

GANA MAS

100 \$

POR MES CON ESTE METODO

Constructor de caja fria



Descargo de responsabilidad

SUS DERECHOS: Este libro está restringido únicamente a su uso personal. No viene con ningún otro derecho.

RENUNCIA LEGAL: Este libro está protegido por la ley internacional de derechos de autor y no puede ser copiado, reproducido, regalado o utilizado para crear obras derivadas sin el permiso expreso del editor. El editor conserva todos los derechos de autor de este libro.

El autor ha hecho todos los esfuerzos razonables para ser tan preciso y completo como posible en la creación de este libro y para asegurarse de que la información proporcionada está libre de errores; sin embargo, el autor / editor no asume ninguna responsabilidad por errores, omisiones, o interpretación contraria del tema en el presente documento y no garantiza o representa en ningún momento que los contenidos dentro son precisos debido a la naturaleza cambiante rápida de Internet.

Cualquier desprecio percibido de personas, pueblos u organizaciones específicas es involuntario.

El propósito de este libro es educar, y no hay garantías de ingresos, ventas o resultados implícitos. Por lo tanto, el editor/autor no puede ser responsable de los malos resultados que pueda obtener al implementar las técnicas o al seguir las pautas establecidas para usted en este libro.

Cualquier producto, sitio web y nombres de empresa mencionados en este informe son marcas comerciales o propiedades de derechos de autor de sus respectivos propietarios. El autor/editor no está asociado ni afiliado a ellos de ninguna manera. Tampoco el conducto pro referido, sitio web y los nombres de la empresa patrocinan, respaldan o aprueban este producto.

DIVULGACIONES DE COMPENSACION: A menos que se indique expresamente lo contrario, usted debe asumir que los enlaces contenidos en este libro pueden ser enlaces de afiliados, y o bien el autor / editor ganará una comisión si hace clic en ellos y compra el producto / servicio mencionado en este libro. Sin embargo, el autor/editor se exime de cualquier responsabilidad que pueda resultar de su participación en dichos sitios web/productos. Debe realizar la debida diligencia antes de comprar los productos o servicios mencionados.

Esto constituye el contrato de licencia completo. Cualquier disputa o término no discutido en este acuerdo queda a la sola discreción del editor.

Esta GUIA es ÚNICAMENTE para su uso personal.

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD SOBRE INGRESOS Esta guía contiene negocios estrategias, métodos de marketing, generación de clientes potenciales y otros consejos comerciales, que independientemente de mi propio éxito personal con ellos, es posible que no pueda producir los mismos resultados. No puedo

garantizar que obtendrá los mismos ingresos que yo no puedo garantizar que obtendrá ingreso

Nota: esta es una guía en español está más bien dirigida a países latinos y personas de habla hispana que quieren ganar dinero online

Todos mis métodos requieren trabajo y mínima inversión así que ¡EMPECEMOS!

Todas las personas quieren ganar dinero online, y créame todo lo ven como si fuera algo imposible de hacer; permíteme decirte que no estamos en 1970 y no necesitas cientos de dólares para iniciar un negocio. Desde el principio, la mejor manera de ganar dinero siempre ha sido desarrollar una marca o negocio y obtener la confianza luego el resto lo hará seguir.

El método que voy a explicar en esta guía se llama

Constructor de caja fría

Paso 1:

Búsqueda de clientes potenciales

En este ejemplo específico, voy a usar bienes raíces, sin embargo, puede hacer esto con bastante

Mucho cualquier negocio (recomendaría mantenerse alejado de los restaurantes).

Lo que tenemos que hacer es encontrar un negocio con críticas horribles y potencialmente horribles

Reseñas de otros sitios (incluido Google)

Para esta guía utilizare como ejemplo, un grupo de agentes inmobiliarios con una terrible reputación de alquilar condominios.

Ofreceremos un servicio para arreglar su **reputación en línea**.

(Sigue leyendo, iré explicándote todos los detalles de cómo lo haremos más adelante)

Después que eliges a tu posible cliente debes contactarte con el

Así que vamos al siguiente paso

Paso 2

Contactar al cliente le enviaremos una carta, audaz y precisa

Escribiremos una carta impresa (conversión mucho más alta que un correo electrónico) y utilizaremos una táctica audaz y llamativa.

Crea un nombre comercial y un logotipo para parecer más legítimos:

Aquí te dejo el Scrip para que lo uses a tu antojo

Cita: Estimado (nombre de tu potencial cliente)

Las llaves en este sobre o las que podría haberle entregado al comprador de una casa nueva que acaba de vender. Sin embargo, no lo es. ¿Por qué? ¡Porque tus clientes potenciales ni siquiera te consideran , Esto se debe a que, al buscar su empresa en Google, aparece una tormenta de críticas negativas y difamatorias sobre su empresa. Puede dejar todo su negocio al azar y esperar que la gente no lo busque en línea o puede tomar el asunto en sus propias manos y permitirnos ayudarlo a solucionarlo.

Adjunto solo algunos de los resultados que surgen al buscar su empresa en Google. ¡Estas revisiones de su empresa parecen escandalosas al hacer afirmaciones sobre la moral y la integridad de su empresa!

En Fox Security entendemos que ciertamente no es así como quiere ser percibido. Ya sea que este pico de reputación negativa provenga de una experiencia negativa o de sus competidores, no debería tener que conformarse con que su nombre se manche para siempre. ¡Trabajemos juntos, podemos eliminar esas reseñas dañinas de la búsqueda y las que no podemos eliminar podemos enterrarlas en 40 páginas de Google! También podemos hacer que sus críticas positivas dominen las dos primeras páginas. No deje su negocio al azar; tomemos el control de su reputación.

Atentamente,

TU NOMBRE AQUÍ

A continuación, adjunte una página donde haya pegado algunas de sus críticas negativas y resalte los términos importantes en rojo.

En la parte final de la página puede colocar su número de contacto donde pueden escribirle etc. Usted sea creativo.

Ahora agregaremos algunos elementos a nuestra carta

Para este ejemplo utilice como escribí en líneas anteriores

¡Una llave y una tarjeta de lotería rasca y gana de \$ 1!



Recuerde que en esta primera línea de la carta escribí "estas son las llaves que podría haberle dado al comprador de una casa que vendió".

También estoy vendiendo el punto "no deje su negocio al azar y espero que la gente no lo busque en línea".

Estos elementos hacen que su cliente potencial pase más tiempo pensando en su carta. También es mucho más probable que lo abran cuando sientan que las cosas se mueven en el sobre.

Lo más probable es que jueguen al rascador y durante ese tiempo estarán pensando en su negocio y en cómo puedes salvarlo.

CONSEJOS: Puede obtener las llaves de forma gratuita en su ferretería local. Solo pedir llaves mal atadas y te darán tantas como quieras GRATIS. En cuanto al rascador, lo recomiendo encarecidamente, sin embargo, si no lo desea, por alguna

razón, puedes usar dados, fichas de póquer con logotipos comerciales personalizados, etc.

LISTO TENEMOS LA CARTA TERMINADA



Doble sus 2 papeles y ponga su llave y su rascador en el frente así:

Como esta en la imagen

Bueno he dejado esta parte de último pero en realidad **es lo primero que tienes que hacer**

Mi querido amigo (a) este método te puede dar muchas ganancias si lo aplicas bien. Sin embargo, antes de enviar cualquier carta, debe crear su lista de proveedores. Así es, no hará ningún trabajo más allá de conseguir clientes. Eres el **intermediario**. Utilizarás servicios profesionales y cobrará al cliente entre un 10 y un 50% más.

Lo que recomiendo encarecidamente es pasar unos días contactando a un grupo de empresas. Simplemente busque en Google "Gestión de la reputación en línea" "mejorar la reputación online" "quitar malas reseñas de google" etc piense creativamente, póngase en contacto con un grupo de empresas y encuentre las que tienen el mejor precio y parecen las más profesionales. Clasifíquelos en una lista de sus 5 mejores. Luego, cuando el cliente decida trabajar con usted, el precio que usted le cotizará será el monto que decida cobrar además de lo que debe pagar a la otra empresa.

¡Toma este paso muy en serio!

Vaya tan lejos como llamadas de Skype o llamadas telefónicas. Asegúrese de que su lista de proveedores de servicios sea de primera categoría y tenga un buen precio. No tema a la barrera del idioma la mayoría de las mejores empresas estas en idioma ingles pero le aseguro que muchas tendrán soporte en español o usted puede ayudarse con un traductor.

Justo ahora tendrás muchas preguntas "Sí... no sé nada sobre la gestión de la reputación online,

¿Qué hago si un cliente potencial me llama con preguntas? "

Te tengo la solución **Cómo convertirse en un experto en 24 horas**



Este sitio es asombroso. Está completamente dedicado a la gestión de la reputación en línea con herramientas gratuitas y de pago. Puede registrarse de forma gratuita y utilizar sus herramientas e instantáneamente obtendrá un plan de acción específico para mejorar la reputación de su propio nombre. El sitio también está cargado de artículos gratuitos que lo convertirán en un experto en cuestión de horas.

Incluso con una cuenta gratuita, al hacer clic en la pestaña "Ayuda", aprenderá mucho sobre la gestión de la reputación en línea. ¡Incluso tienen videos gratis!

¡Pase unas horas jugando con las herramientas y leyendo todos los tutoriales de ayuda que se encuentra allí y parecerá que ha estado haciendo esto durante años al responder las preguntas de los clientes!

Precios y consejos finales

Estos servicios pueden llegar fácilmente a los \$ 1000 por cliente. Comience con reputaciones muy pequeñas y fáciles de arreglar. Siéntase cómodo con el sistema y desarrolle excelentes relaciones con sus proveedores.

Como dije anteriormente, evite los restaurantes y los talleres, no se concentrará más en los clientes más ricos. Dentistas, Doctores, Agentes Inmobiliarios, Abogados. Es muy justificable que le paguen entre \$ 1500 y \$ 3000 + para arreglar la reputación de su empresa.

Si su proveedor de servicios cotiza \$ 1000, le dice a su cliente que puede hacerlo por \$ 1500 **te quedas con el \$ 500!** Imagina las posibilidades aquí. Incluso si solo logras conseguir 10 clientes al mes **saluda a \$ 5000 / mes por enviar cartas a la gente!** Recuerda que estos también son altos conversión de letras.

No dude en consultar cualquier pregunta que pueda tener. Espero que les haya resultado útil.

¡Gracias por leer!

Bueno mucha suerte con este método

Este uno de muchos métodos que he aplicado para ganar dinero online si gustas conocer más métodos visita mi sitio [¡AQUÍ!](#)

Otros métodos

