



Seguimiento 2-2-2

Una fórmula simple para ayudarte a mantenerte conectada con tus contactos y fomentar relaciones.

2 Días Después de la Compra

Propósito: Simplemente agradece a las invitadas por su compra mientras están emocionadas y todavía lo recuerdan bien. Después de tres días el interés disminuye, ¡así que hacer un seguimiento en 2 días hace la diferencia!

- Agradece a las invitadas por asistir.
- Dales a las Clientes una fecha de cuando pueden esperar recibir sus productos.

“¡Saludos ____! ¡Quería comunicarme contigo para darte las gracias por tu orden! Tus productos deben llegar el (fecha). ¡Si tienes alguna pregunta, por favor contáctame en cualquier momento! Estoy muy emocionada por que recibirás (incluir el producto...por ejemplo: el Mop System, nuestra nueva colección para el cuidado de la piel, todos los increíbles productos de limpieza, etc.).”

2 Semanas Después de la Compra

Propósito: Proporcionar servicio al Cliente. Investiga cuál es su interés para ser Anfitriona o para abrir una cuenta como Consultora.

- Pregúntale a tus Clientes sobre qué tanto les gustan sus productos Norwex.
- ¿Tienen alguna pregunta adicional sobre cómo usarlos?
- ¿Están listas para probar nuevos productos?
- Si todavía no son parte de tu grupo VIP de Clientes, invítalas a participar.
- ¿Alguna vez han pensado ser Anfitrionas?

“¡Maravilloso ya recibiste tu orden! ¿Estás disfrutando tus productos? ¡Fabuloso! ¿Compraste todo lo que querías? ¡Si tu lista de deseos continúa aumentando, yo puedo ayudarte a obtener más productos de Norwex con descuento o incluso gratis!

(Dependiendo de su respuesta y del interés que demuestre) Ya que (te encantaron tantos productos en la Demostración de ____; hiciste muchas preguntas, etc.) ¿has pensado en hacer lo que yo hago?”

2 Meses Después de la Compra

Propósito: Profundizar en la relación y mantenerte conectada con el Cliente.

- Agradéceles nuevamente por su compra.
- Ofréceles oportunidades para ser Anfitrionas de una Demostración y compárteles todos los beneficios que pueden recibir.
- Invítales a considerar la Oportunidad de Norwex.

“¡Saludos ____, espero que te encuentres bien! Quería saber si puedo ayudarte con alguno de los productos que se te estén terminando o con algún producto para regalar o algo que necesites? Hace poco hablamos acerca de que podrías reunir a algunas amigas para hacer tu propio evento/estabas buscando un ingreso extra con Norwex como negocio suplementario a lo que haces. Sé que en ese momento no era una buena opción pero he querido hacer seguimiento contigo y ver si has cambiado de opinión. Si quieres obtener más información, puedo ayudarte. ¿Qué te parece?”