

Cómo logré LIBERTAD FINANCIERA en sólo 16 meses.

Por Ivan Tapia

Hola, mi nombre es Ivan Tapia. Si estas leyendo este eBook significa que ya me siento atraído hacia ti porque ya tomaste la iniciativa y el primer paso de lo que es posiblemente la más emocionante y lucrativa oportunidad que alguna vez observaste. La mayoría de las personas simplemente piden este eBook porque es gratis, y realmente no se tomarán ni unos minutos de su tiempo para leerlo, ya sea porque tienes otras cosas “más importantes” como un programa de televisión que está apunto de iniciar, o algún otro detalle, y te dirás, “lo leeré mañana”, si acaso ese día llega.

Altamente te recomiendo que te tomes estos 5-10 minutos a leer este libro, ya que este es un regalo de un servidor para el lector. En este libro te comentaré cómo un servidor y mi esposa Monik Tapia nos fuimos de profesionistas con buenos empleos, a **desempleados con más de \$40,000 dólares en deudas**, donde perdimos casa y carro también, a, de nuevo tomar un empleo, para después obtener libertad financiera con mercadeo en red.

Si eres como un servidor, llegué a pensar que mercadeo en red / multinivel, no era para mi. Hasta cierto punto lo observaba como “muy bonito para ser verdad”, y que si realmente “era posible” esta libertad financiera. Déjame decirte cómo cambió mi forma de pensar.

Un servidor es de la ciudad de Tijuana, Baja California, México. Vengo de una familia de 6 hermanas y 2 hermanos, de los cuales todos son mis medios hermanos. Siendo un servidor el más joven de todos y el único del matrimonio de mis papás. Recuerdo que la primera casa donde vivíamos era una casa muy humilde, donde ambos de mis papás trabajaban y siempre lo que me enseñaban era “hijo, ve a la escuela, estudia mucho para que un día tengas un buen trabajo para una buena compañía con buenas prestaciones”. Estoy tan agradecido de mis padres, son personas muy trabajadoras y muy persistentes que, gracias a ellos, un servidor es la persona que es hoy.

Mi madre tuvo un problema de una enfermedad de nombre “Charcot Marie Tooth” el cual la impidió su empleador trabajar ya, la retiraron y pensionaron muy joven. Una vez la invitaron a una de “esas reuniones” donde presentan una oportunidad de mercadeo en red, siendo una la razón de que no podía ya trabajar por su discapacidad, decide entrar. Recuerdo que fue gracias a esa decisión que ella tomó, que yo por primera vez escuche el termino “multinivel” y conocí a varias personas de resultados excelentes, de salud y económicos. Un servidor tenía alrededor de 15 años en aquel entonces. Mi madre continuó en esa empresa durante 10 años y la observé cómo obtuvo resultados, nada muy grande, pero si vi que el mercadeo en red era una excelente oportunidad y que se podían generar ingresos. En aquellos años a un servidor el sistema de esa empresa no me intereso muchísimo, y más porque yo sentía que en mi puesto como Ingeniero, podría lograr muchísimos más ingresos.

Ingreso a la universidad: Tuve la oportunidad de ingresar a la universidad de Los Ángeles del Estado de California y jugar beisbol para esa universidad también. Mi último año lo terminé en la Universidad de San Diego State (SDSU) graduándome como Ingeniero Civil en el 2008. Recuerdo que me sentía muy bien en ese año. Ya tenía 1 año trabajando para una empresa como Ingeniero, me acababa de casar con mi hermosa esposa la Lic. Monik Tapia, quien también es profesionista; Licenciada en Administración de Empresas, y ambos pensábamos que teníamos un buen empleo y demás que “era seguro”.

Acabábamos de dar un enganche para una casa, comprar un carro, y pensábamos que todo iba en marcha como lo habíamos planeado, y después... “Bienvenido a la vida”. Recibo una carta la semana del 15 de diciembre de ese 2008 de mi antigua empresa de Ingeniería diciéndome que esa semana iba a ser mi última semana de trabajo. No le importó a mi jefe que acabábamos de dar un enganche para una casa, que acabábamos de comprar un carro y que estuviéramos tan cerca de navidad. Simplemente “no había trabajo”. Si recuerdan, en el 2008 es cuando empezó a pegar duro la famosa “recesión”. No encontré empleo por 2 años. La casa la perdimos, el carro también, nos fuimos a rentar a una casa y después estuvo tan fuerte la situación que nos fuimos a vivir a la casa de mis padres donde nos aceptaron con todo, nuestra bebé casi recién nacida y nuestros 2 cachorros (perritos). Durante ese tiempo busqué diferentes formas de generar ingresos ya que buscaba empleo y no lograba encontrarlo.

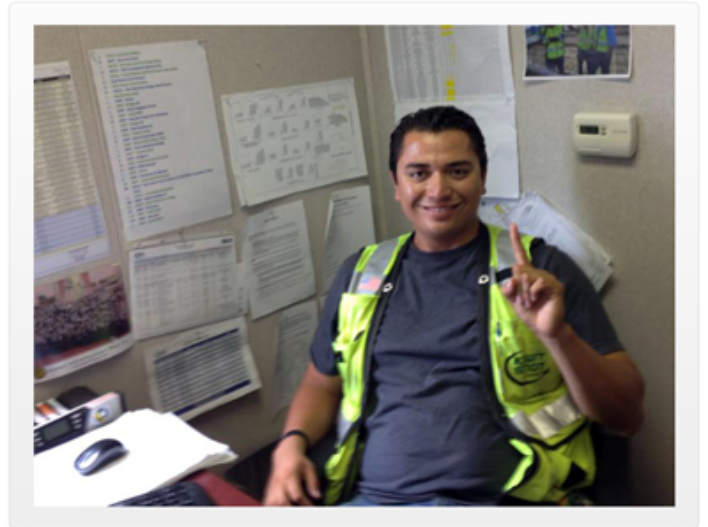
Un amigo me había estado hablando de una oportunidad de generar ingresos cuando estaba como Ingeniero, pero realmente no me estaba dando el tiempo de ver la oportunidad. Al perder el empleo me doy la oportunidad de ir y conocer la empresa de mercadeo en red. Y yo en aquellos momentos no sabía mucho sobre cuántas empresas había, decidí ir y observar la oportunidad. Me impactó, fue algo muy diferente a lo que yo tenía pensado, y observar a personas que también tenían resultados económicos y de salud, así como en la otra empresa donde estaba mi madre. Ahí tomé la decisión de entrar a esa empresa. Estuve 2 años junto con mi esposa intentando tener resultados en esa empresa sin resultados mayores. Recuerdo que salía a prospectar a lo frío, a mis conocidos, a mis amigos y a mi familia, y muy pocos fueron los que se asociaron. Sin resultados mayores, decidí dejar la oportunidad. Pero ya con otra visión y con mente abierta a observar más oportunidades.

Estoy tan agradecido de haber estado desempleado por todo ese tiempo, porque fue gracias a eso que me di la oportunidad de **quitarme la venda de los ojos**.

Decido entrar a otra oportunidad de mercadeo en red, donde me comentaban que era una empresa nueva, que apenas se iba a lanzar mundialmente. Decido entrar a esa empresa y recuerdo que hicimos una organización de aproximadamente 300 personas en tan solo 3 meses de trabajo de pre-apertura donde personas invirtieron dinero incluyendo a un servidor, ¡y la empresa nunca abrió!

Recuerdo que en aquel entonces tomé un empleo como Ingeniero Civil en el Aeropuerto de San Diego donde definitivamente me estaba ayudando a solventar mis deudas, mismas que ascendieron **a más de los \$40,000 dólares en tan solo esos 2 años.**

Al inicio cuando tomé el empleo, también decido entrar a otra empresa de mercadeo en red, donde en tan sólo 3 meses después de haber iniciado, también decide suspender operaciones y por lo cual volvemos a perder dinero.



La razón por la cual no paraba con intentar mercadeo en red, es porque ya había visto personas con resultados, me dije a mi mismo, si ellos pueden, ¡yo también! No son nada diferente a un servidor, son personas, también yo puedo. Y siempre lo analizaba que si en alguna empresa de empleo no funcionaba o no te gustaba, pues te ibas a otra. Así también era mercadeo en red, una empresa no se lanzó, la otra suspendió, pues de alguna forma ¡encontraré la correcta!

Una vez leí un libro llamado *El cuadrante del flujo del dinero*, el cual se los recomiendo. Este libro me enseñó que si yo seguía como empleado trabajando estaba en un plan llamado 40 / 40 / 40. Es el de trabajar por 40 horas a la semana, por 40 años de tu vida, para que al final te estén pagando el 40% de lo que tú ganabas. ¿Trabajar para los sueños de alguien más? Para que tu jefe tenga el carro que él quiere, la casa que él quiere, y a sus hijos en la escuela que él quiere, y pensé, ¿y yo cuando? Y también habla de cómo si tú eres tu propio dueño de tu empleo, realmente eres un “auto-empleado”. Si no te puedes ir de vacaciones por 1 año completo, regresar y que tus ingresos sean iguales o mejores de lo que eran

antes de irte, eres un auto-empleado. Eres “el primero en llegar, el último en irte, y el último en pagarte”.

En octubre del 2010 escucho por primera vez la palabra Organo Gold. Recibo la llamada de un desconocido hablándome sobre esta oportunidad. Me bloquea al inicio sobre la oportunidad, porque pregunté ¿que producto es? Me dicen, café; mencioné, como un servidor ni tomaba café, no me gustaba ni el olor, decido ni seguir escuchando sobre esta oportunidad. En Diciembre de ese mismo año tengo una conversación con otra persona que estaba en mi organización y me comentó también que alguien de esta empresa Organo Gold lo había invitado. Ahí me llamó aún más la atención.

Después en enero del 2011, acababa de suspender operaciones la empresa en la cual me encontraba en México y después de estar observando varias oportunidades de mercadeo en red, surge mi inquietud sobre esta empresa porque observo en un sitio de internet que hablaba sobre oportunidades de mercadeo en red, entonces decido emprender la búsqueda de la persona que me había llamado en octubre. Sucede algo bien peculiar, y todo se llega a “alinearse” para que llegara lo que sería mi patrocinador y mi mentor a invitarme al negocio. Se toma el tiempo de mostrarme el negocio, y me comenta que él tampoco tomaba café, y que él conocía a una persona que es dueño de una empresa de comida de perro y que nunca había probado la comida de perro. Esta vez, sin darle muchas vueltas, al escuchar los resultados que estaba teniendo mi patrocinador el Sr. José Ardón y además muchísimas personas más, decido entrar a Organo Gold ya que pensé ¿que tengo que perder?, todo el mundo toma café. Y otra cosa que me encantó, es que la mayoría de los líderes que estaba escuchando ¡eran latinos! Por primera vez en la historia, los latinos éramos los que más dinero estábamos ganando en una empresa de mercadeo en red. Dije, ¡esta es la oportunidad!

Me ingresé a la oportunidad en febrero del 2011, al ingresarme les voy a ser muy honesto, no fui la persona más enseñable, es más, no fui nada enseñable. Recuerdo que mi patrocinador me decía que tenía que seguir el sistema de la empresa (ser producto de producto, hacer mi lista de contactos, hacer 4 reuniones de negocio y apegarme al sistema por 18 meses) y no lo estaba haciendo. No lo hacía porque pensaba que como yo ya tenía unos 2 años de experiencia en MLM (mercadeo en red), que todo era igual, que yo podía hacerlo muy fácil simplemente por mis conocimientos de MLM y de Ingeniería. ¿De que me servía saber tanto de MLM y de las empresas de mercadeo en red anteriormente si no tenía resultados?

La vida te enseña tanto, que me mostró cómo todos mis conocimientos no servían de

mucho, y que tenía que poner mi cerebro "en cero" para aprender de la manera correcta.

Recuerdo bien una llamada con mi mentor, esa llamada lo cambió todo para mí. Una llamada donde me di cuenta de mis errores y me di cuenta que no estaba siendo enseñable. Me dijo una palabra, tan sencilla, pero tan tan poderosa **“créetela”**. Esa llamada me hizo cambiar el rumbo de mi negocio, ya que desde ese día en adelante me comprometí en convertirme en la persona “más enseñable” que pudiera existir. Me dije a mí mismo, si mi mentor me dice brinca, yo brinco, si dice tú haz 100 lagartijas, yo las hago, no me importa lo que me diga qué hacer yo lo voy a hacer porque quiero los mismos resultados que él tiene.

Un servidor cuando inicio esta oportunidad, estaba trabajando de tiempo completo en el Aeropuerto de San Diego como Ingeniero Civil donde yo sentía que “ganaba bien” y entonces la oportunidad de MLM al inicio lo veía como ganar un dinero extra, unos \$1,000 - \$3,000 dólares extras. Después de estar haciendo OG por 16 meses, solicito la renuncia a mi trabajo de tiempo completo de Ingeniero en el Aeropuerto de San Diego porque mercadeo en red me estaba generando 3-4 veces más ingresos que mi empleo de tiempo completo.

Lo increíble de mercadeo en red, es que gracias a esta industria, lo que me tomó estudiar (5 años y medio de escuela para graduarme como Ingeniero Civil) para ganar \$72,000 dólares al año como Ingeniero Civil, ahora después de 24 meses gracias a esta tremenda oportunidad de OG estoy ganando la misma cantidad pero mensualmente.

Hoy por hoy mi esposa y un servidor nos hemos podido convertir en una de las personas que más dinero genera en una de las empresas más grandes, sólidas y de tan solo 5 años en mercadeo en red, y ahora también poder estar dentro de los TOP 400 de ganancias en toda la industria del mercadeo en red mundialmente (según www.businessforhome.org). Tenemos una red de más de 30,000 personas hoy por hoy. Me convertí en uno de los Diamante Negros más jóvenes de la empresa cuando tenía 28 años de edad, y también lo logré en tan solo 16 meses después de haber iniciado la oportunidad. Ahora estoy libre de deudas, tengo a mi hermosa esposa y una hermosa niña. Tenemos los carros que queremos, los viajes que queremos.



Tenemos un negocio que nos genera dinero en 9 diferentes países, que sigue pagando aún cuando estoy dormido. Cuando me despierto solo me toma 50 pasos para llegar de mi recámara a mi oficina. No uso alarma en la mañana, no me preocupo por la congestión de tráfico en la mañana, y lo mejor de todo, no tengo jefe porque yo soy mi propio jefe.

Puedo llevar a mi niña a su escuela en la mañana y también recogerla en la tarde. Puedo ir al gimnasio en la mañana, también al banco cuando no hay fila, y mi esposa puede llegar a ser una mamá de tiempo completo, y yo también puedo ser un papá de casa. Por la mayoría de los días no podría llegar a decirte en qué día de la semana estamos. Mi empresa también además nos vuela a mi familia y a mi alrededor del mundo de vacaciones a lugares donde nunca hubiéramos podido viajar sino fuera por esta gran oportunidad llamada mercadeo en red. Lo mejor de todo es que lo puedo llegar a hacer con amigos que tengo en el negocio. Puedo decir que tengo libertad de tiempo, lo cual en mi opinión, **es la mejor riqueza de todas**.

Pero no quiero que me mal entiendas, este negocio no es fácil. Es simple, pero no es fácil. Si fuera fácil, todas las personas dentro de mercadeo en red fueran exitosas. Pero porque es simple, la mayoría de las personas no quieren involucrarse en las simples acciones y actividades que tienes que hacer. Un servidor tuvo que trabajar duro para poder crear riqueza en esta industria. Pero trabajar duro en cosas simples no se veía tan difícil para mí. Fue más que nada un proceso de aprendizaje. De hecho, he aprendido como hacer las cosas de la manera correcta por primero hacer todas las cosas incorrectamente. Nunca tuve una actitud de renunciar. Siempre me miraba al espejo a mí mismo cuando algo salía mal y trabajaba para corregirlo, cambiaba algunas cosas y regresaba a trabajar. Y sigo corrigiendo y trabajando en mí mismo porque siempre uno puede mejorar. Siempre estoy en una misión de terminar lo que ya inicié. Aún cuando ahora ya tenemos varias metas cumplidas, estoy en una misión. Tengo una misión de vida metas por cumplir este año.

En este negocio, todo inicia con personas. Las personas son quienes mantienen el negocio corriendo. Sin las personas ordenando o consumiendo productos cada uno de los meses y nuevas personas inscribiéndose cada uno de los meses, los ingresos pararían y también las comisiones. En otras palabras, es como cualquier otro negocio. A las primeras personas que les mencioné de este negocio, fue a mi lista caliente, familia y amigos. La mayoría de ellos no estuvieron interesados al inicio. Algo curioso que te das cuenta en este negocio, es que las personas que conoces más y que les tienes más cariño, son las que menos te tienen confianza. Ellos saben todo de ti. Saben de tus éxitos, tus fracasos (que en lo personal los veo como aprendizajes) y normalmente no van a querer entrar al negocio contigo.

¡No te desanimes! El negocio en realidad iniciará cuando seas lo suficientemente fuerte para resbalarte todo eso y llegues al mercado frío. He aprendido que este negocio normalmente no se construye con amigos y familia. De hecho, no hay negocios que realmente se puedan iniciar a construir y desarrollar por tu familia y amigos. ¡Los negocios se construyen por nuevos contactos, y nuevas relaciones!

Encuentra personas con las que tengas cosas en común, que tengan una vida similar a la tuya, y que tengan amigos. Un servidor constantemente estoy desarrollando y agregando a nuevas personas a mi lista cada semana. Uno conoce personas todos los días, ya sea en tus actividades diarias como llevar a los niños a la escuela, ir al gimnasio, ir a diferentes grupos u organizaciones, ir a la tienda, estar en actividades con amistades, etc. Tienes que estar constantemente construyendo y desarrollando relaciones. Alguien que sea nuevo inscrito en mi negocio puede ser el resultado de una relación que se estuvo construyendo por meses u años.

Me enfoco en encontrar a estos diferentes tipos de personas: Con influencias, iniciativa, exitosas, enseñables y/o con potencial de entrar al negocio. Pueden tener alguna de esas 4 cualidades o todas. Posiblemente las personas que tú contactes no tienen ninguna de esa 4 cualidades, pero ellos conocen a alguien que sí las tiene. Normalmente las personas con esas cualidades se motivan por si mismas y siempre “inician rápido”. A veces ni te ocupan para patrocinar al negocio a las primeras 2 personas. Son personas de mente abierta.

Algo que recomiendo mucho a personas es aprender cómo invitar exactamente como dice el sistema. Me di cuenta cómo la mayoría de las personas me dijeron “NO”, no porque no estuvieran interesadas, pero porque en el momento no sabía cómo invitarlas apropiadamente. La invitación es parte clave de tu negocio. Una de las cosas más difíciles es obtener que personas lleguen a la presentación de negocio. Si puedes hacer maestría en el “arte de invitar” ¡prácticamente ya la hiciste! A mi me ha tomado años aprender a hacer esto correctamente, pero ahora es más sencillo. Aún así, personas me dicen “no”, pero ahora más personas me dicen que “sí”, eso significa que mi forma de invitar está mejorando.

Como irás practicando y practicando y aprendiendo de todos los grandes líderes de tu organización y de la industria, podrás desarrollar habilidades para hablar con diferentes tipos de personas e invitar de la forma correcta y efectiva. Mi empresa tiene unas herramientas que son tan sencillas y te ayudan en cómo hacerte un maestro en esta habilidad y deja que la herramienta prácticamente hable por ti. Después de haber usado la herramienta muchas veces, tú también te conviertes en la herramienta y serás mucho más efectivo.

Una de las razones por la cual mi negocio ha sido exitoso rápidamente, es porque me enfoco en que las personas aprendan a hacer sus propias presentaciones. Mi mentor nunca hizo ninguna presentación para un servidor, te daré un consejo que he aprendido en la industria; cuando estás por dar presentaciones: “Las personas que te están observando dar la presentación, ellos no saben ni de qué les vas a hablar.



En sus ojos la información que les des no puede ser equivocada. Las personas en busca de una oportunidad le entrarán no importa lo que suceda. No puedes decir algo malo para la persona buena. Solo haz la presentación y háblales de corazón y emocionate de lo que haz encontrado en esta oportunidad”.

Ese consejo una vez me lo dio una persona muy exitosa de mercadeo en red en mi antigua oportunidad, y adivina que, tenía toda la razón. Las primeras veces que hice la presentación, claro que estaba un poco nervioso porque ni me acordaba qué hoja de la presentación seguía, y no los volteaba a ver a los ojos directamente. Recuerdo que en sí la presentación la terminaba como en 15-20 minutos y las personas interesadas le entraban y las que no estaban interesadas no. Ahora me encanta dar presentaciones, todos los días siento la necesidad de dar presentaciones. Me empecé a enfocar en ayudar a personas, en cómo ellos dar las presentaciones y de esa misma forma ellos hacerlas con la misma confianza y actitud.

El camino inició...

Cuando menos pensé, ya había presentaciones diarias toda la semana por varias personas de mi organización. No era el único dando presentaciones. Muchísimas personas ahora hacen presentaciones, desde maestros, profesionistas, parejas, estudiantes, jóvenes, personas con trabajo de tiempo completo, personas retiradas y pensionadas, etc. Se ha creado el “arte de mantener las presentaciones simples y sencillas”.

La mejor parte de este negocio es cuando patrocinas o inscribes a una persona al negocio. Para hacer esto de manera constante e impresionante se llama el “arte de

cierre / seguimiento. El seguimiento es parte clave de tu negocio. ¿De qué sirve dar tantas presentaciones si fallas en dar seguimiento? Es como sembrar mucho, pero como nunca regaste la semilla, se muere. El seguimiento lo tienes que hacer al terminar la presentación o dentro de las primeras 48 horas después de la presentación. Cuando los patrocinas muéstrales todas las herramientas de la empresa que ocupan para iniciar su negocio correctamente. Haz preguntas en el cierre como las siguientes: ¿Qué es lo que más te gustó de la presentación? ¿Quieres iniciar el negocio con el paquete que paga el 50%, 75% o el 100% de las comisiones? Si fuéramos a trabajar de mano a mano ¿cuál cantidad te gustaría estar ganando en los primeros 90 días? Te iniciaremos con el paquete del 100% para que inicies el negocio de la forma en la cual las personas con mas éxito en este negocio lo están haciendo. Después los encaminas a enrolarlos exitosamente por el internet.

Iniciar a las personas correctamente en el negocio es clave porque de la forma en la cual tú inicies a tu prospecto, pondrá la cimentación para todo su negocio de ese día en adelante. Es muy importante crear la cultura correcta de volumen personal en tu organización. La cantidad de producto que se ordena cada mes para cada distribuidor dará pie a la cantidad de promoción que se dará para construir el negocio cada mes. La cantidad de promoción del producto se relaciona directamente a la cantidad de nuevas aplicaciones que se llenarán para entrar a tu negocio mes por mes. En otras palabras: Si no tienes producto, no tienes negocio. Si no usas el producto, no tienes negocio. Siempre mantén producto de todos los tipos que existen, no solamente del que más te gusta, porque las personas tienen diferentes gustos. Cuando inicies el negocio, inicia mínimo con el paquete de en medio, nunca menos que esto, y así iniciar con una cantidad de producto bueno, aunque lo mejor es iniciar con el paquete más grande ¡así inicias con todo! Aunque tengas que ahorrar poquito dinero antes de iniciar, esta bien. Sé real contigo mismo, ¿qué negocio en el mundo puedes iniciar desde \$500 dólares - \$1,500 dólares y que además solo tengas un gasto mensual de \$100-\$200 dólares y además de productos que de todas formas ya consumes? No existe en ningún otro lugar fuera de esta industria. ¡Emociónate de que puedes iniciar un negocio con tan baja inversión!

La mayoría de las personas no tienen la mentalidad de un negocio así que inician con el mínimo. El mínimo no te llevara a ningún lado, porque el mínimo te dará resultados mínimos, y el máximo te dará resultados máximos. Entrando con el mínimo solo tendrás productos para usar personalmente y no tendrás producto para promover tu negocio de la forma adecuada. Nunca realmente estarás en negocio y cada mes será la misma historia. Si estás haciendo el negocio así, te convertirás en las personas que dicen: “Yo intente ese negocio y no funcionó, fue un fraude”. La verdad es que

nunca realmente entraste al negocio correctamente la primera vez y por eso no funcionó para ti.

Recuerda, “lo que tú hagas, tu organización hará”. Dependiendo de cuánto producto ordenes por mes, también lo hará tu equipo. Si inicias con los mínimos, lo cual nunca te llevará al éxito, será la misma historia para todos los de tu organización que están duplicando. Pronto toda tu organización ya no existirá y sin auto-envío. Maneja tu negocio inteligentemente.

El negocio es duplicación. Lo que estés haciendo correctamente, estudios indican que se duplicará por un 40% en tu organización. Si piensas que es poco, te comparto, ¡es excelente! Te pagará increíblemente. Pero, lo que estés haciendo incorrectamente se duplicará de un 90% a un 100% en tu organización y eso puede ocasionar la destrucción de tu negocio.

Enfócate en hacer las cosas correctamente: Mantener una lista de candidatos viva o creciendo siempre, hacer maestría en el arte de invitar, mostrar la presentación de tu negocio y enseñar a personas en tu organización a presentar, y hacer maestría en el arte de cerrar / seguimiento para que la inscripción sea hecha correctamente y el nuevo distribuidor se inicie con el sistema de la empresa correctamente.

Es también inteligente el inscribirte con un líder que ya es comprobado que es exitoso. O escoger a un campeón, a un mentor que es exitoso en tu línea ascendiente. Esa persona ha practicado los hábitos correctamente y puede ser un gran coach y mentor para ti. Encuentra a alguien que tú pienses que puedes hacer buen click y hacer una muy buena amistad. Encuentra personas que sean buenos en comunicarse y que te llaman o contestan emails. La comunicación es clave en este negocio. Encuentra a ese líder que tiene gran reputación en la empresa y que te ayudaría en tu negocio no importa el país. Encuentra esos patrocinadores que no tienen miedo de viajar e invertir tiempo construyendo contigo aún si vives lejos de ellos. Y cuando ya estés generando una buena cantidad de volumen en el equipo (a mi me gustaría decir 15,000 pts. de volumen por mes) el patrocinador podría planear una agenda contigo.

Encuentra un patrocinador que no “se brinque de empresa en empresa en mercadeo en red”. Eso es alguien que no se puede quedar en una empresa y poner sus pies sobre la tierra, porque siempre está en busca de la “mejor oportunidad” o “la nueva oportunidad en el mercado”. Normalmente estas personas dejan a toda su organización atrás. Algunas personas sí se van a otra empresa por las razones correctas, pero la mayoría solo por sus propias razones, sin pensar en todas las

personas en su organización a las cuales hicieron una promesa y un compromiso al iniciar. Tú quieres un patrocinador que no piense en sí mismo.

Me encanta poder ser el mentor de personas. El mayor regalo en este negocio no es lo que tú recibes, es lo que tú das. Me encanta poder patrocinar personas en este negocio y que los vea hacer cosas impresionantes. Me encanta ver la cara de los nuevos distribuidores cuando firman a su primer persona o acaban de terminar su primera presentación. ¡Ese fuego en sus ojos me emociona! Me encanta ver un distribuidor subir de rango y también empezar a hacer sus propios entrenamientos. Me encanta ver el estrés de una familia desaparecer porque es lo que este negocio puede hacer por ti y para el ingreso de tu familia. Me encanta poder ver mamás dejando sus trabajos para poder ser madres de familia. Me encanta ver dueños de negocios reconocer que éste es el negocio que ellos habían estado esperando y soñado por. Me encanta ver personas que ahora pueden hacer algo donde realmente les paguen lo que ellos valen. Me encanta ver personas realizar sus sueños. Y por último, me encanta ver personas que después los veo y sé que me he duplicado a mí mismo. **Amo mercadeo en red.**

Toma la decisión el día de hoy para llegar a ser libre. Tú lo puedes hacer.

Si eres alguien que en estos momentos estás observando mi oportunidad, déjame enseñarte y ayudarte en cómo lograr tus metas. Te daré mi mentoría y consejería. Te iniciaré de la forma correcta y construiremos un equipo contigo. No hay límites en lo que puedes hacer. Yo creo en que todos tenemos el potencial. Tu futuro lo puedes comenzar hoy.

Contáctame hoy, hagamos un plan de acción y vamos por tu libertad financiera.

Ivan Tapia
Diamante Negro de Organo Gold