llegaste a la cantidad máxima de amigos en facebook y quieres tener tu marca personal
- ✓ Si ya hiciste todo lo que aconsejamos y quieres seguir creciendo!

Esto no es una regla, y cada uno hace su camino, no hay una receta perfecta. Esta sugerencia es porque vimos un montón de páginas que se crean y quedan en la nada, o piensan que haciendo la página ya está y nada más lejano. Es un canal más de comunicación que sumas y que debes mantenerlo como corresponde.

En Nuve siempre apostamos a ir por más y arriesgarse así que si tenes ganas de hacer una pagina, no lo dudes!! Nada peor que quedarse con la duda de que hubiese sido si lo hacía.

INSTAGRAM

La red social que hoy es vidriera del negocio es Instagram. Las herramientas que tenes son:

- ✓ Stories (estados).
- ✓ Feed (tu muro).
- ✓ Reels (videos).

A los estados y muros los puedes asociar a tu cuenta de facebook. Te recomendamos que publiques en instagram y que tildes la opción de publicarlo en facebook. Así te ahorras un paso y estás publicando en ambas redes.

Como venimos diciendo lo que importa es el contenido de lo que publicas, que aportas a tu comunidad. Como dice un dicho: “si no aportas, no importas”.

Lo que hoy más alcance tiene en esta red es mostrarse tal cual sos, ser espontáneo y natural.

Tus publicaciones no pueden ser solo venta, animate a:

- ✓ Enseñar algo (todos sabemos algo que puede ayudar a otro. Por ej: recetas, como ordenar, como vestirse, juegos, etc).
- ✓ A recomendar (lo que te sirve, lo que te ayuda, lo que te gusta ver, lo que te parece un buen dato).
- ✓ A reirte, a bailar, a mostrar tu día a día (con las luces y las sombras que eso signifique).

De esta forma vas a ir ampliando tu círculo y generando una comunidad.

La verdad es que esto lleva tiempo, no es de un día para otro, hay que ser

Rodeate de personas que sumen! Tu felicidad es ahora!

constante. Hay que ir probando alternativas y experimentar.

Instagram cuenta con herramientas que te ayudan a conocer mejor a tu público:

- ✓ Encuestas.
- ✓ Preguntas.
- ✓ Cuestionario.
- ✓ Cuenta regresiva.

Consejo, tomalo como un juego y animate a probar. Ejemplos:

- ✓ Subí dos looks distintos y pregunta qué look gusta más.
- ✓ Hace cuestionarios de que quieren ver tus clientes
- ✓ Deja el sticker de preguntas para que se animen a consultar lo que quieren.

Hoy la gente quiere participar y formar parte del contenido. A mayor interacción con tu público, más captación de seguidores tendrás. Pero seguramente ahora, estas pensando: “todo muy bien, pero yo ni loca me filmo hablando”

¿Qué es lo que te da miedo? ¿Que te da vergüenza? La mayoría de las veces, la respuesta de esta pregunta es : “no animo, porque que va a pensar la gente!”, “van a decir que soy una creida”, etc etc etc...

A eso te respondemos:

- ✓ La gente que te conoce te va a felicitar y apoyar. No va a pensar nada malo, porque vos te vas a mostrar como ellos ya te conocen así que no les va a sorprender....
- ✓ No hagas foco en quien te va a criticar, sino a quien vas a ayudar con ese contenido.

- ✓ Para pasar a la acción, siempre en Nuve, planteamos un escenario y pensamos el peor panorama. No es de negativos, todo lo contrario ya que al llevar tu mente al peor escenario, te vas a dar cuenta que lo peor no es grave! Entonces eso siempre nos anima a dar el paso! ¿Que perdes con probar? Nada!
- ✓ La mayoría de las veces cuando no nos animamos a mostrarnos, estamos hablando desde nuestro ego y desde la cómoda zona de confort. ¡Nada que nos haga crecer e ir para adelante nace ahí!
- ✓ Las personas exitosas tienen algo en común: todas creen en sí mismas! Si vos no crees en vos, ¿Quién lo haría?

El gran problema suele ser las películas que nos hacemos en nuestra cabeza, que después cuando vamos a la realidad, nunca pasan!

Por eso, vamos a lo práctico, y pasemos a la acción:

- 1) Pensa el contenido de lo que quieras subir (todo ya está inventado!, inspírate con otros videos)
- 2) Prende ya la cámara de tu celular
- 3) Pone algún filtro que te guste (vas a ver como te mejora y te da seguridad)
- 4) Hace un video de 15 segundos.

Bonustrack:

- ✓ Invita a tus hijos o a la persona que quieras a participar (puede ser una excelente actividad para hacer en conjunto, ahora son ellos los que te pueden enseñar como hacer un video y te aseguramos que les va a encantar)
- ✓ Aunque hables pone palabras escritas que orienten de que se trata el video, cada vez son más los usuarios que usan el celular en silencio, entonces el escrito los ayuda a seguir el hilo del video. En los reels puedes seleccionar la opción de subtítulo automática.

Cuando logres un video que te guste, subilo y vas a ver que el mundo sigue

No pierdas tiempo en lo que está fuera de tu control. Sos más fuerte que tus excusas.

girando! Y vos te vas a sentir feliz de haberlo logrado y vas a ganar mucho más de lo que tenías miedo a perder.

Es clave que no te creas todo lo que ves en las redes , como buen reflejo de nuestra sociedad hay:

- ✓ ”Mucho vende humo”
- ✓ Muchos seguidores comprados
- ✓ Grandes promesas sin datos reales.
- ✓ Siempre piensa que estás viendo un recorte de la vida de las personas, no toda su vida, y vemos el recorte que la gente quiere que veamos.

Los expertos en redes sociales siempre expresan lo mismo: no importa la cantidad de seguidores, lo que importa es que los seguidores que tengas interactúen con vos y te compren a vos.

Si tenes 100 seguidores, pero esos 100 son clientes, felicitaciones!!! No le des importancia a la cantidad de seguidores, y si dale: a tu contenido, a tu interacción y tu relación con esos seguidores!

Los **reels** son la nueva herramienta que instagram le copio a tik tok para frenar el avance de esta red china. Es decir, para que el público que ya está en instagram , no emigre a tik tok . Es la guerra eterna entre Estados Unidos (instagram) y China (tiktok).

Para ganar la batalla, lo que hace instagram es “premiar” a los usuarios que suban reels. ¿Cómo te premia? dandote más visibilidad en la red.

Por eso, cuando vos decis : poca gente me contestó en el muro, es porque en realidad poca gente lo vio. El famoso algoritmo de instagram, que te muestra siempre lo que ves y hay cuentas que seguís pero que nunca ves actualizaciones.

Así que para romper con ese algoritmo, hay que hacer lo que instagram quiere, que es que subamos videos!

TIKTOK

Hoy la moda es **TikTok** y lo bueno de esta red es que tiene un poder de viralización muy rápido y gratuito! Hay que aprovechar este momento porque seguramente en un tiempo van a empezar a cobrar por publicidad como lo hace su competencia.

Mira las tendencias (el icono de la lupa), y la app te va guiando en que contenido subir.

También en buscar puedes escribir: venta de ropa, consejos para vender o lo que quieras buscar.

Mientras más contenidos veas, mas te vas a inspirar! La creatividad se trabaja y mientras tanto te divertis seguro!

Para matar dos pájaros de un tiro, puedes hacer el video en tik tok y publicarlo en instagram.

Como todo en la vida esta es una guía en proceso, que todo el tiempo iremos actualizando para siempre poder estar vigentes y darte las herramientas para poder crecer en este negocio.

El conocimiento es importante, **pero sin acción, no hay resultado.** ¿Qué queremos decir? Que siempre habrá nueva información en este mundo globalizado, que siempre vas a sentir que te esta faltando algun dato, o que no sabes tanto de algún tema. Pero si sólo recabamos información y no accionamos no vamos a lograr nada... Esa información solo va a quedar en tu cabeza.

Estamos viviendo la cuarta revolución industrial, la transformación digital está cambiando nuestras vidas por completo. Debemos usar la tecnología a favor nuestro, para realmente vivir mejor, y esto no es solo ganar plata, en Nuve deseamos que todas estas herramientas te permitan trabajar menos, dedicarle más tiempo a lo que quieras y que tus sueños se cumplan más rápido!

La mejor manera de lograr los sueños es ayudando a los demás a lograr los suyos, si vos lograste cumplir tus metas te aseguramos que nosotros cumplimos las nuestras!

“El éxito no es definitivo, el fracaso no es fatal: lo que realmente cuenta es el valor para continuar”

Winston Churchill.

RUTINA DE LOS EMPRENDEDORES EXITOSOS:

Leen libros: Una de las similitudes que tienen las personas de éxito es que leen más que la media. Animate a generar el hábito de la lectura! Si lees 5 hojas por día, ya estas leyendo más que el resto y en un mes puedes leer un libro.

Meditan: Puedes empezar con respiraciones y cerrar los ojos. No te imagines que necesitas mucho tiempo o un lugar especial, en You Tube tenes meditaciones de 5 minutos. En la empresa hacemos todos los días para arrancar el día, y te prometo que empezas el día mejor!

Hacen ejercicio: Lo que puedas! pero hay que moverse, hace bien al cuerpo y al alma. No hace falta pagar la cuota de un gimnasio, solo se necesitan ganas y compromiso con nuestro cuerpo, es el envase que nos va acompañar toda la vida, lo debemos cuidar.

Comen saludablemente: Somos lo que comemos. Todos los días salen nuevos estudios de lo mal que hace comer productos ultraprocesados, y encima son los más caros! Como diría Marina Borenzstein: "mi farmacia está en la verdulería". Mientras más sano comas, mejor te vas a sentir en todos los aspectos, y comer sano no quiere decir aburrido.

Son optimistas: Ver los problemas como retos a solucionar, siempre ven el vaso medio lleno. Sonríen más. Son agradecidos y creen en la ley de atracción. (*mira el documental del secreto en netflix*)

Creen en sí mismos: Defienden sus sueños y saben que lo van a ser realidad. Repiten afirmaciones diariamente. Están conectados con la abundancia ilimitada.

Piensan a largo plazo: Proyectan y piensan :¿ Cómo me quiero ver dentro de 5 años?

Tienen un plan: Escriben sus metas (como vimos en los primeros ejercicios). Sus metas grandes y las diarias. Tener 5 metas por día al arrancar la mañana te va a ayudar a gestionar tu tiempo de manera eficaz.

Tienen referentes o mentores: Se relacionan con personas que los inspiran a ser mejores.

