

5 Reasons to Call Your Customers

Have you ever met someone, made her your customer by selling to her, put her on your mailing list, faithfully sent her your quarterly catalog, waited and waited, but she never called to order? Here's the reason she didn't call -- **it's not her job!** She is not going to do your work for you and give you the commission!

And that is the **# 1 reason for YOU to call your customers**. It's your job to stay in touch with your current customers and it's your job to connect with potential customers. If you remember that, you won't fall into the trap of feeling rejected quite so easily.

The second reason for YOU to call your customers is that you are in control when you do. If a customer calls you to place an order, it probably won't sound very genuine for you to say, "I've been thinking about you and how good you'd be in this business." If you'd been thinking about her, why didn't YOU call her? When you're in control of the call, you can have several objectives, as opposed to just one, and your success will undoubtedly be higher.

The third reason for YOU to call customers is that you appear more successful when you do. When you call your customers, they see you as someone who's doing her job well and obviously has it together. If they ever become a consultant on your team, they'll feel confident that their recruiter is a leader!

The fourth reason for YOU to call your customers is that you increase your customers' desire to work with you and buy from you, when you do. Every time you connect with your customers, you build your relationship with them, and that's what turns a customer into a loyal customer.

Haven't you ever gone to the store just to buy a gallon of milk and then come home with \$30 of food or more? When something is placed before us, we tend to gain a fuller sense of our desire or need for it, and thus it's more challenging to resist. Your customers gain a fuller sense of their desire or need for your products, when you place it before them.

The fifth reason for YOU to call your customers is to build a strong sales team. Let me explain what I mean. Let's pretend that you have a customer who's always calling you and ordering more of your product. Finally one day you ask her if she'd like to hear about the business opportunity and she agrees. As it turns out, she joins you in the business.

It's probable that your new recruit is going to think that all her customers are going to be just like her -- calling and placing orders. And when you tell her how SHE needs to make phone calls to THEM, you won't be able to say, "Remember, how I used to follow up with you all the time? That's what you need to do with your customers."

Set the example for your customers/future recruits. When you stay in touch with them, you make them feel appreciated. When they join you in the business, they'll remember how good you made them feel and they'll want to make their customers feel the same way by staying in touch with them.

Stop expecting your prospects and customers to call you and place those expectations only on yourself. Expect yourself to stay in touch and follow through and keep trying until you connect.



5 Razones para llamar a Sus Clientes



¿Alguna vez has conocido a alguien, la hizo su cliente mediante la venta, la puso en su lista de correo, fielmente le envió el catálogo trimestral, esperé y esperé, pero nunca llamó al orden? Aquí está la razón que ella no llamo -- **no es su trabajo!** Ella no va a hacer el trabajo por usted y darle la Comisión!

Y esa es la razón **# 1 para USTED llame a sus clientes**. Es su trabajo para mantenerse en contacto con sus clientes actuales y es su trabajo para conectar con clientes potenciales. Si recuerda, no caer en la trampa de sentirse rechazados tan fácilmente.

La segunda razón para llamar a sus clientes es que USTED tiene el control cuando lo haga. Si un cliente le llama para hacer un pedido, probablemente no suena muy genuino para que diga, "He estado pensando en ti y lo bien que esta en este negocio." ¿Si habías pensando acerca de ella, por qué no le has llamado? Cuando estés en control de la llamada, puede tener varios objetivos, en lugar de sólo uno, y su éxito será indudablemente superior.

La tercera razón para USTED llamar a sus clientes es que aparecen más éxito al hacerlo. Al llamar a sus clientes, te ven como alguien que está haciendo su trabajo bien y obviamente lo tiene junto. Si alguna vez se convierten en un consultora del equipo, Se sentirán más seguros que su reclutador es un líder!

La cuarta razón para USTED llamar a sus clientes es aumentar el deseo de sus clientes a trabajar con usted y comprar, cuando lo haga.

Cada vez que conecte con sus clientes, construye su relación con ellos, y eso es lo que convierte a un cliente en un cliente leal.

¿No has ido a la tienda para comprar un galón de leche y luego volver a casa con \$30 de comida o más? Cuando algo se coloca ante nosotros, tendemos a ganar un sentido más completo de nuestro deseo o necesario, y así es más difícil de resistir. Sus clientes obtener un sentido más completo de su deseo o necesitan de sus productos, cuando se coloca delante de ellos.

La quinta razón para USTED llamar a sus clientes es construir un sólido equipo de venta.

Permítanme explicar a qué refiero. Vamos a pretender que tiene un cliente que siempre está llamando y ordena más de su producto. Finalmente un día usted le pregunta si le gustaría escuchar acerca de la oportunidad de negocio y ella acepta. En resultado, Ella se une en el negocio.

Es probable que su nuevo recluta va a pensar que todos sus clientes van a ser igual a ella -- llamando y haciendo pedidos. Y cuando le dices que ELLA necesita hacer llamadas telefónicas a ellos, no podrá decir le, "¿Recuerde, cómo solía seguimiento con usted todo el tiempo? Eso es lo que tienes que hacer con sus clientes."

Estable el ejemplo para sus clientes y futuros reclutas. Cuando mantienes en contacto con ellos, las haces sentir apreciada. Cuando se unen contigo en el negocio, te recuerdan lo bien que hacía sentir y quieren hacer que sus clientes se sientan lo mismo por mantenerse en contacto con ellos.

Deja de esperar a sus clientes y posibles clientes para llamar y colocar esas expectativas sólo en sí mismo. Esperamos que se mantenga en contacto y seguir adelante y seguir intentando hasta que se conecte.