



MASTERMIND
BRANDING CENTER

¡REVELADO!

INMOBILIARIO, CONSIGUE QUE TE RECOMIENDEN EN MENOS DE 24 HORAS!

**SABEMOS LO QUE CUESTA CONSEGUIR REFERIDOS Y
TENEMOS LA CERTEZA DE QUE SON LOS QUE MÁS DINERO
LLEVAN A TU AGENCIA INMOBILIARIA...**

Más importante que nuestros resultados son los resultados de nuestros clientes.

Profesionales y agencias han ganado mucho dinero con esta estrategia.

Y **ahora tienes estas plantillas** de correo electrónico y de mensajería para que puedas empezar a recibir más referidos, esos que trabajan para ti, te hacen ganar mucho dinero al año e incluso lo hacen “casi siempre” gratis... a partir de HOY mismo.

En esta descarga, **encontrarás 3 plantillas**, brutalmente preparadas, diferentes para tres tipos de personas distintas. Tanto como si estás empezando, como si llevas años en el negocio, podrás utilizar al menos uno de estos mensajes de correo electrónico para comenzar generar referidos en el menor tiempo.

• **Plantilla nº1 — Puedes enviar a amigos, familiares, compañeros de trabajo a cualquier persona que crea en ti.**

• **Plantilla nº2 — Puedes enviar a los clientes antiguos o actuales.**

• **Plantilla nº3 — Puedes enviar a tu lista de contactos de correo electrónico o lista de difusión en WhatsApp o similar.**

Cada plantilla incluye 2 secciones:

• **La Sección 1 — De Tu Parte a tu “Socio” de Referidos Potencial.**

• **La Sección 2 — De Tu “Socio” de Referidos Potencial para sus referidos.**

(Muy Importante: Asegúrate de llenar los espacios en blanco en ambas secciones).

A MEDIDA QUE EXAMINES LAS PLANTILLAS, puede que descubras que no sepas responder sobre los 3 Principales Imanes de Clientes:

Nicho, Posicionamiento y Tu Historia Heroica.

He dejado esa parte en blanco a propósito porque esto es lo que hace que estas plantillas de correo electrónico se ajusten a ti.

También te darás cuenta de que el correo electrónico dice que ofreces unas consultas gratuitas. No te voy a dejar colgado, así que no te preocupes. Pronto recibirás la famosa fórmula de consulta gratuita para "Obtener Clientes", y para cuando tengas solicitudes de Consultas Gratuitas, ya sabrás qué hacer en ellas.

Mucho éxito con el uso de de este tipo de emails o mensajes. Puede que recibas un montón de clientes nuevos esta semana, sólo por usar este sistema.



MASTERMIND
BRANDING CENTER

PLANTILLA N°1 Consigue Referidos : Para los amigos, familiares y compañeros

ASUNTO: ¿Puedo contar con tu apoyo?

Hola (Nombre), ¿Cómo te va? (Personaliza tu saludo para cada persona a la que le envías este mensaje) Quiero pedirte ayuda con algo, pero antes de hacerlo...

Estaba pensando en ti el otro día y me encontré con este (recurso/blog/post/idea) que creo que te puede gustar. (Insertar aquí la información sobre recursos, enlace o idea)

¡Espero que lo disfrutes! Por otra parte, me he propuesto atender a más _____ (Tipo de personas con las que trabajas) este mes y me encantaría contar con tu apoyo.

Seguro que recuerdas que yo... (Utiliza Tu Historia Heroica para contar porqué te apasiona este trabajo.)

Y esto es por lo que me apasiona este trabajo. Y me ENCANTARÍA tener tu apoyo y que me ayudaras a atender a personas que realmente necesitan lo que ofrezco.

¿Estarías dispuesto a introducirme a una o algunas _____ (Tipo de personas con las que trabajas) que estén teniendo problemas con _____ (Problema que resuelves)?

Mi agenda está bastante apretada estos días, pero sinceramente me gustaría llevar mi trabajo a más gente. Así que he decidido dejar algunos huecos para Consultas Gratuitas* esta semana y me encantaría ofrecer este valioso obsequio a la gente de tu entorno.

Me comprometo a cuidar bien de tus referidos.

Para ponértelo fácil, he escrito un correo electrónico de ejemplo aquí abajo. Sólo tienes que editar la dirección de correo electrónico para hacerlo tuyo y enviarlo.

Por favor, ponme en copia para que pueda contactar personalmente con tus referidos.

Y por favor, respóndeme si tienes alguna pregunta.

(Tu firma)

***Aquí está el correo electrónico que puedes utilizar para hacer la introducción:**

Plantilla de correo electrónico:

Asunto: ¡Quiero presentarte a una persona magnífica!

Hola (nombre de la persona a la que te diriges), quiero presentarte a _____ (tu nombre). _____ (Tu nombre) es un experto/ una experta en ayudar a _____ (Grupo de personas) a resolver _____ (problema).

Él/ella ha estudiado y asesorado a personas en _____ (campo) durante _____ años. Y él/ella es _____ (dato estadístico que te posiciona).

Pero sobretodo _____ (tu nombre) tiene un gran corazón y le encanta ayudar a la gente. Él/Ella es un/una gran apuesta.

Me he acordado de ti porque me has hecho saber que has tenido problemas con _____ (Problema) y espero que esto pueda ayudarte _____ (Tu nombre) está bastante ocupado/ocupada, pero se ha ofrecido a darte una consulta gratuita.

Si todavía estás interesado en _____ (resultado), entonces te recomiendo que llames a _____ (tu nombre). Su página web es_____. Y su número es_____.

También le he incluido en una copia de este correo electrónico para que puedas responderle/responderla a él/ella también.

Te recomiendo que le/la llames de inmediato, porque su agenda se llena muy rápido.Hazme saber si tienes alguna pregunta,

(Tu nombre)



MASTERMIND
BRANDING CENTER

PLANTILLA N°2 Consigue Referidos: Para los clientes anteriores o actuales

ASUNTO: ¿Puedo tener tu apoyo?

Hola _____ (Nombre del cliente antiguo/actual), ¿Cómo te va? (Personaliza el saludo del correo electrónico basándote en tu experiencia con ellos.)

Me he propuesto atender a más _____ (tipo de gente con la que trabajas) este mes y me encantaría contar con tu apoyo.

Como puedes recordar yo... (Cuenta Tu Historia Heroica para mostrar porqué te apasiona este trabajo.) Y esto es por lo que me apasiona este trabajo.

Y me ENCANTARÍA tener tu apoyo y que me ayudaras a atender a personas que realmente necesitan lo que ofrezco. ¿Estarías dispuesto a introducirme a una o algunas _____ (Tipo de personas con las que trabajas) que estén teniendo problemas con _____ (Problema que resuelves)?

Mi agenda está bastante apretada estos días, pero sinceramente me gustaría llevar mi trabajo a más gente. Así que he decidido dejar algunos huecos para Consultas Gratuitas* esta semana y me encantaría ofrecer este valioso obsequio a la gente de tu entorno.

Me comprometo a tener mucho cuidado con tus referidos.

Para ponértelo fácil, he escrito un correo electrónico de ejemplo aquí abajo.

Sólo tienes que editar la dirección de correo electrónico para hacerlo tuyo y hacer clic a enviar.

Por favor, ponme en copia para que pueda contactar personalmente con tus referidos.

Y por favor, responde si tienes alguna pregunta.

(Tu firma)

Aquí está el correo electrónico, por favor asegúrate de eliminar todo lo que está encima de la línea antes de enviarlo.*****

De: Tu cliente antiguo o actual
Para: Su Referido
Cc: Tu dirección de correo electrónico

—> Asunto: ¡Quiero presentarte a una persona magnífica!

Hola (nombre del referido),

Quiero presentarle a _____ (tu nombre).

Empecé a trabajar con _____ (tu nombre) porque tenía problemas con _____ (Problema) desde hacía bastante tiempo y nada de lo que probaba me ayudaba. Y he conseguido _____ (resultados específicos).

Pensé en ti, porque te veo _____ (reconocimiento) y me has mencionado que tu también habías tenido problemas con _____ (problema). _____ (tu nombre) es un experto en ayudar a _____ (Grupo de personas) a resolver _____ (problema).

Él/ella ha estudiado y asesorado a personas en _____ (campo) durante _____ años. Y él/ella es _____ (dato estadístico que te posiciona).

Pero sobretodo _____ (tu nombre) tiene un gran corazón y le encanta ayudar a la gente. Él/Ella es un/una gran apuesta. Pensé en ti y le pregunté a _____ (tu nombre) si hablaría contigo y ver si podía ayudarte. _____ (tu nombre) está bastante solicitado/solicitada, pero él/ella se ofreció a darte una consulta gratuita.

Si todavía estás interesado en _____ (resultado), entonces te recomiendo que llames a _____ (tu nombre). Su página web es_____. Y su número es_____.

También le/la he puesto en copia en este correo electrónico para que le/la puedas responder también. Recomiendo que le/la llames de inmediato, porque su agenda se llena muy rápido.

Hazme saber si tienes alguna pregunta,

(Tu nombre)

MASTERMIND
BRANDING CENTER

PLANTILLA N°3 Consigue Referidos: Para tu lista de correo electrónico o listas de WhatsApp

ASUNTO: ¿Conoces a alguien así?

Hola (Nombre),*Nicho¿Conoces a alguien que tenga _____ (problema)?

Sé lo difícil que puede ser ver a alguien que te importa teniendo _____ (palabras diferentes para describir síntomas/sentimientos) porque yo mismo una vez tuve problemas con _____ (problema). Arruinó mi vida/negocio. (Comparte una sola frase sobre cómo este problema afectó a tu vida/negocio). **Y, cuando descubrí una manera de conseguir _____ (solución), me sentí como una persona nueva. (Escribe una frase sobre cómo tu vida es maravillosa ahora.)

Durante los _____ últimos años, he estudiado y asesorado a personas en el área de_____. (Opcional: Añadir otra buena afirmación para posicionarte.)

Bueno, hace poco, decidí tomar todos mis conocimientos, mi especialización, y mi experiencia y enfocarlos para ayudar a _____ (cliente ideal) a resolver_____ (Problema).

Me encantaría poder compartir mi trabajo con más gente. Mi agenda está bastante apretada estos días, pero sinceramente me gustaría que mi trabajo fuera de mayor utilidad.

Así que he decidido dejar algunos huecos para Consultas Gratuitas* esta semana. ¿Conoces a alguien que pueda necesitar apoyo con_____ (Problema) y que querría tener/ser _____ (solución)?He decidido ofrecer un par de

consultas gratuitas (con nombre más guay) en las próximas dos semanas.

Si conoces a alguien de tu entorno que te gustaría ayudar, puedes utilizar este correo electrónico para presentarnos. (Y si la persona que se te ocurre eres tú mismo, entonces sería un honor para mi poder ayudarte).

Sólo tienes que seguir las instrucciones del correo electrónico a continuación).

—> Aquí está el correo electrónico que puedes utilizar para hacer la introducción:

Asunto: ¡Quiero presentarte a una persona magnífica!

Hola (el nombre de la persona a la que te diriges), quiero presentarte a _____ (Tu nombre). _____ (Tu nombre) es un experto en ayudar a _____ (Grupo de personas) a resolver _____ (problema).

Él/ella ha estudiado y asesorado a personas en _____ (campo) durante _____ años. Y él/ella es _____ (dato estadístico que te posiciona).

Pero sobretodo _____ (tu nombre) tiene un gran corazón y le encanta ayudar a la gente. Él/Ella es un/una gran apuesta. Me he acordado de ti porque me has hecho saber que has tenido problemas con _____ (Problema) y espero que esto pueda ayudarte. _____ (Tu nombre) está bastante ocupado/ocupada, pero se ha ofrecido a darte una consulta gratuita.

Si todavía estás interesado en _____ (resultado), entonces te recomiendo que llames a _____ (tu nombre). Su página web es _____.

Y su número es _____. También le he incluido en una copia de este correo electrónico para que puedas responderle/ responderla a él/ella también.

Te recomiendo que le/la llames de inmediato, porque su agenda se llena muy rápido. Hazme saber si tienes alguna pregunta. Un cordial saludo,

(Tu nombre)



MASTERMIND
BRANDING CENTER

**Puedes contactar con BrandingCenter para agendar una sesión de asesoramiento gratuito y ver en qué podemos ayudarte:*

Móvil: 622 704 886 (Maria Jose - Directora BrandingCenter)

Mail: info@brandingcenter.es