Lista de contactos

Tipo de prospectos

Tipo A:

- Persona muy influyente, con alto potencial.
- Gente que ya tiene éxito en algo (negocios, redes, ventas, salud, etc.).
- Su opinión pesa: la gente le pregunta o lo sigue.
- Alta capacidad de decisión: puede pagar sin pensarlo mucho.
- Mentalidad abierta al crecimiento, viajes o inversiones.

Tipo B:

- Buen contacto, promedio.
- Es una persona estable, trabajadora, con buena energía.
- No es un "líder" aún, pero tiene potencial si se educa.

Tipo C:

- No es un "líder" aún, pero tiene potencial si se educa.
- No tiene liderazgo ni red fuerte.
- Pero puede constactar personas clave
- Puede crecer si se transforma

Nombre	Tipo	Status	Información
Nombre y Apellido	A, B Y C	(Por presentar, en seguimiento, cerrado)	Teléfono, linformación adicional o fechas claves

Travel GO
COMUNIDAD DE VIAJEROS

Nombre	*Tipo*	*Status*	*Información*
Nombre y Apellido	A, B Y C	(Por presentar, en seguimiento, cerrado)	Teléfono, Iinformación adicional o fechas claves