

LA REGLA 5-5-5

Una herramienta sencilla para mantener tu negocio en movimiento todos los días.

5



NUEVOS CONTACTOS

Inicia conversación con 5 personas nuevas.

Objetivo: crear nuevas oportunidades.

+

5



SEGUIMIENTOS

Retomar 5 personas que ya pidieron información, recibieron un enlace o mostraron interés.

Objetivo: recuperar oportunidades pendientes.

+

5



CLIENTES ACTUALES

Contacta a 5 clientes para saber cómo les fue, identificar una nueva necesidad o generar recompra.

Objetivo: fortalecer la relación.

DURANTE 5 DÍAS:

25

nuevos contactos

25

seguimientos

25

conversaciones con clientes

Total:
75

acciones productivas

Tu negocio crece cuando prospectas, das seguimiento y cuidas a tus clientes con constancia.

5 + 5 + 5 todos los días = más movimiento, más oportunidades y más crecimiento.