



# TRAZA TU **LIBERTAD**

Una Guía para lograr el éxito en el Mercadeo en Red

**FATEMI GHANI**

Traducción: Jorge Buchán

**Introducción por la Dra. Josephine Gross y  
Prólogo por Tom "Big Al" Schreiter**

# TRAZA TU LIBERTAD

(MAP YOUR FREEDOM)

UNA GUÍA PARA LOGRAR EL ÉXITO  
EN EL MERCADEO EN RED

**FATEMI GHANI**

Traducción: Jorge Buchán



Copyright © 2013 por Fatemi Ghani

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada en un sistema de recuperación, o transmitida en cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, fotocopiado, grabado, o de otra manera, sin el permiso previo y por escrito de Fatemi Ghani.

El autor es un **Networker**(1) exitoso de una gran empresa perteneciente a la Industria del **Mercadeo en Red** que produce suplementos alimenticios, artículos para el cuidado personal y cosméticos. Por lo tanto es natural que los ejemplos y referencias que se hacen en este libro, acerca de los productos de esta Industria, puedan estar sesgados hacia los productos de salud

y bienestar. **El autor no pretende imponer esto.** En muchas partes de este libro usted se encontrará con palabras como "Diamantes", "Estrellas Diamante", "Diamantes Corona", etc. estos son sólo ejemplos del rango que puede ser alcanzado en una empresa de Mercadeo en Red. En muchos de los capítulos, mientras se están citando los ejemplos, el género se ha

mantenido como masculino sólo por la facilidad de lectura. El autor no está inclinado a ningún género.

Todos los Derechos Reservados

Publicado en México por Fatemi Ghani  
con el permiso del anterior Editor "Sunrise People", India.

[www.mapyourfreedom.com](http://www.mapyourfreedom.com)

ISBN 978-607-96796-0-6

Primera impresión en español: Fecha de impresión May 2015

Impreso en México

Concepto de Diseño de Fatemi Ghani

Imagen de la Portada - Propiedad de Fatemi Ghani

Primera Edición en Español

Traducción: Jorge Buchán

*Nota del Traductor:*

- (1) *Empresario o Distribuidor Independiente que trabaja desde su casa u oficina, a través de una red informática y cuya actividad principal consiste en Promover la Venta Directa de productos o servicios, formando un grupo o Red de personas que hagan lo mismo.*

## Dedicado a

## MI PADRE

---

“Dedico este trabajo a mi padre, quien me transmitió un legado de compartir y dar. A pesar de todas las dificultades y la carencia en términos de recursos y activos, él compartía y daba todo lo que podía y lo que tenía entre todos, independientemente de su color, casta, credo o religión. Él me enseñó y me mostró **El Poder de Dar** ”.

# Agradecimientos

---

Escribir un libro es una tarea gigantesca y este logro no es posible hacerlo por sí solo y sin la ayuda de otros. He estado anotando puntos e ideas durante tres años, pero fue la inspiración de Shirish P. Sebastian lo que me hizo sentarme a escribir este libro.

En primer lugar, agradezco a Dios que me ha dado el conocimiento y la inteligencia para escribir este libro. Agradezco a mi madre que se sacrificó y se tomó todas las molestias para sostenerme y entrenarme para convertirme en lo que soy hoy en día.

Agradezco a todos los que han contribuido, directa o indirectamente, a la realización de "Traza Tu Libertad."

## Agradecimientos especiales:

Para todos los Networker, miembros de mi equipo, dirigentes y personal de mi empresa que confiaron en mí, que compartieron sus retos de negocio conmigo y que me dieron la oportunidad de aprender más sobre el Mercadeo en Red.

Para **Arnold Davis**, un Networker experimentado, por la corrección de pruebas y la edición de varios capítulos.

Para **Chai Yin Andrea Mau** por seleccionar el título del libro, "Traza Tu libertad."

Para **Hassaan Ghani** por escribir el guión.

Para **Tabraiz Ghani** por diseñar el sitio web "Traza Tu libertad"

Para el **Dr. Rajesh Saver** por ayudarme a diseñar y publicar mi libro.

Para mi esposa y mis hijos, Maaz y Janbaaz Ghani, quienes me han estado apoyando a través de este nuevo viaje que es el Mercadeo en Red.

Y por último a mi nieto, **Ashar**, quien es la alegría de mi vida - quien ha estado cerca de mí y ha sido una inspiración durante la realización de este libro.

# ÍNDICE

---

- ❖ Introducción por la Dra. Josephine Gross
- ❖ Prólogo por Tom "Big Al" Schreiter
- ❖ Prefacio

## PARTE 1

### ¿QUÉ ES EL MERCADEO EN RED?

1. La vida de un Networker - Viviendo el sueño
2. ¿Qué es el Mercadeo en Red?
3. ¿Qué dicen los Grandes Líderes sobre el Mercadeo en Red?
4. Los datos más recientes sobre la Industria del Mercadeo en Red/Venta Directa
5. Comparación entre Trabajos, Franquicias y el Mercadeo en Red
6. La oportunidad perfecta
7. Asia y África: El potencial del Mercadeo en Red
8. Un Mundo, Un Mercado
9. Los criterios para seleccionar la empresa adecuada en la Industria del Mercadeo en Red
10. Las mujeres en el Mercadeo en Red
11. La Mentalidad de un Networker

## PARTE 2

### REQUISITOS PREVIOS PARA EL MERCADEO EN RED

12. Metas y Establecimiento de Metas.

- 13. Prospecto: **Sistema A**
- 14. Ejercitadores de la Memoria - Tabla 1
- 15. Pre-calificando al Prospecto Hoja de Excel - Tabla 2
- 16. Herramientas de Negocio/Comercialización:**Sistema B**
- 17. Objeciones / Preguntas en el Mercadeo en Red: **Sistema C**
- 18. Puentes de Fracaso y Éxito
- 19. Acercamiento Natural: **Sistema D**
- 20. Cruzando la línea de fuego.
- 21. Presentación de la Reunión de Oportunidad del Negocio: **Sistema E**
- 22. **Seguimiento, Seguimiento Total** y Sistema de Goteo: **Sistema F**
- 23. La Teoría de Los Tres Embudos
- 24. La Construcción del Burj Khalifa en Dubai
- 25. La Oficina en Casa en el Mercadeo en Red

### PARTE 3

## EMPEZANDO EN EL MERCADEO EN RED

- 26. Programa de Entrenamiento de Cuatro semanas
- 27. Lista de Actividades Semanales
- 28. Certificado de Meta–De Tiempo Completo
- 29. Certificado de Meta–De Tiempo Parcial
- 30. Tarjeta de Afirmación
- 31. Afirmación de Bruce Lee
- 32. Rendición de cuentas
- 33. Forma de Entrenamiento Semanal
- 34. Manejo del Tiempo
- 35. Negocios de Apalancamiento, Duplicación y Multiplicación
- 36. ¿Cómo hacer sus PV y calificar para los bonos mensuales?
- 37. Reuniones Caseras y fiestas
- 38. ¿Por qué las personas fracasan en el Mercadeo en Red?

### PARTE 4

## CRECIMIENTO PERSONAL EN EL MERCADEO EN RED

- 39. Crecimiento Personal

- 40. La Educación cambia todo®
- 41. Las Habilidades de la Gente
- 42. Entrenando y Asesorando
- 43. Servicio al Cliente y Lealtad del Cliente

## PARTE 5

### EL PODER DEL MERCADEO EN RED

- 44. Renunciando a su Trabajo
- 45. Legado
- 46. El Poder de Dar
- 47. Quésigue?

Referencias.

Lecturas Recomendadas/Sitios Web.

Desde el Escritorio del Autor: "¿Le puedo ayudar en algo?"

Acerca del Autor.

## Introducción por la Dra. Josephine Gross:

---

Conocemos a Fatemi Ghani desde hace muchos años aquí, en "Networking Times". Él se unió a nuestra comunidad y se convirtió en un estudiante de la Universidad del Mercadeo en Red cuando abrimos nuestras puertas en el 2003. Pronto se distinguió como uno de nuestros más fieles asistentes a nuestros seminarios semanales por internet, a pesar de que tenía que poner su alarma a las 5 am en Dubai, en los Emiratos Árabes Unidos, todos los miércoles, para recibir la presentación en vivo por internet desde Los Ángeles.

Nosotros presentamos a Ghani por primera ocasión en nuestra edición de mayo / junio del 2007 de "Networking Times", al anunciar al mundo que él estaba renunciando a su trabajo de ingeniería después de veinticinco años para convertirse en un Profesional de tiempo completo en la Industria del Mercadeo en Red, una hazaña que fue capaz de lograr, gracias a la formación y a la educación que recibió de nuestros colaboradores y distinguidos profesores en "Networking Times".

Nos mantuvimos en contacto a través de los años y mientras la organización y el liderazgo de Ghani crecía, lo seleccionamos para presentarlo como nuestro NetworkerMaestro de la edición marzo / abril de 2008, de "Networking Times". Era la primera vez que nosotros presentábamos a un líder que había construido su negocio principalmente en el Medio Oriente, donde fue uno de los pioneros de la profesión del Mercadeo en Red. Titulamos su historia con nuestro lema de la Universidad del Mercadeo en Red, "La Educación Cambia Todo®" porque Ghani fue un verdadero producto de la Misión de esta Universidad, que es "Educar a los profesionales en el Mercadeo en Red que aspiran a la libertad personal al servir a los demás, con mayor habilidad, integridad y responsabilidad."

Cuando Ghani vino a nosotros en el 2013 con la idea de compilar su experiencia y conocimientos en un libro, yo le animé de todo corazón a hacerlo. Le enfaticé que lo que haría su contribución única y de lo más valiosa sería si pudiera decirle al lector cómo se hace el negocio en su parte del mundo y en los países en los que su equipo ha crecido. También le sugerí que se centrara en cómo el negocio puede cambiar la vida de los expatriados, sobre todo porque él es un ejemplo viviente, así como los destinos de las mujeres, ya que él ha construido equipos en muchas regiones donde las mujeres tienen poca libertad financiera y pocas oportunidades.

Estoy tan feliz y agradecida de que él haya tomado mis sugerencias muy a pecho, pues la comunidad internacional del Mercadeo en Red está ahora y para siempre enriquecida con una brújula y un mapa para construir un negocio a nivel mundial. “Trazo Tu Libertad” es la guía esencial para el éxito en el Mercadeo en Red, escrito y destilado por un líder de clase mundial que se ha mantenido como un humilde estudiante de la profesión. Me encanta este libro y lo que hará por los lectores que tomen muy a pecho su mensaje, un mensaje que refleja las tres razones por las que Yo elegí el ser un portavoz y embajadora de la profesión del Mercadeo en Red:

- Provee de una oportunidad económica, especialmente en los lugares y en los momentos en los que hay carencias severamente.
- Empodera a las mujeres, especialmente en las regiones y culturas donde los hombres tienen mucho más poder y libertad.
- Viene con la educación empresarial necesaria para tener éxito en la nueva economía, la que nuestro sistema escolar tradicional no está proporcionando.

Hay muchos materiales que usted podría estar leyendo para educarse a sí mismo acerca del Mercadeo en Red. El libro que tiene en sus manos recibe mi más alta recomendación, porque presenta un enfoque con los pies en la tierra y la prospecto de un líder que ha hecho el viaje y que continúa cosechando las recompensas - ingresos residuales, crecimiento personal sin fin, relaciones personales muy satisfactorias, y una extraordinaria habilidad para cambiar vidas.

¿Está Ud. listo para Trazar Su Libertad? Entonces, dé vuelta a la página y comience a leer, y vuélvase un estudiante y líder de nuestra maravillosa profesión.

Dra. Josephine M. Gross

Cofundador, Gabriel Media Group, Inc.

Editora en Jefe, “Networking Times”

Decano de Facultad, Universidad del Mercadeo en Red

## Prólogo de Tom 'Big Al' Schreiter

---

Me relaciono bien con los ingenieros. Cuando conocí a Fatemi Ghani, supe que él era diferente. Claro, él era un ingeniero aeronáutico, pero tenía un lado humano que mostraba que estaba destinado mucho más a ser un líder, que un seguidor.

El Mercadeo en Red es acerca de la gente y gente en movimiento. Estas son las habilidades que tienen que ser aprendidas. Ghani ya había dominado estas habilidades mucho antes de entrar en nuestra profesión. Usted siente cuando algunas personas comprenden más, ven más, y están destinadas a liderear.

A través de los años he visto a Ghani viajar, apoyar y entrenar por todo el mundo. Su pasión para enseñar, compartir e inspirar se muestra a través de su vida cotidiana. Usted ve esta pasión en su relación con su familia, y su apoyo a su organización en red. Él sabe que si él puede ayudar a otras personas a ser más, ellos, a su vez, pueden ayudar aún a más personas a tener éxito y realizarse en sus vidas.

A lo largo de este libro, los nuevos distribuidores encontrarán las listas de control y los pasos que necesitan para construir técnicamente su negocio de Mercadeo en Red. Esto es importante. Y, por último, ahora tienen un recurso en el que todas estas listas radican.

Pero yo animo a los lectores de este libro a mirar a lo grande. Claro, el Mercadeo en Red puede ayudar a las personas a aumentar sus ingresos y mejorar sus vidas. Sin embargo, esta Industria ofrece una oportunidad enorme para cambiar de vida para aquellos que estén dispuestos a dar ese paso extra. Usted leerá en este libro acerca de algunas de estas personas, que pasaron de la pobreza a la riqueza.

¿Qué separa a estas personas de las masas que no tomaron ese paso extra? ¿Por qué ellos se convirtieron en grandes líderes que afectaron la vida de decenas de miles de personas?

Yo sugeriría que la diferencia son las 30 cualidades de liderazgo que se encuentran en el capítulo final de este libro. Aquí es donde se involucra al "elemento humano". El Mercadeo en Red es, y siempre será, un negocio de personas.

Este libro no es para leerse una sola vez y para ser colocado en una estantería cuando se haya terminado. Es un manual de trabajo y el GPS para guiar a los Networkers todos los días de su carrera. He esperado ansiosamente el libro de Ghani, y ahora por fin está

aquí. Espero que los lectores respeten y honren la sabiduría y la capacidad de Ghani de mejorar a otros.

Tom "Big Al" Schreiter

Leyenda en el Mercadeo en Red

# PREFACIO

---

El título del libro "**Traza Tu Libertad**" es acuñado considerando la libertad financiera y personal de un individuo. Se trata de ser libre para alcanzar los sueños que uno se propone lograr. El título del libro no está de ninguna manera relacionado con la política o la libertad de un país, la sociedad o el individuo **a partir de las atrocidades de la gobernabilidad**. Se trata de la libertad financiera y personal de un individuo, y si los lectores absorben el espíritu de este libro, sin duda se podría impulsar la economía de una sociedad, estado o país.

Como vemos hoy en día el mundo gira en torno al control económico. Las personas están trabajando duro preparándose para ponerse al día con esto y obtener la seguridad financiera. "**Traza Tu Libertad**" es acerca de cómo la persona promedio puede alcanzar la libertad financiera y personal y volverse extraordinariamente rica. Este libro está lleno de pepitas de oro que, cuando se pongan juntas, ayudarán al lector a alcanzar el éxito financiero que muchos están tratando de alcanzar.

He estado trabajando de cerca con los Networkers por más de una década y he visto a miles de ellos soñando, luchando y teniendo sus sueños financieros destrozados porque procedieron con incertidumbre y nunca fueron guiados correctamente hacia sus sueños. Esta fue la única razón por la que decidí compartir mi éxito en el Modelo de Negocio del Mercadeo en Red y escribir una guía práctica.

**"¿Qué necesito hacer para tener éxito en el Mercadeo en Red y cómo lo hago?"** Durante la última década de mi carrera como líder, se me ha planteado esta misma pregunta una y otra vez por los Networkers a través de llamadas, correos electrónicos y en las reuniones. Los Networkers que acaban de empezar en la construcción de su negocio o aquéllos que están luchando para dejar una huella en esta industria, y otros que han o fracasado o simplemente renunciado a lograr su libertad financiera. Todos tenían la misma pregunta.

Este libro, “**Traza Tu Libertad**” es la respuesta a los millones de Networkers nuevos experimentados de todo el mundo que quieran aprender el ABC del modelo de negocio del Mercadeo en Red. Esta guía práctica de paso a paso para el Mercadeo en Red se ha escrito en un lenguaje sencillo, que puede ser entendido por todos.

Fue durante mi último trabajo, donde fui testigo de la impotencia de un compañero que fue despedido de la empresa. Pude ver en ese momento la incertidumbre y la dependencia de una persona que realiza un buen trabajo y pude conectarme muy bien con el concepto de que ser propietario de una empresa es mejor que trabajar para una. Esto provocó mi interés en el modelo de Negocio del Mercadeo en Red que en ese momento yo estaba haciendo como una mera diversión a tiempo parcial. Me decidí que era el momento de aprovechar esta oportunidad de Mercadeo en Red seriamente.

Así, el viaje comenzó y me tomó alrededor de 4 años de duro trabajo y dedicación para hacer la transición a mí mismo de mi trabajo a mi negocio para alcanzar mi libertad personal. Yo renuncié a mi trabajo como ingeniero aeronáutico porque mi negocio de Mercadeo en Red me dio la libertad de trabajar cuando yo quiero, donde quiero y con quien quiero.

En este momento crucial de la desaceleración económica mundial, este libro mío, “Trazas Tu Libertad” puede ser sólo la luz que Usted necesita, especialmente para **el Empresario** del negocio de Mercadeo en Red. He tratado de ilustrar hechos y cifras al incluir los datos más recientes sobre la industria del Mercadeo en Red. Me las he arreglado para añadir música y significado al contenido de este libro con citas de los principales líderes en nuestra industria.

**Lo que hace que este libro se destaque en el estante de los otros libros de Mercadeo en Red** es que contiene la esencia de mi propia experiencia en el campo con los clientes y mis compañeros Networkers. El conocimiento práctico de la industria que he obtenido de las dos Universidades de Mercadeo en Red y las ideas y la comprensión de los negocios que tengo de más de 10 diferentes Networkers y autoridades de gran éxito en la industria del Mercadeo en Red hoy en día.

Junto con mi historia como un Networker, también he añadido muchas historias de otros Networkers exitosos que conozco para ayudar al lector a creer que lo que nosotros hicimos, usted puede hacerlo también.

La receta del libro contiene todos los ingredientes básicos del Mercadeo en Red y los he separado en seis sistemas detallados - A, B, C, D, E y F. Estos sistemas son,

1. Hacer una lista de prospectos y calificarlos.
2. Preparar una carpeta de negocios.
3. Prepararse para responder a las objeciones de los prospectos.
4. Acercarse al prospecto.
5. Dar una presentación; y finalmente,
6. Hacer un seguimiento de ellos.

Si el lector está seriamente dispuesto a aprender y practicar los seis sistemas, lo más probable es que él o ella van a tener éxito en la construcción de un negocio de Mercadeo en Red grande y rentable.

Este libro, “**Traza Tu Libertad**” es acerca de Ud. y de mí. Si utiliza el sistema de éxito de la A ala F y adquiere experiencia de las historias de las personas de éxito que aparecen en este libro, estoy seguro que lo que a mí me tomó 10 años conseguir, Usted lo logrará en los próximos cinco años.

En el negocio del Mercadeo en Red hay varios productos y servicios que se venden. En el contexto **de esta obra**, como un ejemplo, he seleccionado los complementos alimenticios como un producto y lo utilizo a lo largo de mi libro.

Hemos oído que la mente es como un paracaídas, solo funciona cuando está abierta. Si usted es nuevo en el Mercadeo en Red, tal vez tenga algunas ideas preconcebidas acerca de la industria; le recomiendo que lea cuidadosamente este libro, con una mente abierta y que formule sus propias conclusiones.

En el momento en que usted termine de leer y esté trabajando mediante “**Traza Tu Libertad**”, habrá ideado un mapa propio que le guiará para navegar usted mismo en el negocio de Mercadeo en Red y se sentirá seguro al ir al campo y

poner en práctica las habilidades que ha aprendido en este libro que, con suerte, le ayudarán a volverse exitoso y rico.

Feliz **Trabajo en Red**

Fatemi Ghani

# **PARTE 1**

## **QUÉ ES MERCADERO EN RED**

(Esta parte explica el Mercadeo en Red, la industria, los hechos y las cifras, quien está involucrado en esta industria y cuál es el potencial del negocio)

1. La vida de un Networker - Viviendo el Sueño
2. ¿Qué es Mercadeo en Red?
3. ¿Qué dicen los Máximos Líderes acerca del Mercadeo en Red?
4. Los datos más recientes sobre la Industria de la Venta Directa/El Mercadeo en Red
5. Comparación entre Trabajos, Franquicias y Mercadeo en Red
6. La Oportunidad Perfecta
7. Asia y África: El potencial del Mercadeo en Red
8. Un Mundo, Un Mercado
9. Los criterios para seleccionar la Compañía adecuada del Mercadeo en Red

10. Las mujeres en el Mercadeo en Red

11. Mentalidad de un Networker

## LA VIDA DE UNNETWORKER – VIVIENDO EL SUEÑO

---

**"¿Qué es el dinero? El hombre es un éxito si se levanta por la mañana y va a la cama por la noche y en medio hace lo que quiere hacer. "- Bob Dylan**

Un **exitoso empresario del Mercadeo en Red** vive su sueño. Él o ella puede vivir en una hermosa casa, conducir un auto costoso, viajar a lugares interesantes, usar ropa de marca, comer en los restaurantes más caros, ir de vacaciones a lugares exóticos con la familia, y, lo más importante, son trabajadores sociales que están involucrados en un gran trabajo de caridad. A un exitoso empresario **de esta Industria** le encanta ayudar a las personas a alcanzar la libertad financiera a través del Mercadeo en Red.

¿Quiénes son estas personas y dónde están? El empresario exitoso del Mercadeo en Red se puede encontrar en todo el mundo, desde Vancouver, Canadá a Singapur; de Manila, Filipinas a Ciudad del Cabo, África del Sur y de Addis Abeba, Etiopía a Moscú, Rusia. Puede que no estén en la portada de la revista "Time" o "Business Weekly", pero pueden estar en la portada de "Networking Times" o en la de la revista "Mercadeo en Red". Ellos ayudan a que la gente común se convierta en extraordinaria.

Entonces ¿por qué la mayoría de nosotros no ha oído hablar de estos empresarios de éxito? La razón es simple. El Mercadeo en Red se trata acerca de emprendedores de negocios muy unidos que trabajan en equipo. Para ellos, el mundo que les rodea no existe y sólo son muy conscientes del mundo que han creado ayudando afanosamente a miles y miles de personas a obtener la libertad financiera y desu tiempo. Estos líderes son celebridades bien conocidas dentro de su propia Red de trabajo, la Compañía que representan o en la industria del Mercadeo en Red en su conjunto, en base a sus logros. Son famosos y ricos porque han ayudado a muchos a encontrar lo que están buscando - buena salud, libertad financiera, viajes y libertad de tiempo.

Una cosa destacable es que los más grandes entrenadores de crecimiento personal en el mundo como Jim Rohn, Peter Drucker, Bob Proctor y Tony Robbins tienen algo en común - todos ellos tienen antecedentes similares o comenzaron su carrera en el Mercadeo en Red.

## LA HISTORIA DE SUNIL KUMAR

De los muchos vendedores de la red de éxito que conozco en persona, me gustaría orgullosamente presentarles a Sunil Kumar - un hombre amable, de voz suave y humilde del sur de la India, que viene de una familia sencilla. Sunil se mudó a Dubai en la primera parte de 2000, con un gran sueño de iniciar una empresa de Mercadeo en Red en el Medio Oriente. Trabajó muy duro como un Networker y en un lapso de apenas 5 años fue capaz de lograr lo que se había propuesto. En el proceso, su vida se transformó, junto con la vida de muchos en el Medio Oriente y en todo el mundo. Hoy en día, Sunil Kumar es el director de una de las más exitosas compañías de Mercadeo en Red que distribuye suplementos alimenticios y productos para el cuidado personal. Él ha sido capaz de alojarse junto con su familia en el edificio más alto del mundo, el Burj Khalifa, dentro de un rico suburbio en Dubai, en los Emiratos Árabes Unidos. Sunil Kumar come en el restaurante Armani, lleva a cabo reuniones con su gran equipo en el Hotel Atlantis y en el Burj Arab, viaja por todo el mundo, y todavía es capaz de tener tiempo para la relajación en las montañas profundas de China y el Tíbet. Sunil Kumar dice "si su propósito es claro, usted está obligado a obtener la dirección correcta y volverse exitoso." Me siento orgulloso de tener a Sunil Kumar como mi amigo y mi mentor.

Napoleón Hill, uno de los más grandes autores de todos los tiempos, en su libro "Piense y Hágase Rico" dio la fórmula ganadora diciendo, "**hay una cualidad que uno debe poseer para ganar y esa es: la definición del propósito, el conocimiento de lo que uno quiere, y el ardiente deseo de poseerlo**".

He visto y leído tantas historias de la vida real de los Networkers exitosos como Randy Gage, quien pasó de ser un lavavajillas a un multimillonario y es uno de los grandes nombres dentro de la industria del Mercadeo en Red. El libro, "Los Más Grandes Networkers" escrito por John Milton Fogg tiene muchas historias de exitosos empresarios del Mercadeo en Red.

¿Cómo es un día / semana típico en la vida de un exitoso empresario del Mercadeo en Red?

1. Libertad de Tiempo – Se retiran en la noche y se levantan por la mañana cuando lo deseen sin tener que ajustar su vida a la alarma del reloj.
  2. Propietarios de Negocios - Ellos viven su vida de acuerdo a su horario y no tienen que reportar a un jefe.
  3. Eligen - Van a un paseo por la mañana temprano, corren un poco en la playa o se relajan durante algún tiempo más en la cama.
  4. Razón para vivir - Eso es lo que hace que se cuiden a sí mismos, toman suplementos todos los días, comen un desayuno saludable, leen el periódico por la mañana mientras beben un café saludable.
  5. Oficina en Casa – Se sientan y se relajan en la oficina en casa, sin interrupciones y hacen un poco de pensamiento y escritura creativa.
  6. Comunicación - Responden correos electrónicos y hacen seguimiento con los jefes de equipo, contactan prospectos y clientes.
  7. Construcción de relaciones globales - Llevan a cabo una conferencia en Skype con los jefes de equipo, Prospectos y nuevos Distribuidores alrededor del mundo.
- 
8. Socializar - Cenan en un restaurante especial con la familia o con el máximo líder de un equipo.
  9. Entretenimiento – Se relajan y ven una película en casa con la familia y amigos.
  10. Hacer Deporte - Van al gimnasio o juegan squash o tenis de mesa cuatro veces a la semana.
  11. Caridad - Asisten semanalmente a un evento social / caritativo.
  12. Capacitación y Educación - Conocen miembros, líderes y prospectos en la noche y son anfitriones de esa reunión / capacitación en la oficina en casa.
  13. Organización de Eventos – Semanalmente asisten o llevan a cabo un seminario por internet o tradicional.
  14. Compromisos Familiares - Disfrutan tiempo de calidad con la familia ycenan juntos a tiempo.
  15. Lectura - Antes de dormir, leen al menos 10 páginas de cualquier libro sobre crecimiento personal, Mercadeo en Red o autobiografías de grandes personas.

¿Es esta una buena vida? Por la gracia de Dios, esta es la vida con la que estoy bendecido a través del Mercadeo en Red.

## CONCLUSION:

---

El Mercadeo en Red es la oportunidad perfecta que ofrece a uno la total libertad personal; la libertad financiera, la libertad de tiempo, la libertad de crecimiento y la oportunidad de viajar. En resumen, usted verdaderamente es dueño de su vida.

**Este libro trata todo acerca de cómo puede usted trazar su libertad.**

# ¿QUÉ ES MERCADEO EN RED?

---

"De todas las oportunidades empresariales disponibles en la actualidad, una de las más importantes es la venta directa, también llamada Mercadeo en Red." - Paul Zane Pilzer

El Mercadeo en Red es una forma de distribución en la que hay movimiento de un producto o servicio, desde el fabricante al consumidor.

Algunas empresas de venta directa fabrican y venden sus propios productos. Otros, como muchas empresas de salud y nutrición, tienen un tercero/fabricante para sus productos. La principal diferencia en el modelo de negocio del Mercadeo en Red, en comparación a la del modelo de Ventas tradicional, es que en el modelo de negocio del Mercadeo en Red, un producto o servicio se mueve directamente de una empresa al consumidor final sin pasar por los intermediarios, como los minoristas y sub-minoristas (método tradicional). El consumidor/cliente compra productos o servicios directamente de la compañía de Venta Directa. Algunas empresas tienen una cuota de inscripción, lo que les permite **a los nuevos miembros** convertirse en un cliente o distribuidor con esa empresa y ser capaz de comprar productos a precio de mayoreo y vender esos productos o servicios a los demás. Algunas empresas no tienen una política de cuota de inscripción que, en mi opinión, es una ventaja. El distribuidor o Networker es recompensado no sólo por las compras que hace para su uso personal, sino también por las compras realizadas por sus consumidores y distribuidores referidos.

Otros términos utilizados por el Mercadeo en Red incluyen Multi Nivel (MLM), Venta Directa, Venta de boca en boca, **marketing** de afiliados, marketing de relaciones, ventas de persona a persona y marketing de referidos. En la mayoría de estos enfoques, el producto/servicio llega a los consumidores directamente sin ningún intermediario. El Mercadeo en Red es una de las industrias de más rápido crecimiento y es una oportunidad de empleo muy viable para muchas personas trabajadoras, ambiciosas y auto motivadas con un sueño de libertad financiera. Muchos colegios y universidades, como la Universidad de Illinois, ofrecen cursos y diplomados de Mercadeo en Red.

## Históriadel Mercadeo en Red:

La semilla del Mercadeo en Red fue sembrada por Carl Rehnborg quien, en 1915, estudió los efectos de la dieta y la nutrición en la salud de las personas (Schocker, 2010). Él comenzó su propia compañía en 1934, llamada "Vitaminas California" (más tarde cambiado a "Productos Nutrilite" en 1939) la cual vendía productos para la salud. Para 1945, la compañía introdujo un plan de compensación multinivel el cual fue visto como el inicio del Mercadeo en Red. A partir de esos orígenes les surgió la introducción del Mercadeo en Red a dos distribuidores jóvenes que se habían unido a la empresa, Rich de Vos y Jay Van Andel. Ellos se dieron cuenta del potencial de esta industria y que ellos mismos podrían ayudar y enseñar a otras personas en la gestión de su propio negocio. Esto condujo a la creación de la American Way Corporation, ahora conocida mundialmente como Amway. El objetivo principal de estas dos organizaciones y otras organizaciones igualmente exitosas, era promover la independencia financiera y la autorrealización a través del Mercadeo en Red.

### ¿Qué es el Mercadeo en Red?

Tom "Big Al" Schreiter, autor de los libros "Big Al", define al Mercadeo en Red como: "La mayoría de la gente hace Mercadeo en Red todos los días; a ellos simplemente no se les paga por eso. Él explica: "A la mayoría de nosotros nos encanta recomendar los productos y servicios que nos gustan, incluyendo a nuestros familiares, amigos o conocidos. Esto podría incluir una película o una canción o un restaurante donde te encantó el sabor de la comida que se sirve. ¿Nos pagan por nuestras referencias? ¡No! Bueno en el Mercadeo en Red, **nos pagan por promover y recomendar a los demás un producto o servicio que nos gusta**"

### ¿Quién está dentro del Mercadeo en Red?

De acuerdo con la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa (WFDSA **en Inglés**) en el 2012, aproximadamente 89.7 millones de Networkers son parte de la industria del Mercadeo en Red por todo el mundo, lo que representa más de \$166.9 mil millones de dólares en ventas directas mundialmente. Es importante tener en cuenta que este número representa Distribuidores Independientes, dueños de negocios independientes, consultores o asociados de ventas a nivel mundial.

### ¿Qué se vende a través del Mercadeo en Red?

Prácticamente cada producto o servicio en que se pueda pensar es vendido a través del Mercadeo en Red. Éstos incluyen: productos para el bienestar (suplementos nutricionales, programas de control de peso, bebidas deportivas y energéticas, alimentos saludables), cosméticos, productos de cuidado personal, filtros de aire y de agua, utensilios de cocina, arte, accesorios para el hogar y servicios (finanzas, energía, viajes, internet y telecomunicaciones), planes de protección legal y una gama de otros productos.

### **Entendiendo a las Ventas Directas y los Negocios de Mercadeo en Red**

Muchas personas hoy en día no pueden diferenciar entre una organización de venta directa y una organización de Mercadeo en Red. Para entender la base de este estudio, es importante entender la base de estos dos modos similares pero diferentes de negocio.

Una organización de venta directa ha sido definida como "aquella que produce y vende su producto final directamente al consumidor" (Granfield y Nicols, 1975: 33).

Por otra parte, una organización de Mercadeo en Red es vista como una progresión a la venta directa consistente en "planes de compensación en el que las comisiones se pagan sobre las ventas realizadas en múltiples niveles o múltiples afiliados bajo una organización de ventas estructurada verticalmente" (King y Robinson, 2000: 79).

Ambos métodos tienen el objetivo de distribuir y vender productos y servicios directamente al consumidor. Pero el modelo de Mercadeo en Red se centra en un enfoque de construcción de relaciones de venta suave que promueve el intercambio de una oportunidad de negocio, productos y servicios con otras personas que intentan obtener beneficios financieros o relacionados con la salud a partir de esa oportunidad (Albaum y Peterson, 2011).

De ahí que las organizaciones de Mercadeo en Red promueven una cultura de la comunicación de boca en boca y los miembros dan forma a la organización a través del patrocinio/recomendación de personas y la construcción de su red. La venta directa por el contrario se centra en cerrar una venta a través de tácticas duras generalmente, venta de puerta en puerta y, más

recientemente, la venta en línea donde el principal objetivo es vender un producto y seguir adelante.

### **El Mercadeo en Red y los Esquemas Piramidales**

Es importante señalar aquí que una organización legítima de Mercadeo en Red es completamente diferente a los esquemas piramidales infames que han plagado a la industria (King y Robinson, 2000). Usualmente no hay producto o servicio tangible que sea vendido en el modelo de esquema piramidal. El dinero es simplemente pasado de arribadel embudo que se asemeja a una pirámide. La persona en la parte superior es la que gana todo el dinero. Los esquemas piramidales se basan en un modelo eterno de reclutamiento de nuevos miembros en donde los miembros reciben un bono sólo una vez que llegan a la cima de la pirámide. Por lo tanto, todo el modelo de negocio se basa en el reclutamiento en lugar de la venta lo cual lo hace insostenible y fraudulenta.

El Mercadeo en Red, por el contrario, se basa exclusivamente en la venta de productos y servicios a otras personas, mientras se construye una red de sustentabilidad o longevidad. Los bonos se pagan en todos los niveles de la organización de ventas basadas en la posición y los puntos que se han acumulado a lo largo de un período de tiempo.

### **¿Cómo se les paga a los Distribuidores en una Compañía de Mercadeo en Red?**

El Mercadeo en Red se basa en un modelo de plan de compensación de nivel múltiple que pretende pagar a sus miembros sobre la base de las ventas de productos, así como bonos adicionales en base a las ventas de su sub-organización (o línea descendente) (King y Robinson, 2000). Estos son el grupo de personas que los miembros reclutan con el fin de generar más ventas y atraer a nuevos reclutas y así sucesivamente.

Los Networkers buscan consumidores que inicialmente son cercanos, como amigos y familiares, mientras les proveen artículos de uso habitual (como suplementos, bebidas, cosméticos, etc.) que se pueden utilizar a diario, ya sea para el cuidado personal o para complementar la salud. Después de estar satisfecho con el producto o servicio, estos consumidores ordenan otra vez los productos o servicios y comienzan a construir su propia sub-red. Esto crea un

ingreso residual para el miembro patrocinador que se beneficia económicamente de su creciente red. Por lo tanto, el modelo de negocios del Mercadeo en Red ofrece una gran oportunidad para un ingreso residual regular, uno de los requisitos previos para lograr la libertad financiera.

**"Nada influye en las personas más que la recomendación de un amigo de confianza."**

**-Mark Zuckerberg, cofundador de Facebook**

### **¿Por qué las Compañías Grandes promueven sus productos a través del Mercadeo en Red?**

- a. La gente confía en las recomendaciones personales / **marketing** relacional.
- b. Se llega a la mayoría de la gente en cada aldea, pueblo y ciudad sin pagar por publicidad.
- c. Lo que las compañías de Mercadeo en Red ahorrán en anuncios e intermediarios, se lo pagan a sus leales distribuidores.
- d. Baja Inversión / Alto Retorno.
- e. Acceso a Marketing Nacional e Internacional.
- f. Ingreso Residual.
- g. Abierto a cualquier persona.
- h. Cultura de Ética sólida, con pasión, ayudando a otros a tener éxito.
- i. Da oportunidades a millones de personas que quieren hacer negocios - independientemente de su sexo.
- j. Negocio basado en casa.

## **EJERCICIO**

---

1. ¿Qué Entiende Ud. por Mercadeo en Red?

---

---

---

2. ¿Qué productos son vendidos a través del Mercadeo en Red?

---

---

---

3. ¿Por qué las Compañías promocionan sus productos a través del Mercadeo en Red?

---

---

---

4. ¿Cuál es la Historia del Mercadeo en Red?

---

---

## ¿QUÉ DICEN LOS MÁXIMOS LÍDERES ACERCA DEL MERCADEO EN RED?

**"Si me dieran la oportunidad de empezar de nuevo, yo elegiría el Mercadeo en Red."** - Bill Gates

Bill Gates - un magnate de los negocios, inversionista, programador, inventor y filántropo. Ha sido constantemente clasificado como la persona más rica del mundo.

**"En mis cuarenta años de trabajar con gente de todo el mundo, he estado tan impresionado con las personas que están haciendo el Mercadeo en Red: son personas apasionadas que trabajan con empresas que tienen productos y servicios que ayudan a las necesidades humanas reales, están entusiasmados con su futuro y las posibilidades de tener más libertad de tiempo y financiera; son personas que están queriendo equilibrio en sus vidas y que están dispuestos a trabajar duro para lograrlo ... "- Dr. Steven Covey**

Dr. Steven Covey - educador, autor, empresario y orador principal.

**"Entre tantos negocios, ¿por qué el Mercadeo en Red?" El marketing es una herramienta poderosa y el Mercadeo en Red puede aumentar ese poder, siempre y cuando Ud. esté auto motivado. En una sencilla visión, vea el producto y retire la agencia de publicidad de él. Depende de usted el hacer el marketing y la publicidad".**

**- Donald Trump**

Donald Trump - un magnate de los negocios, inversionista, personalidad de televisión y autor.

**"Su industria promueve valores fundamentales en todo el mundo, y da a la gente la oportunidad de hacer la mayor parte de sus vidas." - Bill Clinton**

Bill Clinton - el 42º Presidente de los Estados Unidos de América.

**"Las personas más ricas del mundo buscan y construyen REDES, todos los demás están buscando trabajo." - Robert T. Kiyosaki**

Robert T. Kiyosaki - inversionista, empresario, orador motivacional y comentarista financiero. Kiyosaki es conocido por "Padre Rico Padre Pobre" - una serie de libros.

**"¿Cómo puede Ud. ser uno de ellos - especialmente si usted está en la tecnología de las ventas directas, negocio basado en casa, distribuidor de un**

**producto, o una industria emergente de billones de dólares como el bienestar?"**

- Paul Zane Pilzer

Paul Zane Pilzer - economista estadounidense, autor de "El Próximo millonario."

–**best seller** del "New York Times" y empresario social.

**"El Mercadeo en Red es un enfoque a las ventas y al espíritu empresarial tan poderoso que las empresas tradicionales están ahora tomando prestadas sus mejores características para aplicarlas a sus operaciones." - Dr. Charles W. King**

Dr. Charles W. King, profesor de Marketing - Universidad de Illinois - Chicago, y Ph.D. en Negocios - Universidad de Harvard.

**"Lo que más admiro de la noble profesión del Mercadeo en Red es que uno tiene éxito sólo por ayudar a los demás, mediante la adición de valor a sus vidas, y para el caso, agregando valor a las vidas de muchos. También me encanta el hecho de que cualquier persona con un deseo suficientemente grande como para mejorar su suerte puede tener éxito en el negocio si está dispuesta a trabajar duro y ser constante y persistente. "- Bob Burg**

Bob Burg – co autordel best-seller del "Wall Street Journal"–"El Go-Dador".

**"Durante estos tiempos económicos difíciles, no hay duda de que el espíritu emprendedor del Mercadeo en Red y sus miembros ayudan a mantener vivo el sueño americano. Es el mismo espíritu que levantará a nuestro país de la actual crisis económica. El trabajo duro, la tenacidad y la energía sin límites de estos empresarios de nuestro país nunca dejan de sorprenderme. Los necesitamos ahora más que nunca. "- Orrin Hatch**

Orrin Hatch - Senador Republicano por seis **Legislaturas** de Utah, Estados Unidos.

**Mercadeo en Red es una tremenda manera de cruzar las fronteras y eliminar los prejuicios. Este negocio ofrece una oportunidad de trascender las culturas, la geografía, e incluso los sistemas de creencias. Te da la oportunidad de tratar con tus vecinos globales en torno a la idea común de ser más autodeterminado. Te da la oportunidad de eliminar o al menos eludir jerarquías-en política, étnicas, cultural, cualquier barrera- y hacer negocios entre sí, directa y globalmente. Realmente no importa si usted no habla el idioma o si usted come de manera diferente u ora de otra manera ".**

- Dr. Denis Waitley

Dr. Denis Waitley - autor del best-seller del "New York Times" - "Semillas de Grandeza."

*"Lo bonito del Mercadeo en Red es que es la forma más moral de la indemnización que hay. Y sigue la mejor estrategia para obtener ingresos: estás aprovechandote usted y estás proporcionando un gran servicio. Estás despertando a la gente. Usted está mostrando a la gente a pasar sus días haciendo lo que les gusta hacer, mientras que al mismo tiempo ganan un ingreso excelente. Debidamente ejecutado, el Mercadeo en Red da a la gente la libertad de tiempo y de dinero. Se les da la libertad, que es su derecho de nacimiento. "- Bob Proctor*

Bob Proctor - autor, profesor, consejero, consultor de negocios, empresario y profesor.

*"El Mercadeo en Red es realmente sobre el amor. Lo que hace que el Mercadeo en Red sea más exitosa y de muchas maneras más eficiente que muchas otras formas de comercialización, es que está basado en relaciones uno-a-uno. Los Networkers más exitosos, tarde o temprano reconocen el papel de la conexión o relación -es decir, el amor- en esta Industria. Las principales personas en la creación de redes están muy en contacto con sus corazones. La inteligencia del corazón es el reconocimiento de la **identidad** y la unidad de todos. Si un negocio va a ser exitoso, en última instancia, va a tener que descender al reconocimiento de la unidad ". - Dr. Leonard Lasko*

Dr. Leonard Lasko - autor del best-seller "La curación con amor."

(Nota: Las citas de Bob Burg, Orrin Hatch, el Dr. Denis Waitley, Bob Proctor y del Dr. Leonard Lasko, han sido extraídas de las revistas "Networking Times").

## EJERCICIO

---

1. ¿Por qué los líderes del mundo alabana la Industria del Mercadeo en Red/Venta Directa?

---

---

---

2. ¿Cuál cita de los líderes mundiales le gustó más? Explique por qué

---

---

---

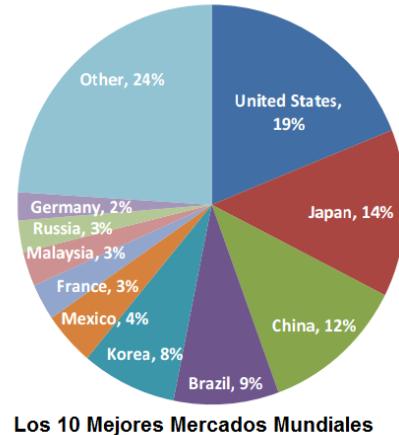
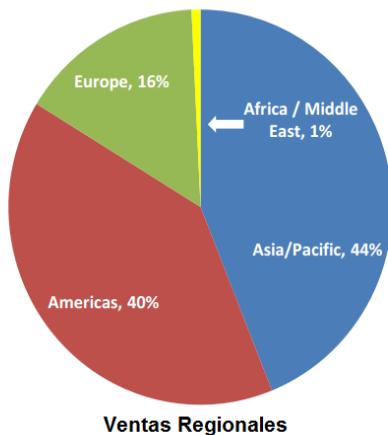
# ÚLTIMOS DATOS EN LA INDUSTRIA DE VENTA DIRECTA/MERCADEO EN RED

## WFDSA 2012 -Anuncio de las Estadísticas Mundiales de Ventas Directas

Joseph Mariano, Presidente, Asociación de Ventas Directas de los Estados Unidos y Alessandro Carlucci, Presidente, Federación Mundial de las Asociaciones de Venta Directa anuncian las estadísticas mundiales del 2012.



**Ventas Globales y Ventas Directas de la Comunidad - 2012**  
Publicado el 24-6-2013



**Las Ventas al Menudeo subieron 5.4%**




**WfDSA**  
Direct Selling  
The original social network

**Ventas al Menudeo  
(Billones de US\$ Constantes)**

Año	Ventas (Billones de US\$ Constantes)	Crecimiento (%)
2010	\$139.8	-
2011	\$158.3	13.2%
2012	\$166.9	5.4%

**80% de los Países tuvieron crecimiento**

Page • 2

**Los Vendedores directos aumentaron un 6%**



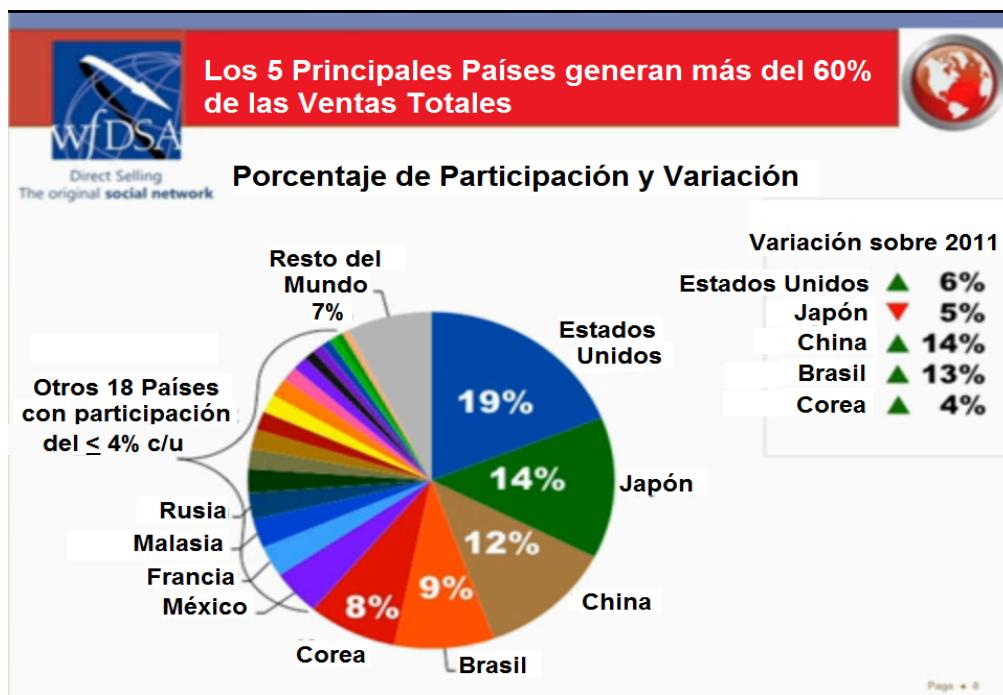
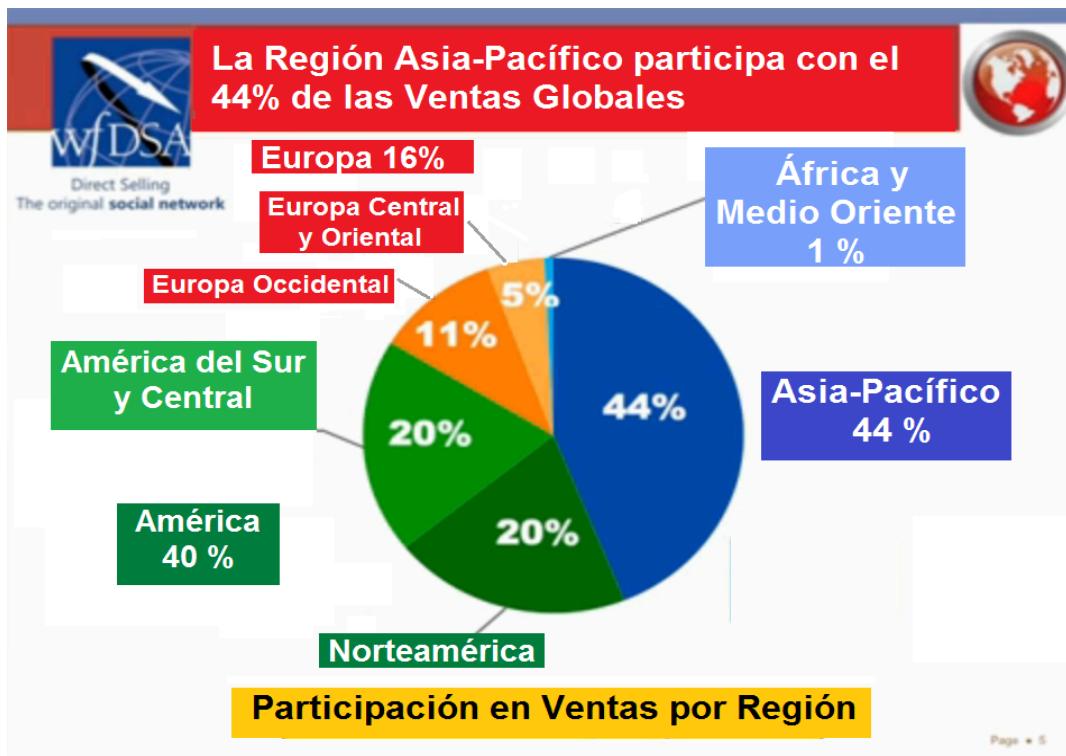

**WfDSA**  
Direct Selling  
The original social network

**Número de Vendedores  
(en Millones)**

Año	Número de Vendedores (en Millones)	Crecimiento (%)
2010	78.6	-
2011	84.6	7.6%
2012	89.7	6%

**70% de los Países tuvieron crecimiento**

Page • 4



## **¿Cuál es la educación requerida para hacer Mercadeo en Red?**

Según los datos de la Venta Directa, los porcentajes de los grados académicos en el Mercadeo en Red son los siguientes:

- a) 3% : Menores a Secundaria
- b. 24% : Secundaria
- c. 30% : Algún Estudio Superior
- d. 35% : Titulados
- e. 8% : Maestría y más

**Requisito Básico:** El deseo de hacer el negocio y la pasión para aprender todo acerca de los productos y la Industria del Mercadeo en Red.

## **¿Qué grupos de edad participan en el Mercadeo en Red?**

- a. 18 – 24 5%
- b. 25 – 34 22%
- c. 35 – 44 30%
- d. 45 – 54 25%
- e. 55 – 64 12%
- f. 65 y más 6%

## **¿Cuáles son los lugares donde se hacen las ventas del Mercadeo en Red?**

- a. En Casa 69.5%
- b. Por Teléfono  
(después de una reunión en persona) 10.9%
- c. En lugares de Trabajo 10.7%
- d. En ubicaciones Temporales

(Plazas o Centros de Exhibición)	6.1%
e. Otras Ubicaciones (Internet)	2.8%

# EJERCICIO

---

1. ¿Cuáles Fueron las Ventas Totales Globales en la Industria de la Venta Directa en el año 2012?

---

---

---

2. ¿Cuántas personas participan en la Venta Directa?

---

---

---

3. Mencione a los 5 principales Países en la Venta Directa

---

---

---

4. ¿Cuáles son los lugares donde se hace la Venta del Mercadeo en Red?

---

---

---



# COMPARACIÓN ENTRE TRABAJOS, FRANQUICIAS Y MERCADEO EN RED

## Trabajos vs. Mercadeo en Red

Trabajé en el mundo empresarial por casi 28 años y vi lo bueno, lo malo, y los lados feos de mi trabajo. La industria de la aviación siempre me retó y me encantó la profesión, pero ver las calumnias, conjugadas con las políticas de la oficina siempre me hacía infeliz. Yo estaba buscando la correcta forma de separación y repentinamente, un día, una oportunidad en el Mercadeo en Red entró en mi vida.

Lo curioso es que cuando empecé mi carrera de Mercadeo en Red, mis colegas me ridiculizaban y se burlaban de mí, diciendo: "Míralo; está vendiendo café y suplementos". Sus comentarios negativos no me molestaban y me mantuve en mi posición. Un día, un incidente que iba a cambiar mi vida, sucedió. Me sacudió y me conmovió. Simplemente, no puedo olvidar ese día. Fue cuando uno de mis compañeros fue despedido de su trabajo. Él lloró como un bebé a quien que se le había negado su derecho fundamental a ganar dinero. Podía sentir su impotencia. Sentí en ese momento que el mundo parecía tan despiadado hacia él. Podía ver al hombre destrozado. Un pensamiento me vino a la mente. ¿Qué pasaría si una situación similar se presentara en mi vida? ¿Y si estoy en las últimas? Le pedí a Dios que ese día nunca pasara en mi vida pues me encontraba tan indefenso ya merced de los demás para ganarme la vida y mi fortuna. Desde ese día en adelante, doblé mis esfuerzos en mi negocio de Mercadeo en Red, dupliqué mis horas de 40 a 80 horas por semana, y en lo profundo de mi corazón di las gracias a mi impotente amigo por inculcar el fuego dentro de mí que arde aún hoy en día. En un lapso de tan sólo cuatro años tuve la oportunidad de trabajar a tiempo completo en mi negocio de Mercadeo en Red y hacer de él mi carrera.

**"El ir a trabajar para una gran empresa es como subirse a un tren. ¿Vas a cien kilómetros por hora o es el tren el que va a cien por hora y tú sólo estás quieto?"**  
**"- J. Paul Getty**



## Cuadro Comparativo de un Trabajo vs el Negocio de Mercadeo en Red

<b>Trabajo</b>	<b>Mercadeoen Red</b>
Políticas laborales / corporativas	No hay Políticas
Ingresos (salario) fijos	Ingresos (bonos) ilimitados
No hay Libertad Financiera	Total Libertad Financiera
Ingresos Lineales	Ingresos exponenciales
No hay seguridad en el Empleo	Usted controla su propio negocio
Cambio de Tiempo por Dinero	Usted le pone precio a su tiempo
Sigue Órdenes	Sigue su pasión
Respuestas a su jefe	Usted es su propio jefe
Los ingresos se detienen cuando se pierde el trabajo	Se gana un ingreso residual
No hay Herencia	Herencia
Viaja de y desde Casa a la Oficina	No hay necesidad de viajar
Los ingresos se detienen si Ud. está enfermo o discapacitado durante mucho tiempo	El Ingreso no se detiene incluso si está enfermo o discapacitado durante mucho tiempo
Mayormente restringido a una sola ubicación	Oportunidad de negocio Global
Monótono - haciendo el mismo trabajo durante años	Emoción y Desafío, con cada año que pasa
Confinado a una celda o una habitación con muchos otros empleados	Trabaja desde su propia oficina en casa
No hay libertad de viajes	Libertad de Viajes
Una escalera corporativa - techo de cristal	No escalera corporativa - sin techo de cristal
Edad de Retiro de los 60 a los 65 años	El Retiro a edad temprana es alcanzable

**"Creo que la persona que acepta un trabajo para vivir - es decir, por el dinero - se ha convertido a sí mismo en un esclavo." - Joseph Campbell**

### **Franquicia/Negocio Tradicional vs Mercadeo en Red**

A pesar de los 28 años de mi carrera profesional, siempre pensé en dirigir mi propio negocio y ser mi propio jefe. Ya que yo no tenía ningún conocimiento de los negocios o cualquier tipo de educación, empecé a leer libros de negocios. Aprendí tanto de los hombres de negocios exitosos, como de los libros que "Un negocio exitoso requiere un producto/servicio único." Así, en el año 1996, por primera vez me aventuré en el sector especializado del petróleo y el gas y me mantuve luchando por cuatro años y fracasé miserablemente. Le aposté a la gestión de residuos (sólidos, líquidos, y médicos) y fallé otra vez.

Incluso después de poner todo mi tiempo, energía, esfuerzo incluyendo dinero en mi negocio, la asociación con los profesionales y personas con experiencia, mi negocio fracasó. Al final, lo perdí todo. Me puse a pensar para conocer las razones de mi fracaso y encontré que fallé porque:

- Yo no tenía los contactos adecuados.
- Yo no tenía experiencia personal en los negocios.
- Mi educación no coincidía con el negocio que empezaba.
- Incluso cuando me las arreglé para obtener los contactos adecuados, el nepotismo prevaleció.
- En el negocio tradicional, usted está por su cuenta y no hay nadie para ayudarle y apoyarle.

Lo peor fue correr detrás de los tomadores de decisiones para aprobar el producto / servicio. Esto fue agotador y, a veces, una falta de respeto - conforme a las exigencias irrazonables y el ego del Director. Esto no es sólo mi historia de terror de un hombre de negocios que quiere serlo y trata de todo, sino también la de todos aquellos nuevos empresarios en el llamado negocio corporativo tradicional.

Después de fracasar en el negocio tradicional, me atrajo el negocio de las Franquicias y me acerqué a unas cuantas empresas grandes de franquicias,

pero la enorme inversión de capital, junto con un horario de 24 horas durante los siete días de la semana, destrozó todas mis esperanzas de comenzar un negocio de franquicia.

## Comparación de Franquicia y el Mercadeo en Red

<b>Franquicia</b>	<b>Mercadeo en Red</b>
Ingresos Lineales	Ingresos Exponenciales
Responsable ante su Franquiciador	Usted es responsable ante sí mismo
Paga las tarifas mensual / anual franquicia	Usted no paga ninguna tarifa a nadie
Arranque de alto costo; de \$ 10.000 a \$ 100.000	bajo costo de arranque de \$ 100 a \$ 1.000
Tiene que abrir y cerrar las tiendas en el tiempo estipulado	Usted trabaja en su propio tiempo
Los Ingresos paran, si las tiendas son cerradas	Flujo de Ingreso las 24 horas
Alto Riesgo	No hay riesgo
Sin Libertad de Tiempo	Completa Libertad de Tiempo
Responsabilidad de los empleados	Ningún empleado-sólo sus socios del negocio
Los Gastos Generales aumentan con el crecimiento	Los Gastos Generales están bajo su control
Negocio Local de Franquicia	Negocio Global
Aunque Ud. Sea el Franquiciante, tiene que trabajar	Se puede retirar una vez que el Negocio esté establecido en unos diez años

### **Ingresos Pasivos vs Ingresos Residuales:**

La gente por lo general se confunde cuando se discuten los ingresos pasivos y los residuales. Piensa que son lo mismo. En los ingresos pasivos, las personas invierten grandes cantidades de dinero una vez y después de eso, obtienen ingresos regulares sin hacer ningún trabajo. Por ejemplo, si compran una casa o un departamento para rentar, obtendrán ingresos pasivos por la renta mensual / anual o si invierten en acciones y sociedad de responsabilidad limitada u otra empresa, obtendrán rentabilidad anual sin estar involucrado activamente en esos negocios.

Por otro lado, el ingreso residual es la regalía que la persona obtiene por poner su tiempo, trabajo pesado, esfuerzo e inversión, y el retorno es para siempre. El

mejor ejemplo es una canción popular o un **bestseller** --- el cantante o autor trabaja una vez y se le paga cada vez que se vende su álbum de música o uno de sus libros. No todo el mundo puede llegar a ser un escritor o cantante, pero cualquiera puede comenzar su negocio de Mercadeo en Red. El ingreso residual de este negocio se lleva a cabo cuando una persona, junto con su equipo, realizan ventas, ya sea mediante compartir o vender los productos cada semana o mes --- a ellos se les paga semanal o mensualmente y este negocio crece con el tiempo y finalmente se convierte en un **ingreso pasivo**. Incluso después de obtener ingresos **pasivos**, el Networker tiene que apoyar y cuidar de su gente, **de su equipo**.

Ingreso Pasivo	Ingreso Residual
Implica Riesgo	No hay Riesgo
Requiere una gran Inversión Inicial	Baja Inversión Inicial
Más lucrativo que el ingreso residual	No es tan lucrativo como los ingresos pasivos
Los ingresos pasivos no pueden ser nunca Ingresos residuales	Los Ingresos Residuales finalmente se convierten en ingresos pasivos
No se requiere de tanto tiempo, esfuerzo y paciencia para generar un beneficio considerable	Requiere más tiempo, esfuerzo y paciencia para generar un beneficio considerable

Los ingresos pasivos y residuales provienen de diversas fuentes: una empresa (no siendo atendida por la participación directa del dueño); renta de propiedades (también incluye regalías de propiedad intelectual, tales como la publicación de un libro o de patentes); dividendos por poseer valores, tales como acciones y bonos y pensiones.

## CONCLUSIÓN

---

Los ingresos residuales a través del Mercadeo en Red traen libertad financiera y ofrecen un espléndido estilo de vida. En pocas palabras, en esta industria, usted no está solo. Hay muchas personas que siempre están dispuestos a ayudar y apoyar.

**"Aprende a ayudar a la gente con algo más que con sus trabajos: ayúdale con sus vidas." - Jim Rohn**

## EXERCISE

---

1. Escriba 3 principales Ventajas del Mercadeo en Red comparado con un trabajo

---

---

---

2. ¿En qué difiere una Franquicia del Mercadeo en Red?

---

---

---

3. Diferencias entre Ingresos Pasivos y Residuales

---

---

---

# LA OPORTUNIDAD PERFECTA

---

**"No hay seguridad en esta tierra, sólo hay oportunidad".**

**- El general Douglas MacArthur**

Hoy todo el mundo está en algún lugar en búsqueda de una mejor oportunidad financiera en la vida que asegure su futuro y que esté sin estrés en los últimos años de su vida. La búsqueda de la excelencia en lo académico nos ayuda a conseguir un trabajo perfecto que pague bien. Algunos invierten mediante la compra de propiedades, acciones / bonos con la esperanza de que la apreciación de esto asegure su posición financiera en el futuro. Sin embargo, estas oportunidades para adquirir estos valores financieros están disponibles para unos pocos seleccionados que trabajan muy duro o que han tenido la suerte de conseguir una plataforma para mostrar su talento y habilidades o que han heredado la riqueza para invertir. Pero para la mayoría de la población la seguridad financiera para el futuro es sólo un sueño lejano. Afortunadamente, el Mercadeo en Red es esa oportunidad única, que puede asegurar su futuro financiero y lo sorprendente es que está abierto para todos. No discrimina entre la raza, color, nacionalidad, edad, educación, religión o experiencia. Es por eso que también se llama una "**libre empresa**", o una **empresa de "igualdad de oportunidades"**.

El Mercadeo en Red es una oportunidad perfecta que le da a uno una libertad Total; Financiera, de tiempo, viajes y crecimiento personal. En resumen, usted verdaderamente es dueño de su vida. Todo depende de Ud; se despierta a las 6 am o 10 am y puede trabajar durante 5 a 15 horas. Esta oportunidad le ofrece la libertad de tiempo para ayudarle a ganar los ingresos que usted deseé. Una vez que usted comienza a hacer el ingreso residual que usted desea, usted puede retirarse y no importa a qué edad, podría ser 30 o 40, y usted puede disfrutar el resto de su vida sin pensar de donde va a venir el dinero. Esto es lo que yo llamo la libertad financiera.

## **CICLO VITAL:**

Hay un ciclo de vida de uno para completar el viaje de la vida financiera. Un niño nace libre, pero en el momento que el niño va a la escuela él interactúa con sus compañeros, se obliga en las relaciones, y su libertad se pierde. El viaje

desde la escuela elemental hasta la escuela secundaria y la universidad finalmente ve al niño transformarse de completa inocencia y libertad a un maduro, adulto joven en condiciones de obligación. Después de terminar el viaje en la educación y de su graduación, el niño entra en el mundo real, donde él / ella comienza a buscar un trabajo, consigue un trabajo, y luego comienza a trabajar para una empresa. Su primer trabajo está lleno de emoción y desafíos, pero a medida que pasa el tiempo, él es parte de la política corporativa. Se puede tomar un par de años para el graduado se de cuenta de las dificultades del verdadero mundo del trabajo - trabajar largas horas, llegar tarde a casa e incluso trabajar los fines de semana y los desplazamientos diarios a través del tráfico de la hora pico, añaden tensión adicional a la propia vida. La siguiente fase de la vida comienza cuando la persona se casa y tiene hijos. La monotonía de trabajar para alguien continúa. Ellos tienen que dejar a sus hijos durmiendo en la cama temprano en la mañana y regresar a casa a altas horas de la noche cuando están durmiendo. Ellos sólo tienen la oportunidad de besar la frente mientras duermen. A veces, tienen que trabajar los fines de semana y días festivos, ya sea porque están retrasados en su trabajo o porque el jefe quiere más de ellos. Literalmente, no hay libertad.

Por el contrario, con el Mercadeo en Red Ud. trabaja para sí mismo desde la comodidad de su hogar. Usted decide cuándo levantarse, cuándo dormir, cuándo estar en el camino, y cuando no. En resumen, usted decide qué hacer, y no lo que otros quieren que haga. El Mercadeo en Red le da a la gente la oportunidad y la opción de tomar sus propias decisiones. Por encima de todo les da la oportunidad de mostrar a otros cómo ellos también pueden tomar sus propias decisiones. Aquí el elemento más importante es la pasión y la creencia en hacer negocios para usted y para otros que piensan igual. El Mercadeo en Red proporciona a la gente interminables oportunidades y posibilidades --- pero tienen que estar abiertos para viajar ese camino de la fortuna y de la libertad.

En el Mercadeo en Red el cielo es el límite para las cosas que usted puede lograr. ¿Qué tan lejos quiere uno ir, depende del ardiente deseo dentro de Ud. y cuánto está dispuesto a esforzarse por lograr lo que quiere. Como dice Robert Kiyosaki, "El sistema de Mercadeo en Red es una franquicia personal, o una gran red de negocios invisible, es una manera muy democrática de creación de riqueza. El sistema está abierto a cualquier persona que tenga dirección, determinación y perseverancia".

## **EXPLORE EL EMPRESARIO EN UD:**

La gente suele ir a trabajar para satisfacer sus necesidades. Ellos hacen del trabajo su sustento y, en muchos casos, sólo logran rasgar y llegar a fin de mes. Una persona asalariada vive mes por mes de cheque en cheque. Él / ella es capaz de soñar con cosas que podrían encajar en la curva de su / sus ingresos que tiene una curva ascendente muy constante. Sin embargo en el caso de un empresario de éxito en el Mercadeo en Red, todo es acerca de ganar riqueza real y hacer las cosas por pura pasión. En un empleo o negocio, se trabaja sobre todo para uno mismo, pero en el Mercadeo en Red inicialmente uno comienza a trabajar para uno mismo, pero después de un tiempo uno tiene que trabajar con otros en equipo y asegurarse de que tienen éxito también - es una fórmula de ganar-ganar.

**"Un pesimista ve la dificultad en cada oportunidad; un optimista ve la oportunidad en cada dificultad. "- Sir Winston Churchill**

#### **MERCADEO EN RED - UN NEGOCIO JUSTO:**

La gente piensa que el Mercadeo en Red o el Mercadeo Multinivel (MLM) es un negocio piramidal. Pero no es esto cierto para cualquier organización? Por ejemplo, un país puede ser dirigido por un primer ministro, el viceprimer ministro, primeros ministros y ministros de cada Estado y Provincias y así sucesivamente. Un rango típico encargado de la Fuerza Aérea se inicia desde la parte superior; Mariscal Aéreo, Jefe Aéreo, Vice Mariscal Aéreo, y el rango más bajo es el oficial piloto. Una estructura de jerarquía de la empresa es como una pirámide, Presidente, Vicepresidente, Presidente, Vicepresidente Ejecutivo con el fondo de la pirámide que consta de personal. Si nos fijamos en cualquier organización, hay un hombre o una mujer encima y debajo de él / ella hay otros y, finalmente, en la base de la enorme jerarquía que ver unas pocas docenas o miles de personas que trabajan. En cualquier trabajo, incluso si usted trabaja duro e inteligente, es muy difícil pasar de nivel empleado al cargo de Presidente. Algunas personas pasan toda su carrera en la parte inferior de esta estructura jerárquica que se asemeja a una pirámide.

Sin embargo, en una verdadera organización de Mercadeo en Red no hay techo de cristal, lo que significa que la primera posición no es para una sola persona, puede haber 5, 50 o más. Si quiere llegar al estatus de Diamante Corona, Diamante Platino o Embajador Corona, necesita construir de 10 a 20 líneas fuertes en su Red. Si usted se centra en la construcción de los miembros del equipo y los desarrolla para que se conviertan en líderes, llegará a la cima.

Para ello, es necesario trabajar muy duro e intelligentemente. Esto es absolutamente equitativo y es por eso que lo llamo "negocio justo"."

### **OPORTUNIDAD PERFECTA CON INGRESOS PERFECTOS:**

En cualquier trabajo, el salario es fijo y puede máximo duplicarlo en unos cuantos años, siempre y cuando Ud. proporcione un beneficio enorme sostenible para su empresa. Pero en el Mercadeo en Red usted puede ganar \$ 10,000 en su primer año y este ingreso puede multiplicarse por 10 veces y puede llegar a \$ 100,000 en los próximos cinco a 10 años , todo dependiendo del tiempo, el esfuerzo y la energía que usted invierta profesionalmente. En el Mercadeo en Red, Ud. Controla sus ingresos, que no tienen límite.

Yo creo que la situación económica actual en el mundo garantiza al Mercadeo en Red como la oportunidad para que una persona haga un ingreso perfecto. Es como el pollo que puede poner huevos de oro todos los días. De ahí que la paciencia, la perseverancia, la coherencia y la fe en el sistema y el producto podrían ser la clave para la libertad financiera.

### **¿Es el Mercadeo en Red la oportunidad perfecta para todo el mundo?**

**Sí**, para los que tienen grandes sueños, quieren libertad financiera, y están listos para cambiarse ellos mismos usando las herramientas de un Networker, y que saben el "Por Qué" de su vida.

**No**para aquellos que quieren vivir en su zona de confort y no están dispuestos a cambiar. Esta oportunidad no es para aquellos que están buscando dinero rápido con una mentalidad de enriquecerse en una noche.

## **CONCLUSIÓN**

El Mercadeo en Red es simple y factible para cualquier persona que está dispuesta a cambiar. Usted hace lo que quiere hacer. Usted se asocia con personas que le agradan y a quienes Ud. les agrada. Usted trabaja cuando quiere trabajar. Se levanta por la mañana cuando se quiere levantar, no

cuando suene la alarma. No hay jefe, lo que significa que no hay estrés. En resumen, es un mundo de alegría, aventura y libertad.

## EJERCICIO

---

1. ¿Cree que el Mercadeo en Red sea la oportunidad perfecta para quienes buscan trabajo? En caso afirmativo, de sus razones.

---

---

---

2. ¿Por qué está la gente en quiebra o luchando para ganar dinero?

---

---

---

3. ¿Sigue Ud. Algún Sistema en su Negocio de Mercadeo en Red?

---

---

---

(Consejo: Por favor, vea los sistemas de la A a la F en los siguientes capítulos.)

# ASIA Y AFRICA –EL POTENCIAL PARA EL MERCADEO EN RED

---

***“La Libertad significa la oportunidad de ser lo que nunca pensamos que seríamos”-Daniel J. Boorstin***

Es un sueño para la mayoría de personas en Asia y África, ya sea emigrar o trabajar como expatriado en los Estados Unidos de América, Canadá, Europa o el Golfo. Hay millones de expatriados de estos dos continentes que trabajan a nivel mundial. Ellos han estado fuera de sus países durante una década o cuatro. No hay duda de que la vida de estos expatriados cambian para mejorar. En pocos años pagan sus deudas, ahorran suficiente dinero para casarse, construir su propia casa y ver que sus hijos tengan una buena educación. Nada es fácil en la vida y para lograr estos objetivos, estos expatriados terminan pagando un precio muy alto - estar lejos de sus seres queridos por un número indeterminado de años. La mayoría de ellos están lejos de sus familias y los visitan una vez al año. La parte más triste de la vida de un expatriado es que se vuelven extraños para su propia gente, porque permanecen lejos de sus familias por un tiempo muy largo. La única razón por la que están lejos de sus seres cercanos y queridos es financiera, es decir, para ganar simples \$ 1,000 o menos. Personalmente, he visto a muchos individuos divorciarse o separarse y niños que van por mal camino. Después de permanecer lejos de las familias por un tiempo muy largo, los expatriados hacen todo lo posible para volver a sus familias, pero el hecho cruel es que sus familias no quieren que vuelvan, porque temen que el muy necesario y buen ingreso regular podría acabarse. Además, en su regreso, los expatriados tienen dificultades para iniciar una nueva vida. La vida de un expatriado ha sido bellamente retratado en “Naam” una famosa película de **Bollywood** (1986) en una canción Hindi cantada por Pankaj Udhas “Chitthi Aayi Hai Aayi Hai ...” (por favor, lea las letras y traducción de canciones en Español al final del libro.) El Mercadeo en Red da a estos expatriados la oportunidad de iniciar su propio negocio en el hogar. La mejor parte es que pueden llevar a cabo el negocio tanto en un país extranjero, así como en su país de origen. Ellos pueden hacer fácilmente el Mercadeo en Red en su tiempo libre. Es importante para el expatriado el darse un tiempo límite para volver a casa.

**Fórmula para Volver a casa = Ingresos por concepto de Mercadeo en Red igual a la transferencia que envían a sus hogares en forma mensual.**

Una vez que llegue a su meta de dinero, el expatriado debe ser capaz de regresar a sus seres queridos y seguir haciendo su negocio a tiempo completo.

**Economía de Asia y África:** La situación económica en estos dos continentes es tal que los pobres son cada vez más pobres y la clase media se está cayendo rápidamente en el grupo de menos ingresos. En Asia y África, millones de personas luchan para ganar \$ 100 por mes y vive por debajo del umbral de la pobreza. El Mercadeo en Red da esperanza a todos aquellos que quieren salir de la vida de escasez y privaciones.

En los 10 años de mi carrera del Mercadeo en Red, he ayudado a cientos de personas a alcanzar sus metas financieras y unirse felizmente con sus familias en sus países de origen. He viajado a Nepal, India, Bangladesh, Pakistán, Etiopía y Sudán para orientar a las personas sobre cómo ir más allá de los escasos ingresos de \$ 100 a \$ 1.000 por mes en un año. Como un Networker, este es mi mayor logro.

Me gustaría narrar historias reales de dos personas, cuyas vidas se transformaron completamente mediante su negocio de Mercadeo en Red - un expatriado en el Golfo y una persona que vive en Pakistán.

### **HISTORIA DE HOSSAIN AHMED**

Conocí a un expatriado, Hossain Ahmed, un sastre que reside en la región del Golfo quien no vió a su familia durante seis años porque tenía que trabajar para pagar un préstamo. Sus ingresos y ahorros no eran lo suficientemente grandes como para pagar su préstamo. Se unió al negocio del Mercadeo en Red y dentro de 18 meses, ahorró suficiente dinero no sólo para pagar su préstamo, sino que fue capaz de volver a su familia en Bangladesh en forma permanente. Nunca olvidaré la alegría y la felicidad que tenía en su rostro cuando él me dijo que se estaba reuniendo con su familia después de tantos años y que construiría su negocio desde su casa con su familia y amigos.

### **HISTORIA DE NAEEM SHAH**

Otro individuo que me acuerdo es NaeemShah, quien es de Haripur, en la parte norte de Pakistán. Naeem era un desertor de la secundaria. Se trasladó a Karachi en busca de un trabajo y consiguió su primer trabajo en la gran ciudad como empacador en 1996. Siguió cambiando de trabajo y, finalmente, terminó trabajando en una fábrica de curtidos de cuero. En la curtiduría, NaeemShah trabajaba durante 14 horas al día durante seis días a la semana y recibía sólo \$ 35 al mes. Debido a las largas horas de trabajo en los entornos más hostiles, el cuerpo de NaeemShah comenzó a apestar como el cuero. Él en realidad odiaba su trabajo de bajos ingresos. Uno de sus amigos le introdujo en el Mercadeo en Red en 2007 y de inmediato vio una gran oportunidad.

NaeemShah tomó esta oportunidad para liberarse de su "trabajo apestoso." Trabajó muy duro para adquirir las habilidades empresariales necesarias y en el plazo de tres meses, él fue capaz de dejar su trabajo y empezar a construir su negocio del Mercadeo en Red a tiempo completo. Desde \$ 35 por mes, NaeemShah alcanzó \$ 4,500 por mes en cinco años. Nunca en sus sueños más locos se creía que sería capaz de ganar una cantidad tan exorbitante. NaeemShah cambió su propia vida y la vida de muchas personas en su país de origen, Pakistán.

Al igual que Ahmed y HossainNaeemShah, hay cientos de personas que han cambiado sus vidas a lo largo y ancho de Asia y África al involucrarse en el Mercadeo en Red. De hecho, las historias de vida de estos dos individuos extraordinarios nos muestran que hay un enorme potencial para participar en el Mercadeo en Red en estos dos continentes. Hay muchas razones para que este potencial y yo he enumerado algunos abajo:

- La gente cree en los suplementos naturales y en las hierbas. Asia es la cuna de la sanación natural, donde la Herbolaria Ayurvédica y la medicina Tradicional Chinason aceptadas y ampliamente utilizadas.
- Hay un gran número de personas educadas / calificados que se quedan sin trabajo. Incluso si tienen un trabajo, no les pagan bien para vivir una vida cómoda.
- La gente no tiene muchas oportunidades.
- Hay poca o ninguna pensión o plan de jubilación.
- No existe o hay una mala atención de la salud.
- No existe o hay un pobresistema de seguridad social.
- Los problemas de salud están aumentando día a día, como mucho estrés, malos hábitos alimenticios y falta de ejercicio.
- Existe una inmensa inseguridad laboral debido a la dura competencia y a que hay mucha población.

- El costo de vida es cada vez más elevados (inflación) y, como resultado, es muy difícil ahorrar para el futuro.

**"El Mercadeo en Red es el modelo de negocio de más rápido crecimiento en el mundo de hoy."**

- Robert Kiyosaki

## CONCLUSIÓN

---

Hay muchas historias de éxito de personas que han cambiado sus vidas en Asia y África a través del Mercadeo en Red y esta tendencia es sólo la punta del iceberg. Según los datos de La Venta Directa en 2012, sólo el 1% de la población que trabaja está involucrado en la creación de redes de Mercadeo en África y Oriente Medio. Si uno quiere ampliar su negocio, uno debe centrar su atención en estas dos regiones. Si se dan los trabajadores expatriados la oportunidad de ganar \$ 1,000 en su propio país de origen, rodeado de sus seres queridos, no se tienen que comprometer a separarse de sus familias.

## EJERCICIO

---

1. Si usted está viviendo en Asia / África, ¿cree que su trabajo o sus ingresos serán suficientes en los próximos 3-5 años? Si no, ¿qué plan de respaldo o adicional tiene usted en mente?

---

---

---

2. Si usted es un trabajador expatriado, ¿tiene algún plan para volver a casa? En caso afirmativo, ¿cuáles son sus objetivos y cuando los cumplirá?

---

---

---

3. Como un trabajador expatriado, ¿ve usted alguna esperanza de volver a casa a través del Mercadeo en Red? En caso afirmativo, ¿qué está dispuesto a aprender y hacer?

---

---

---

4. ¿Está usted listo para retirarse de su trabajo HOY? En caso afirmativo, ¿cuál es su plan de respaldo?

---

---

---



# UN MUNDO, UN MERCADO

---

## (CONSTRUYA LOCALMENTE, EXPANDA MUNDIALMENTE)

**"El Mercadeo en Red es una tremenda manera de cruzar las fronteras y eliminar los prejuicios. Le da la oportunidad de hacer frente a sus vecinos globales. Realmente no importa si usted no habla el idioma o si usted come de manera diferente u ora de manera diferente. "- Dr. Denis Waitley**

En cualquier negocio tradicional o convencional se necesitan cientos de miles de dólares para iniciar un negocio desde una sola ubicación. Y si el empresario planea ir mundialmente, entonces puede que tenga que invertir varios millones de dólares. Hemos visto a muchas pequeñas empresas volverse grandes debido a su presencia mundial. Y su éxito gira en torno a la inversión de millones de dólares.

La belleza del Mercadeo en Red es que la empresa da a la gente común la oportunidad de iniciar su propio negocio con sólo unos pocos cientos de dólares o menos desde la comodidad de su hogar y tener acceso inmediato a un negocio global de inmediato. Usted construye un negocio desde casa y en un par de años tiene la oportunidad de expandirse en muchos países sin ninguna inversión adicional.

## MI HISTORIA

Cuando empecé mi carrera de Mercadeo en Red, yo vivía en un pequeño pueblo; Al Ain, en los Emiratos Árabes Unidos (EAU). Aquí la gente es más tranquila y relajada. Yo conocía a mucha gente porque yo solía salir con ellos en mi tiempo libre, tener parrilladas sobre dunas de arena roja; los fines de semana me iba de excursión a algún "Wadi" (un valle, cañada o barranco que está seco, excepto en la época de lluvias) y jugar al squash y tenis de mesa en el hotel Hilton.

Comencé mi red de comercialización hablando con todos mis amigos y les expliqué a detalle lo que tenía para ofrecerles. Lenta pero seguramente el negocio se levantó para mí y para mis miembros y unos cuantos líderes. En este pueblo acogedor, construí un equipo de los mejores líderes. A partir de ahí,

amplié mi negocio a más de veinticinco países. La pregunta que puede ser desconcertante para usted es: ¿Fui a todos estos países? La respuesta es "No" Fueron estos líderes de mi equipo los que expandieron primero su negocio a las ciudades colindantes como Dubai y Abu Dhabi. En 2003, Dubai era floreciente, la nueva tierra de las oportunidades, donde los expatriados de todo el mundo llegaron con sus grandes sueños. Los grandes sueños para invertir en bienes raíces, de hacer negocios, y en su mayoría, para trabajar. Todo el mundo vino a Dubai con una sola cosa en mente, a ofrecer sus conocimientos a cambio de ganar dinero.

En medio de toda la emoción, el Mercadeo en Red también encontró su lugar. Abrí tanto el mercado local como el de los expatriados y en pocos años a partir de unas cuantas docenas de personas, mi negocio se expandió exponencialmente. Me tomó cerca de tres años el construir mi negocio desde el nivel local a unas cuantas miles de personas en toda la región del Golfo. Tuve que viajar a todos los países vecinos, como Omán, Kuwait, Bahrein y Arabia Saudita; todo con el propósito de apoyar a los nuevos miembros que se unían a mi equipo de todas partes. Aquí me gustaría destacar que yo no hago ninguna diferencia entre mis líneas hacia abajo y las líneas transversales. He ayudado y entrenado a todos, **independientemente de su ubicación en mi Red**.

El negocio global me llevó desde Dubai a Nepal, a China y a Filipinas en el Este. Al Oeste viajé a Etiopía, Kenia y Sudán, y a casi toda Europa. Al otro lado del Atlántico, pasé de Perú en el sur, a México, EE.UU. y Canadá en el norte. El mundo se convirtió en una gran aldea global para mí. Si su empresa de Mercadeo en Red se encuentra en muchos países, se podrá imaginar a todos los lugares a donde se puede viajar y ampliar su negocio. Esto es de lo que se trata la libertad de viajar.

El concepto "**Un Mundo, Un Mercado**" en el Mercadeo en Red le permite ir más allá de sus fronteras. La mejor parte es que usted no tiene que abrir todos esos países a la vez o por su propio esfuerzo. Pero cuando alguien en su equipo inscribe a un nuevo miembro en cualquier parte del mundo, ese miembro se convierte automáticamente en una parte de su equipo Mundial y ese es el poder de globalización en nuestro negocio de Mercadeo en Red.

## **¿POR QUÉ ES IMPORTANTE LA EXPANSIÓN DEL MERCADEO EN RED A OTROS PAÍSES?**

Usted puede empezar a construir su negocio en su propia ciudad o país, pero es vital el expandirse a nivel internacional. ¿Por qué? La forma en la actualidad, la economía mundial y las situaciones políticas están cambiando; nadie puede predecir lo que va a ocurrir a continuación. Si usted ve el reciente escenario de recesión mundial, algunos países se vieron gravemente afectados y otros no. No toma años, sino sólo unos pocos meses para transformar drásticamente la situación política de un país. Hoy hay paz y mañana vemos esos países en guerra o con disturbios civiles.

Con el fin de tener un ingreso estable en su negocio, es importante ampliarlo a otros países. Así, aún cuando la economía de un país se vea muy afectada, usted sigue recibiendo el bono de otros países. Esta es la belleza del Mercadeo en Red y el concepto "**Un mundo, un mercado**".

---

## CONCLUSIÓN

---

En un negocio convencional todas las grandes compañías comenzaron pequeñas y en una localidad. Starbucks comenzó a partir de Seattle, EE.UU.; Nestlé, de Cham, Suiza; y Gucci de Florencia, Italia, pero, en unas pocas décadas, estas empresas fueron capaces de extender sus alas y ampliar su operación no sólo en sus propios países, sino también en todo el mundo. Del mismo modo, en el Mercadeo en Red, un Networker exitoso debe primero iniciar la construcción de su negocio de Mercadeo en Red en su propio pueblo o ciudad y hacerlo crecer a nivel mundial.

**El secreto de su éxito en el Mercadeo en Red es empezar y construir su negocio a nivel local y expandirse a nivel internacional.**

## EJERCICIO

---

Enliste los Países en donde se encuentra su Compañía de Mercadeo en Red.

---

---

---

¿Usted o sus Líderes tienen amigos o parientes en esos Países? Nómbrelos.

---

---

---

¿Qué pasos tomará usted para expandir su Negocio en forma local, nacional e internacionalmente?

---

---

---

¿Conoce Usted a los máximos Líderes, Gerentes o personas a cargo de su Compañía de Mercadeo en Red en esos Países?

---

---

---

# CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA EMPRESA ADECUADA EN LA INDUSTRIA DEL MERCADEO EN RED

---

Hay cientos de compañías de Mercadeo en Red en el mundo. Si usted no es un Networker o ya lo es, pero está adherido a otra empresa y está en búsqueda de la compañía adecuada para unirse, los siguientes criterios le ayudarán a seleccionar la empresa adecuada del Mercadeo en Red.

Elija su nueva compañía con cuidado. Haga su diligencia debida. Hágase esta pregunta? ¿Cumple esta empresa con todos los criterios que estoy buscando?

## **GERENCIA DE LA COMPAÑÍA**

¿Quiénes son los fundadores de la empresa? ¿Tienen experiencia en ventas directas o de Mercadeo en Red? ¿Cuál es su trayectoria? Muchas compañías de Mercadeo en Red han sido fundadas por los principales distribuidores en la industria con un historial probado de construir grandes líneas descendentes. Atraen a los principales líderes de otras compañías y disfrutan de un rápido crecimiento. Otras empresas son fundadas por ex ejecutivos que han trabajado para otras empresas de Mercadeo en Red. Algunos tienen muchos años de experiencia en la industria de la comercialización por venta directa y han manejado y administrado compañías del billón de dólares listadas en la revista "Fortune 500", pero no tienen experiencia de campo en la construcción de las líneas descendentes.

La mayoría de las nuevas empresas que se inician en el Mercadeo en Red no sobreviven los primeros cinco años de actividad. Por diversas razones, es decir, malas decisiones gerenciales, la competencia, débil economía, algunas empresas se salen del negocio. Una empresa que ha sobrevivido a cinco años o más tiene una mayor posibilidad de permanecer en el futuro que una empresa de nueva creación. Y una empresa con más de 10 años en el negocio ha dejado su marca en el mercado, ha pasado su periodo de prueba y construido su credibilidad.

## **2. PRODUCTOS PARA HACER NEGOCIO**

¿Son productos de consumo? ¿Ofrecen valor para el consumidor? ¿Están a un precio asequible? ¿Hay necesidad del producto? ¿Son alimentos y suplementos relacionados con el bienestar? Aunque todo el mundo pueda necesitar o beneficiarse de su línea de productos, no todos van a optar por comprar o cambiar sus marcas. Eso está bien. La línea de productos debe ser amplia. Hoy en día, uno puede comprar una amplia gama de productos que se venden por prácticamente cientos de empresas de Mercadeo en Red que incluyen productos de salud, planes de protección legal, servicios de telefonía de larga distancia, servicios financieros y una multitud de otros productos. Hoy en día, muchas empresas de Mercadeo en Red se han centrado en el sector de la salud y el bienestar, que es una industria de miles de millones de dólares. El Bienestar está en la mente de todos en estos días y ha creado un nuevo nicho de mercado, de productos como suplementos, bebidas energéticas o jugos de frutas que a menudo permiten a una nueva empresa tener un rápido crecimiento y éxito. **Tenga cuidado con las empresas o distribuidores líderes que hacen exageradas afirmaciones de sus productos.**

### **3. MEMBRESÍA / INSCRIPCIÓN**

Algunas compañías de Venta Directa no tienen cuotas de inscripción mientras que otras tienen cuotas que van desde los \$ 19.95 a \$ 2.000. Muchas empresas o los principales líderes fomentan que el nuevo miembro compre kits de negocio que pueden ser muy costosos. Esto genera ingresos inmediatos a la empresa y al patrocinador. **Personalmente, prefiero una empresa que no tenga cuota de inscripción y que deje que los consumidores/miembros decidan qué productos quieren comprar.** Es mucho más fácil atraer y patrocinar a alguien en su línea descendente con la oferta de una membresía/ inscripción gratuita y que no haya kits de desarrollo de negocios que comprar. La otra opción es una menor cuota de inscripción (por ejemplo, \$ 100) con asequibles productos de uso diario. Ciertamente, hay una ventaja de contar con kits para los miembros nuevos (kits de desarrollo de negocios); generan un alto PV (Volumen Personal) inmediato o BV (Volumen de Negocio). Digamos que la empresa A requiere "x" PV para alcanzar el rango de Diamante con el cual usted gana \$ 1.000 mensuales. Un kit de inicio ejecutivo cuesta \$ 500; la firma de 20 nuevos miembros que compren kits de iniciación por \$ 500 le llevará hasta el nivel Diamante. Estos planes no son prácticos y sólo unos pocos podrían ser capaces de lograrlo. Por lo tanto, es importante comprobar si el número de miembros es asequible para la mayoría de la gente.

### **4. VOLUMEN DE COMPRA MENSUAL (PV)**

Por lo general, el volumen de compra mínimo **mensual** oscila entre \$ 30 y \$ 300. Según mi experiencia, existe una relación inversa entre los requisitos de compra mensuales y las tasas de retención/deserción de la empresa. Entre más bajo es el requisito de compra mensual, más alta es la tasa de retención de la empresa. El PV mensual debe ser bajo para que sea fácil de calificar para lograr el bono directo.

## 5. SISTEMAS DE ENTRENAMIENTO

La formación es la columna vertebral del negocio de Mercadeo en Red. Si el entrenamiento es sólido y profesional, los miembros se van al campo con confianza. Usted debe hacer la siguiente pregunta:

¿Qué capacitación ofrece la empresa? El entrenamiento es realizado por la empresa o por los máximos dirigentes? ¿Es la capacitación universal, es decir, si yo patrocino a un nuevo miembro en Dubai, India o Canadá, él o ella tienen acceso al mismo material de formación de la empresa que un nuevo miembro en Japón? ¿La formación por la empresa y por los mejores instructores de la compañía está hecha en franca cooperación y los entrenamientos se ajustan a los principios del Mercadeo en Red? Todos los entrenamientos de los principales líderes deben promover una filosofía de "yo estoy ahí para tí".

## 6. AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS

Estos productos deben ir desde los complementos alimenticios, a los alimentos y bebidas, al cuidado del cuerpo y la piel, productos cosméticos y productos domésticos. Los miembros comprarán fácilmente estos productos si son para la salud y el bienestar, y también tienen la opción de cambiar sus marcas existentes a una marca que promueva más la salud. Por ejemplo el cambio de sus productos de consumo de uso diario (pasta de dientes, café, té, jabón, etc.) por productos del Mercadeo en Red. Los miembros deben tener la opción de elegir entre una amplia gama de productos.

## 7. OFICINAS MUNDIALES

La compañía de Mercadeo en Red debe tener oficinas en muchos países si creen en la filosofía de "**Un mundo, un mercado**". En aquellos países los centros de servicio deben estar presentes en diferentes ciudades y pueblos también. Estos centros de servicio y oficinas de enlace ayudarán a los clientes y miembros a comprar productos en una forma cómoda y sencilla. Al mismo tiempo, los miembros pueden traer prospectos de sesiones de sensibilización y

capacitación que idealmente deben ser hechos en forma diaria, semanal y mensual y deben de tener una variedad de programas de orientación empresarial, información de productos, desarrollo de la personalidad, etc.

## **8. EMPRESA ESTABLE**

La empresa debe tener al menos 10 años de edad para probar su estabilidad financiera.

## **9. CERTIFICACIONES Y ACREDITACIONES DE PRODUCTOS**

Los productos deben ser certificados por organismos internacionales e independientes, para garantizar su calidad y la **seguridad de su autenticidad**.

## **10. ASOCIACIÓN DE LAS VENTAS DIRECTAS**

La empresa debe estar registrada y en buena condición con la Asociación de Ventas Directas (DSA) en sus respectivos países.

## **11. DESCENSO DE RANGO**

No debe de haber ninguna degradación en el rango de los miembros que no mantienen su PV mensual.

## **12. PATROCINIO INTERNACIONAL LIBRE**

Si los miembros quieren comprar un producto o hacer nuevos miembros en otros países, no deberían tener que comprar otramembresía. El Patrocinio internacional debe ser libre para que puedan hacer crecer su red con una sola membresía a nivel mundial.

## **13. DIRECT SELLING NEWS (DSN)**

La empresa debe estar entre las primeras 100 Empresas a Nivel mundial, clasificadas por "DSN".

## **14. PROFUNDIDAD EN EL PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**

El Plan de Comercialización debe pagar a los miembros a profundidad ilimitada.

## **15. CREDIBILIDAD**

La credibilidad de la empresa debe ser impecable. Wikipedia y otras fuentes independientes del Mercadeo en Red, deben utilizarse para verificar el estado de la empresa.

## EJERCICIO

---

¿Por qué es importante el papel de la Gerencia en el Negocio del Mercadeo en Red?

---

---

---

2. ¿Cómo juegan los Productos un papel importante en su Negocio?

---

---

---

3. Listelos 5 elementos más importantes para seleccionar a la adecuada Compañía en la Industria del Mercadeo en Red

---

---

---

# LAS MUJERES EN EL MERCADEO EN RED

---

*"Las mujeres son las mejores criaturas que conozco. Se enfrentan a la adversidad con la cabeza en alto, protegen ferozmente a las personas que aman, siguen luchando más allá del agotamiento y del dolor personal hasta que todos los peligros se pasan. Entonces y sólo entonces se dejan colapsar. "- Anónimo*

El Mercadeo en Red es una industria multimillonaria donde las mujeres desempeñan un papel muy importante en su sustentabilidad y crecimiento. Las mujeres representan el 50% de la población mundial, y es alentador ver que más del 70% de los Networkers son féminas. Esto se atribuye en gran parte a las características naturales y cualidades que las mujeres poseen para tener éxito en este negocio. A esto se une la libertad del tiempo que la mayoría de las amas de casa tienen - y la mejor parte es que lo tratan como un trabajo a tiempo parcial, pero ganan un ingreso de tiempo completo.

Debido a diversos estudios, patrones de comportamiento e investigaciones, se ha deducido que las hembras poseen características únicas que las hacen exitosas en el Mercadeo en Red. Algunos de estos rasgos Se mencionan a continuación:

1. El Instinto Maternal
2. La Construcción de Relaciones
3. La Intuición
4. La Multitarea
5. Trabajo con su Red
6. Habilidades de Comunicación
7. Promoción
8. Flexibilidad

9. Tratar como un negocio

10. La Confianza y la Creencia

---

De los 10 rasgos anteriores, voy a explicar las 5 principales cualidades en el Trabajo con su Red que hacen a las mujeres mejores que los hombres en la creación de redes.

### **El instinto maternal**

Las mujeres, especialmente las madres, tienen ese cuidado natural para sus familias e invitados. Así que involucrarse en un negocio de Mercadeo de Redes es algo natural, donde ellas nutren y ayudan a crecer a los miembros de su equipo.

El Mercadeo en Red es un negocio de personas donde usted ve la situación de ellas y las ayuda;siente su dolor y sufrimiento. Dios ha diseñado a las mujeres de tal manera que, con su instinto maternal, ellas pueden ver y sentir la necesidad de la gente y responder mucho mejor que los hombres. Este es un negocio de esmero y las mujeres son compasivas, amorosas y seres sensibles y todo esto es lo que las hace exitosas en nuestra Industria.

### **Construcción de relaciones**

Las mujeres son naturalmente buenas en la construcción de relaciones, teniendo habilidades para una comunicación abierta, discutir retos, y la construcción de relaciones duraderas con sus compañeros, colegas y clientes. Ellas pueden fácilmente crear un ambiente de confianza, por lo que es más fácil para ellos hablar sobre el producto, patrocinar a otros en su equipo, y crecer juntos como socios comerciales a largo plazo.

### **Intuición**

La Intuición femenina es un rasgo clave que ayuda a las mujeres a determinar si un prospecto potencial será bueno para su equipo y para los negocios. Esta cualidad no se puede cuantificar o medir, pero es muy valiosa para determinar el proceso de pensamiento del prospecto, el interés y la seriedad en el negocio.

## **Multitarea**

Las mujeres son conocidas por ser multitarea, en gran medida debido a sus copiosas rutinas diarias. Esto les da las habilidades para manejar diferentes personas, tipos de personalidad y tareas de una manera eficaz y eficiente mientras hacen el Mercadeo en Red.

## **Trabajo en Red**

Como dice la fórmula, para ser un Networker con éxito, usted tiene que Trabajar su red. Comience con su mercado amigable y luego use los conocimientos adquiridos para duplicar eso en el resto del mercado. Las mujeres participan activamente en la elaboración de Charlas Caseras en las que invitan a algunos de sus amigos y conocidos y hablan de varias películas, programas de entrevistas, ropa y restaurantes. Esto puede ser fácilmente acompañado de la presentación del producto, demostrándolo, dando muestras gratis, y luego darles la oportunidad para seguir promoviendo aún más a su red.

Para ser un Networker exitoso, tiene que promover con eficacia los productos de su empresa. Despues de la compra, son más propensos a decir a los demás sobre el producto y las compras que han hecho. Son Networkers naturales y lo hacen en forma diaria. Hacen mercadeo de "boca-a-boca" naturalmente, por lo que es una transición fácil y natural para que sean parte de la industria del Mercadeo en Red.

## **HISTORIA DE EDILIA GARCIA**

Es para mí un inmenso placer el incluir la historia de una mujer de México que demostró cómo una persona ordinaria puede elevarse por encima de todas las adversidades de la vida. Aquí está lo que **Edilia García** tiene que decir:

"Yo no tuve la oportunidad de recibir una educación formal porque yo era extremadamente pobre. Empecé a trabajar desde muy pequeña y luché durante la mayor parte de mi vida adulta. Yo tenía una deuda de \$ 150.000 y sólo no sabía cómo podría salir de ella. Yo estaba desesperada y no tenía adónde ir.

Un día, mi vida dio un giro positivo. Asistí a mi primer seminario de Mercadeo en Red. Entendí que esta era la oportunidad que me permitiría liberarme de los grilletes de la miseria. Yo no sabía nada al principio, pero en un año aprendí las habilidades necesarias para tener éxito. Con mucho trabajo y dedicación, yo fui capaz de pagar mi deuda por completo en tres años. Dios finalmente escuchó mis oraciones y gracias al Mercadeo en Red y a mi equipo, he conseguido mi libertad financiera. Mi sueño de viajar alrededor del mundo se convirtió en una realidad y le estoy agradecido a Dios de que he tenido la oportunidad de visitar muchos países de Europa y Asia.

El éxito no fue fácil en mi vida. Me encontré con muchas dificultades, pero me aseguré de convertirlos en oportunidades. Logré mi éxito con total compromiso, lealtad, perseverancia, paciencia, tolerancia y capacitación, pero por sobre todo ello, estaba yo enfocada.

Hoy, soy dueña de **siete** Centros de Distribución, vivo en una casa libre de deudas, y conduzco mi propio coche. Mi vida y la vida de los miembros de mi familia cambió para mejor. En seis años, he obtenido el Rango de **Diamante Corona Superior** en mi Compañía y me convertí en la primera persona (mujer) que ha logrado ésto en Norte y Sud América en mi empresa.

Estoy muy agradecida con el fundador de la compañía, con mis hermosas hijas, con el personal de la empresa y en especial, con el Sr. Prajith Pavithran, cuyo apoyo ha hecho fácil mi viaje”

## CONCLUSIÓN

---

Las mujeres están destinadas para el Mercadeo en Red debido a las características intrínsecas que ellas poseen. Este negocio se ajusta perfectamente a las mujeres, ya que ellas se encargan de los miembros de su Red como si fueran miembros de la familia.

Las mujeres tienden a ser más emocionales y pueden tocar más rápido el lado emocional de otra persona y conectarse más fácilmente con la gente. Este es uno de los factores clave para su éxito.

El Mercadeo en Red es una carrera gratificante para las mujeres que pueden obtener la libertad financiera y de tiempo y llegar a ser su propio jefe. Las mujeres desempeñan un papel importante en esta industria y con riesgos e inversiónmínimos; ellas puedan maximizar su potencial y sus ingresos. Es una situación de ganar-ganar, donde las mujeres se sienten cómodas haciendo algo que hacen a diario, pero la única diferencia es que ahora empiezan a cobrar por ello.

# EJERCICIO

---

1. ¿Por qué están involucradas las mujeres en el Mercadeo en Red?

---

---

---

2. ¿Cuáles son las tres cualidades más importantes de una Networker? Explíquelas.

---

---

---

# LA MENTALIDAD DE UNNETWORKER

---

**"Tu mente es un jardín, tus pensamientos son las semillas, puedes cultivar flores o puedes hacer crecer malas hierbas." - Desconocido**

¿Alguna vez has pensado en quién o qué está nutriendo tu mente? Somos lo que pensamos y estos pensamientos nos hacen en lo que nos convertimos.

## PENSAMIENTOS

Todo comienza con los pensamientos; cada buena idea germina del pensamiento correcto. Es por eso que se dice que uno necesita llenar su mente con pensamientos positivos. ¿Cómo es posible hacer esto? ¿Cuáles son los ingredientes de su vida que le ayudarán a desarrollar pensamientos positivos?

Las personas positivas

Los buenos libros

Ambiente Sereno y tranquilo (ya sea en el trabajo, en casa o al lado del río)

La televisión, el Internet, películas, periódicos, revistas (el lado positivo de estos medios de comunicación)

Afirmación positiva, etc.

**"Las mentes son como los paracaídas - sólo funcionan cuando están abiertos" - Thomas Dewar**

Entre todos los factores que influyen en los pensamientos positivos, la gente tiene el máximo efecto. Esto se debe a que las personas interactúan entre sí todos los días. Y esa es la razón por la cual se suele decir que usted es juzgado por la gente con la que se rodea.

Su progreso y el éxito son directamente proporcionales a los pensamientos y la mentalidad que usted tiene. Si usted piensa positivamente y continúa trabajando en cosas positivas, usted está confinado a tener resultados positivos. Todas las personas exitosas en el pasado fueron rodeados por personas altamente exitosas. Me gustaría narrar las historias de dos grandes inventores: Thomas Edison - inventor de la bombilla de trabajo y Henry Ford - que hizo el primer automóvil de trabajo. A pesar de los numerosos desafíos y muchos fracasos, nunca se rindieron. Edison es uno de los mejores ejemplos del pensamiento positivo y ganador. Para un hombre que persevera a pesar de miles de fracasos, sólo habla de una cosa: su mentalidad ganadora.

Hubo un tiempo en la vida de Edison en el que estuvo cerca de rendirse. Un insospechado incendio destruyó completamente su laboratorio. Henry Ford, que era su amigo íntimo vino al rescate de Edison y le ayudó a volver a construir su laboratorio. Es muy importante que se dé usted cuenta de que su éxito depende del tipo de gente le rodea.

Cuando estamos creciendo, estamos influenciados por nuestros padres, maestros y amigos. Desde la infancia a la adolescencia, estamos tomando una gran cantidad de información de nuestro entorno; esto a su vez desarrolla nuestra forma de pensar. Cuando somos jóvenes, comenzamos nuestro viaje de la vida asistiendo a la escuela. Ahí, recibimos nuestra educación formal y somos alentados constantemente a obtener buenas calificaciones para que, más tarde, nos volvamos exitosos. Ese es el único cimiento más importante que se les da a los niños pequeños. Así que lo que el niño oye por 20 años o más, él o ella se mueve automáticamente para lograr eso; buenas calificaciones en la escuela significa ser capaz de obtener un buen empleo y esto a su vez significa una fuente estable de ingresos. Pero en realidad, esto no es cierto. He conocido a muchos triunfadores académicos que no tienen éxito. En cuanto a ganar un buen ingreso se refiere, muy pocas personas pueden ganar buen dinero gracias a sus carreras. Por supuesto que pueden sobrevivir, pero ganar un ingreso para obtener la libertad financiera no es siempre posible.

Mis padres y maestros me enseñaron esta misma filosofía: Logra buenas calificaciones y vas a terminar con un buen trabajo. Trabajé muy duro para obtener buenas calificaciones y logré hacer la carrera de Ingeniería Aeroespacial, lo que me consiguió un trabajo muy bien pagado. Desde la ingeniería a la iniciativa empresarial fue un gran cambio en mi forma de pensar. Decidí cambiar mi carrera porque ya estaba cansado de decir "Sí, señor!" Y lo más importante, mi familia y yo estábamos apenas sobreviviendo con el salario que ganaba. Cambiar mi forma de pensar para lograr la libertad personal a través del Mercadeo en Red fue fácil. Sin embargo, alcanzar la libertad financiera es una tarea cuesta arriba. No hay nada en común entre el bienestar y la aviación ni entre la iniciativa empresarial y la ingeniería. Fue un giro de 180 grados para mí el cambiar la forma de pensar de un ingeniero a la de un Networker. La transición fue difícil, pero el resultado fue extremadamente gratificante.

## PALABRAS

**"Sin saber la fuerza de las palabras, es imposible saber más."**

- Confucio

Las palabras son poderosas; las palabras pueden hacer o deshacer a una persona. Las palabras correctas pueden conectarle con las personas adecuadas. Dos palabras - gusto y disgusto, pueden cambiar la manera de que usted reaccione hacia una persona. Si una persona dice, "Me gustas" puede atraerle hacia ellos y si la misma persona dice: "No me gustas" es usted repelido de inmediato por ellos. Las palabras que utiliza, influyen en su resultado en última instancia.

Con el fin de cambiar mi jerga técnica de un ingeniero a la de un Networker, tuve que aprender nuevas palabras y sus significados asociados. He logrado esto mediante la lectura de libros, escuchar CDs, y ver videos de exitosos Trabajadores de sus Redes.

En mi sección de Acercamiento Natural, voy a discutir más sobre las palabras que le conseguirá conectarse con la gente. En todo el proceso de Mercadeo en Red, las palabras adecuadas desempeñan el papel más importante en el negocio.

***Aprende a usar las palabras correctas en el momento adecuado con las personas adecuadas.***

Recuerdo haber visto un corto video en YouTube llamado "El Poder de las Palabras", en donde una persona ciega se sienta en la calle con un letrero que decía: "Soy ciego, por favor, ayúdame." Algunas personas que pasaron cerca de este hombre ciego dejaron caer una moneda o dos en su lata; pero la mayoría se pasaba de largo sin sentir nada por el ciego. Cuando una señora vio esto ella cambió el letrero por lo siguiente: "Es un hermoso día y no puedo ver." Después de eso, casi todos los que pasaban sintieron lástima por el ciego, pues fueron tocados por el mensaje, y casi todo el mundo dejaba caer una moneda o dos sin ninguna vacilación. ¿Qué nos dice esto? La forma en que uno coloca el mensaje puede hacer o romper un acuerdo.

## **ACCIÓN**

***"Si tus acciones inspiran a otros a soñar más, aprender más, hacer más y llegar a ser más, eres un líder."* - John Quincy Adams**

Para cada acción hay una reacción igual y opuesta. Usted puede tener el pensamiento correcto y las palabras adecuadas, pero si no están conectados

con las acciones correctas, usted no obtendrá los resultados deseados. Hemos oído; las acciones hablan más que las palabras. A veces es su lenguaje corporal lo que la gente ve y a lo que reaccionan. En el Mercadeo en Red, sus acciones diarias son las que determinarán su resultado.

## HÁBITO

**"Somos lo que repetidamente hacemos. La excelencia entonces, no es un acto, sino un hábito"**

- Aristóteles

Los hábitos se forman debido a la repetición. Cada pequeña cosa que usted hace en forma recurrente, se convierte en su comportamiento. Depende de usted el adaptar un buen hábito. Es mucho más fácil ver la televisión durante horas, comer comida chatarra y pasear sin rumbo en los centros comerciales. En vez de eso, lea libros para estimular su mente, consuma alimentos saludables o vaya al gimnasio para rejuvenecer su cuerpo. Todos estos hábitos positivos harán una gran diferencia en su vida. Para adquirir un buen hábito, hay que ponermuchísimo esfuerzo. Se dice que se tarda hasta 30 días para desarrollar un hábito y 21 días para deshacerse de un mal hábito. He hablado de lo que usted necesita hacer todos los días en el Mercadeo en Red para formar un hábito como un Networker exitoso (véase la sección sobre lista de actividades semanales).

## RESULTADOS

En la vida, ver el resultado correcto está directamente conectado con el hábito correcto; el hábito correcto está vinculado con la acción correcta, y esto a su vez está acoplado a las palabras. Lo más importante a recordar es que las palabras utilizadas se asocian directamente con los pensamientos. En el Mercadeo en Red, estamos constantemente en un viaje para aprender, aplicar, actuar y experimentar los resultados de todos nuestros esfuerzos.

**"El viaje es la recompensa." - Proverbio chino**

## CONCLUSIÓN

---

Nuestra vida, nuestras relaciones, nuestra salud y nuestra personalidad están todas conectadas con nuestros pensamientos. Los pensamientos correctos forman palabras correctas, las palabras adecuadas causan acciones correctas, las acciones correctas se convierten en hábitos correctos y los hábitos correctos dan el resultado correcto - una vida feliz, buenas relaciones, un cuerpo sano y una personalidad agradable.

**"Cuida tus pensamientos; ellos se convierten en palabras. Cuida tus palabras; ellas se convierten en acciones. Cuida tus acciones; ellas se convierten en hábitos. Cuida tus hábitos; ellos se convierten en tu carácter. Cuida tu carácter; él se convierte en tu destino."**

- Frank Outlaw

## EJERCICIO

---

¿Cómo pueden cambiar tus palabras a tu Futuro?

---

---

---

¿Cuál es el poder de las palabras?

---

---

---

¿Cómo afectan los hábitos al resultado?

---

---

---

# PART 2

## REQUISITOS PREVIOS DEL MERCADEO EN RED

(Esta parte trata acerca de lo que necesitamos saber y hacer antes de empezar el Negocio del Mercadeo en Red)

Metas y Establecimiento de Metas

Prospecto: **Sistema A**

Ejercitadores de la Memoria --Tabla 1

Pre-calificando al Prospecto Hoja de Excel--Tabla 2

Herramientas para el Negocio/Comercialización: **System B**

Objeciones/Preguntas en el Mercadeo en Red: **System C**

Puentes de Fracaso y Éxito

Método Natural: **System D**

Cruzando la Línea de Fuego

Presentación de la Reunión de Oportunidad de Negocio: **System E**

Seguimiento, Seguimiento Total y Sistema de Goteo: **System F**

La Teoría de los Tres Embudos

La construcción del Burj Khalifa en Dubai

La Oficina en Casa en el Mercadeo en Red

# METAS Y ESTABLECIMIENTO DE METAS

---

**"Si quieres vivir una vida feliz, átala a una meta, no a la gente ni a las cosas"**

- Albert Einstein

Cada año, el 1 de enero, millones de personas en todo el mundo se sientan y escriben su propósito y metas del Año Nuevo, pero a finales de enero están exactamente en el mismo lugar donde comenzaron. Del mismo modo en el negocio del Mercadeo en Red, he visto gente que se une con todo celo y entusiasmo a hacer ciertas metas financieras, pero dentro de un año, no sólo están muy lejos de sus objetivos, están fuera del sistema.

En la vida, la fijación de objetivos marca la diferencia entre el éxito y el fracaso. Algunas personas me preguntan, ¿cuál es un objetivo? La mejor definición es dada por Napoleón Hill, autor del best-seller, "Piense y hágase rico". En su libro él define meta como "cualquier cosa que usted quiera hacer, ser, tener o lograr".

La otra pregunta común que la gente pregunta es, "¿Por qué establecer objetivos?" La respuesta es simple; los objetivos proporcionan la dirección, un propósito definido, y la motivación. Me gustaría compartir algunos datos interesantes sobre los objetivos. En un famoso estudio de Harvard, se encontró que 3% de las personas que escribieron sus objetivos y planearon cómo alcanzarlos, ganó más que el otro 97% que no lo hizo. El establecimiento de objetivos elimina la confusión y da claridad en la vida. Proporciona entusiasmo y enfoque en su futuro. Concéntrese en lo que quiere y no en lo que tiene. Céntrese en la salud, la felicidad y la riqueza.

**"Un objetivo fijado correctamente está a medio camino de alcanzarlo" - Zig Ziglar**

Si desea establecer metas, siga la fórmula **SMART** de Peter Drucker. Cada letra en la palabra "SMART" proporciona una metodología clara para la fijación de objetivos.

**S**implificada/Específica / -- detallada

**M**edible –a corto/largo plazo

**A**lcanzable/Obtenible

## Razonable Tiempo límite

Lo siguiente en la fijación de metas es seguir los siguientes 7 pasos:

1. Escriba las metas.
2. Anote las fechas de inicio y de finalización de su(s) objetivo(s)
3. Escriba los beneficios de lograr sus metas.
4. Enumere los obstáculos para alcanzar sus metas.
5. Anote los pasos a seguir, priorice y empiece a hacerlo.
6. Revise su plan de acción y su(s) logro(s) periódicamente.
7. Una vez cumplidos éstos, recompénsese.

Ahora revisemos cada paso para hacer su negocio de Mercadeo en Red:

### **Escriba los Objetivos**

Un objetivo no escrito NO ES UNA META - es sólo un deseo y esperanza. Por ejemplo, la escritura de la meta es igual que la planificación del vuelo, o tener una hoja de ruta cuando se viaja de París a Frankfurt. Escriba sus metas en una Tarjeta de Metas y colóquela cerca de su cama, en el espejo del cuarto de baño o en el tablero del coche - le ayuda a visualizar su visión. Y léala a diario. Usted tiene que fijar una meta definida - no para nadie más,sino para usted mismo.

**"Cuando usted escribe sus metas, las posibilidades de alcanzar ese objetivo, aumenta del 5% al 80%"**

### **Escriba su meta de inicio y finalización fechas**

Escribir sus metas de inicio y de finalización de las fechas es un compromiso con usted mismo. Sea práctico al escribir las fechas, recuerde que es su acuerdo con usted mismo y que lo está firmando. Una vez que haya escrito las fechas, recuerde que debe comprometerse con ello; eso es lo que se llama compromiso. Para facilitar su consecución, fraccionelas metas en metas a corto y a largo plazo y establezca las fechas en consecuencia. Recuerde revisar periódicamente sus fechas.

**"Una meta es un sueño con una fecha límite." - Napoleón Hill**

## **Escriba los beneficios de lograr sus metas**

Anotar los beneficios de lograr sus objetivos es como ver la línea de la meta antes de empezar su carrera. Esto le da sentido, dirección y significado a su objetivo. Por ejemplo, mi meta es perder 5 kg **en junio de 2016 o ganar 1,000 dólares en diciembre de 2016, y ganar 5,000 dólares para Diciembre de 2017.**

## **Lista de los Obstáculos**

Hay obstáculos que deben presentarse en su viaje para alcanzar sus metas. Uno debe ser consciente de ellos para estar bien preparado y hacerles frente u ocuparse de ellos. Permítame citar algunos ejemplos:

Los productos son caros.

No tengo tiempo.

Nunca he hecho ningún negocio ni tengo ninguna habilidad de negocio.

He oido que el MLM es un negocio de estafa.

No sé cómo comunicarme.

No conozco a nadie.

## **Anote los pasos de acción, establezca prioridades y empiece a hacerlo:**

Después de cada reto, identifique y anote los pasos de acción para superar los obstáculos. Haga un plan definido de acción y estrategia. Una vez que haya realizado los pasos a seguir y las prioridades, a continuación, sin perder tiempo, empiece a actuar en él.

Por ejemplo, ¿cómo escribir su meta para la riqueza? Digamos que mi objetivo es ganar 5,000 dólares para Diciembre de 2016

### **Plan de acción:**

Voy a hablar con al menos una persona nueva cada día.

Tengo que reclutar personalmente al menos 3 nuevos miembros cada mes.

Voy a enseñar y capacitar a todos los nuevos miembros.

Voy a activar los miembros existentes.

Haré más consumidores para llegar a un PV más alto.

Voy a apoyar y dar seguimiento a mis miembros a través de llamadas, e-mail y reuniones uno-a-uno.

Tengo que desarrollar más líderes.

Tengo que aprender todo lo relacionado con la industria del Mercadeo en Red.

Voy a tener reuniones semanales con los miembros activos y a recalificar a los miembros inactivos.

### **Revise su plan de acción y sus logros Periódicamente**

Revise su objetivo al menos una vez a la semana. Lo ideal sería la lectura diaria de sus metas ya que no sólo le motivará sino que también lo mantendrá "de puntitas" para ver que usted logra lo que se ha propuesto alcanzar –**SU OBJETIVO.**

### **Una vez lograda la meta, Prémiese**

Recompénsese siempre que alcance sus metas –unas vacaciones, una fiesta o cómprese un reloj Rolex, etc. Reconozca su logro.

En esta coyuntura también necesitamos saber ¿por qué la gente continúa fallando en la vida, incluso después de escribir sus metas?

La razón principal del fracaso es que la gente logra sus objetivos con poca o ninguna planificación.

Sus metas son poco prácticas.

No se enfocan; tienen demasiados objetivos en diferentes áreas: mental, física, espiritual y financieramente.

Falta de autodisciplina y responsabilidad.

Se enfocan en los Objetivos a largo plazo y no se encargan de sus metas a corto plazo. Es como conducir en el Centro de la Ciudad y pasar por alto a la luz roja delante porque la atención se centró en el semáforo verde en la siguiente calle.

Una de las mejores maneras de lograr su meta es tener un Mentor y rendir cuentas a él (o ella). Los Mentores son grandes personas que están ahí para guiarle, apoyarle y darle soluciones a usted, si se quedara atascado en el logro de sus metas.

## EXERCISE

---

¿Por qué es importante el establecimiento de Objetivos para usted y para su Negocio?

---

---

---

¿Cuál es su objetivo en material de Salud? Haga un detallado objetivo de Salud de acuerdo a los 7 pasos dados en este Capítulo.

---

---

---

¿Cuál es su objetivo Financiero? Haga un detallado objetivo Financiero de acuerdo a los 7 pasos dados en este Capítulo.

---

---

---

# PROSPECTO - Sistema A

---

**"Las ventas están supeditadas a la actitud del vendedor, no a la actitud del prospecto" - W. Clement Stone**

En cualquier negocio, los prospectos son la vida del Negocio. Puedes tener el mejor producto, pero si no hay clientes para comprar, el mejor producto permanecerá en el estante. Para mover el producto, usted necesita prospectos. En el mundo de los negocios, hay una fórmula simple – “No hay prospectos = No hay negocio” Asimismo, en el Mercadeo en Red, sin prospectos el negocio no se mueve. Para crecer en su negocio, usted necesita entender todo acerca de los prospectos y de la prospectación.

## **¿QUIÉN ES UN PROSPECTO?**

Las personas son prospectos.

Prospecto es cualquier persona a quien USTED le gustaría hablar acerca de su producto, negocio o de ambos, con la intención de ayudarle a él / ella.

## **¿CUÁLES SON LAS CATEGORÍAS DE PROSPECTOS?**

Hay tres categorías de prospectos:

- a. Los Prospectos Calientes
- b. Los Prospectos **Tibios**
- c. Los Prospectos Fríos

## **¿DÓNDE ESTÁN ESTOS PROSPECTOS Y DÓNDE PUEDO ENCONTRARLOS?**

Los prospectos están en todas partes, desde su casa hasta los países lejanos. De hecho, la mayoría de sus prospectos **Tibios** están siempre con usted - en la lista de contactos de su teléfono celular y en la lista de su correo electrónico. Además puede encontrar estos prospectos a partir de la Tabla 1 "Ejercitadores de memoria". Esto le dará a usted ciertas directrices para empezar a hacer su lista de prospectos.

## **¿QUIÉNES SON LOS PROSPECTOS CALIENTES Y LOS TIBIOS Y CÓMO PUEDE USTED HACER UNA LISTA DE INMEDIATO?**

Los Prospectos Calientes son aquellas personas que le conocen, a quienes usted les agrada y que confían en usted. Cuando una persona se une a una empresa de Mercadeo en Red, necesitan hacer la lista caliente inmediatamente a partir de su lista Tibia. Los Prospectos Calientes son aquellas personas que creen ciegamente en ti.

Los Prospectos Tibios son aquellos a quienes conocen sus Prospectos Calientes. Estos prospectos son presentados o conectados a usted por sus Prospectos Calientes.

Enseguida están las directrices desde donde usted puede hacer una pequeña lista de 10 Prospectos Calientes (amigos cercanos y familiares):

**M** - Maestro (el profesor más cercano que le influyó y que todavía está en contacto con usted).

**E** - Entusiasta (o emocionado).

**A** - Ambicioso (quien tiene un gran sueño y quiere hacer un montón de cosas en la vida).

**M** - Motivado (positivas de mente y que son gente muy divertida para estar con ella).

**V** - Vendedores (que son buenos en hablar y convencer a la gente, a quien usted le gusta escuchar - - no necesariamente negocios de Ventas).

Después de hacer la lista de los Prospectos Calientes, tiene usted que conectarlos con sus Patrocinadores o Líderes exitosos para hablar sobre el producto/la oportunidad. ¿Por qué? Porque su Patrocinador o Líder en línea ascendente es más experimentado y con su ayuda a usted le gustaría que su prospecto se convierta en un consumidor o un miembro de su negocio y ésta será su mayor motivación para mantenerse activo en el sistema.

El siguiente paso es hacer una lista detallada de prospectos en base a las siglas "**AMIGOS**". (**FRIENDS** en Inglés)

**F** - AMIGOS

**R** - PARIENTES

**I** - INSTITUCIONES

**E** - EMPLEADOS

**N** - VECINOS

**D** - DEUDORES

**S** - EXTRAÑOS

Estas Clasificaciones tienen 2 categorías, a saber:

Mercado Caliente—**AMIGOS**; (aquellos que usted conoce y le conocen a usted).

b. Mercado Frío—**EXTRAÑOS**; de la última palabra de “amigos” (a quienes usted se encuentra todos los días en el centro comercial, pero no los conoce—ellos son Extraños. Para convertirlos de extraños a conocidos, usted necesita construir relaciones, y así es como van a pasar de su Mercado Frío a su Mercado Tibio). Usted obtiene más Prospectos Fríos a partir de su Mercado Tibiogracias a referencias, reuniones de negocios, medios de comunicación sociales, y grupos de otras redes.

### **¿Cómo hacer y pre-calificar un prospecto de la lista?**

Como se muestra a continuación en la hoja de Excel llamada Tabla 2 al final de este capítulo, usted escribe los nombres de sus Prospectos y hace la pre-calificación. Los factores de precalificación son aquellos con los que usted evalúa a sus prospectos antes de acercarse a ellos. Los puntos de calificación es un punto de referencia para ver su "nivel de hambre" y todos aquellos que califiquen con los puntos más altos, son los prospectos a quienes usted debería estar acercándose primero - usted hablará más tarde con esos prospectos que han calificado con 2 o 3.

Los siguientes son los factores de calificación:

A - AMBICIOSO

B1 – BACHILLER

B2 – CON MENTALIDAD DE NEGOCIOS

C1 - PERSONA CREÍBLE

C2 - CON HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

D - DEUDORES

H1 – PERSONA CONSCIENTE DE LA SALUD

H2 - PERSONA NO SALUDABLE

H3 - PERSONA INFELIZ DE SU TRABAJO/VIDA

H4 - AMA DE CASA

H5 - TRABAJADOR SOCIAL/ÚTIL, SERVICIAL

M - MOTIVADO

N -PERSONA NECESITADA (FINANCIERAMENTE)

O -DE MENTE ABIERTA

R1 -PRÓXIMA A JUBILARSE

R2 - PERSONA JUBILADA

S - VENDEDOR

T - CON HABILIDADES PARA ENSEÑAR

Tiene que preparar hojas de Excel separados de amigos, familiares, instituciones, empleados, vecinos y deudores, y calificarlos de acuerdo con el sistema anterior.

NOMBRE A, B1, B2 ..... .T = Total

Ejemplo: **Jane, Rajeev, Abdullah**

De su larga lista de prospectos, escoja 3 nombres todos los días y hable con todos y cada uno hasta que digan, SÍ, NO o PUEDE SER - (aunque digan Sí, por favor pregúntele que le ha hecho decir que sí), NO (si alguien dice que no, entonces él / ella tiene alguna objeción, miedo, duda, escepticismo o mala experiencia anterior en empresas de este tipo de Mercadeo, no hay tiempo, productos caros, sensación de que MLM o Mercadeo en Red es una estafa, negaciones generales como "Yo no creo en las hierbas", "no tengo ningún conocimiento de los negocios", y trate de averiguar cuál es la objeción y por qué es que la objeción) o TAL VEZ (están tratando de detenerle y dicen "voy a

pensar sobre él". Básicamente no tienen el dinero, ya que es el final del mes o "quiero preguntarle a mi marido/esposa acerca del negocio de Mercadeo en Red antes de tomar una decisión") y luego pasar a los siguientes 10 nombres.

El sistema de calificación anterior está hecho para su Mercado Tibio - la lista inicial sigue disminuyendo. Los nombres de su Mercado Frío empiezan a entrar a su nuevo Mercado Caliente.

¿Cuál de estas prefiere tener? - 100 personas en su negocio que están inactivos y sin conseguir o hacer nada, o 10 personas que están motivadas y construyendo activamente un negocio? Usted atrae este último por ser muy selectivo con las personas con las que habla y recluta.

Si usted CALIFICA BIEN a sus Prospectos, sólo entonces puede conseguir socios motivados y dedicados en su negocio.

## CONCLUSIÓN

---

El hacer la lista de prospectos es el comienzo del negocio de Mercadeo en Red. Recuerde: no hay lista, no hay negocio.

# EJERCICIO

---

¿Quién es un Prospecto Perfecto?

---

---

---

¿Cuál es la diferencia entre Prospectos “Calientes” y “Fríos”?

---

---

---

Califique sus Prospectos a partir de su lista de Amigos según la hoja de Excel - Tabla 2. Haga notas.

---

---

---

## TABLA 1 – EJERCITADORES DE MEMORIA

---

La siguiente es una Lista de personas de su Mercado Tibio de donde usted puede empezar a hacer su Lista de Prospectos

	<b>MERCADO TIBIO</b>		<b>MERCADO TIBIO</b>
1.	Doctores de la Familia	21.	Agente de Seguros
2.	Padres	22.	Plomero
3.	Hermanos y Hermanas	23.	Salón de Belleza, Peluquero
4.	Tíos y Tías	24.	Proveedor de Internet
5.	Amigos de la Escuela y Univ.	25.	Personal de Seguridad
6.	Sobrinas y sobrinos	26.	Agente de BienesRaíces
7.	Abuelos	27.	Instalador de Teléfono
8.	Primos	28.	Banquero
9.	Profesores	29.	Profesor/Director de sus Hijos
10.	ProfesoresUniversitarios	30.	Familia
11.	Compañeros de Trabajo, antiguos y actuales	31.	Todos sus contactos del correo electrónico
12.	Vecinos, antiguos y actuales	32.	Todos sus contactos del teléfono celular
13.	ParientesCiviles	33.	Todos sus amigos en Facebook
14.	Dentista	34.	Todos sus amigos en LinkedIn
15.	Clubes	35.	Su Entrenador
16.	Agentes de Viaje	36.	Su Mentor
17.	Sacerdote, PrincipalesReligión	37.	El Cartero
18.	Mecánico	38.	Su reparador de PC
19.	Proveedor de Telefonía	39.	Mensajero(a)
20.	Todos los Invitados que fueron a su Boda	40.	Todos las listas anteriores, de su esposa(o)

## TABLA2 –LISTA DE PROSPECTOS

---

<b>Code</b>	<b>Qualities</b>	Name							
A	Ambicioso								
B1	Bachiller								
B2	Con Mentalidad de Negocios								
C1	Persona Creíble								
C2	Con Habilidades de Comunicación								
D1	Deudores								
D2	Persona Consciente de la Salud								
H1	Persona no saludable								
H2	Persona Infeliz de su Trabajo/Vida								
H3	Ama de Casa								
H4	Trabajador Social/Útil, Servicial								
H5	Motivado								
M	Persona Necesitada (Financieramente)								
O	De MenteAbierta								
R1	Próxima a Jubilarse								
R2	Persona Jubilada								
S	Vendedor								
T	Con Habilidades para Enseñar								

# EJERCICIO

---

Haga una Lista de los siguientes Prospectos, con la ayuda del Ejercitador de Memoria

Parientes

---

---

---

Amigos

---

---

---

Conocidos

---

---

---

Mercado Frío

---

---

---

# HERRAMIENTAS DE NEGOCIOS/VENTAS

## – SISTEMA B

### **Herramientas de la Compañía**

Folder de la Compañía.  
Folleto de la Compañía.  
CD/DVD de la Compañía.  
Sitio Web de la Compañía.  
Lista de Precios.  
Forma para Inscripción (Membresía).  
Muestras del Producto.

### **Sus Propias Herramientas de Negocio**

Tarjetas de Presentación.  
Rotafolio.  
Sus propios testimonios.  
Su Album de Fotos: fotos de viajes.  
Su Historia Personal en revistas, periódicos, etc.  
Sus Sitios en Redes Sociales, Facebook, LinkedIn, Twitter, etc.  
Su Propriawebiste, WordPress, Blogspot, etc.  
Su Canal en YouTube.

### **Recursos de Terceros**

Revista de Mercadeo en Red.  
Revista de Direct Selling.  
Libros de Mercadeo en Red.  
CD/DVD's de audio y video de Mercadeo en Red.  
Historias de ÉxitodeNetworkers (en su equipo y en la Cía).  
Testimonios de otros; por escrito, o en fotos.  
Documentos de Investigación sobre su Producto.  
Llamadas con su Entrenador/Mentor.

## EJERCICIO

---

¿Cuál es la importancia de las herramientas para venta?

---

---

---

¿Cuáles son las herramientas de su Compañía?

---

---

---

¿Cuáles son las herramientas de su propio Negocio?

---

---

---

¿Puede usted agregar algunos de sus propios recursos de terceros?

---

---

---



# OBJECIONES/PREGUNTAS EN EL MERCADEO EN RED – SISTEMA C

---

**"Una objeción no es un rechazo; es simplemente una solicitud de más información "**

**-Bo Bennett**

Si usted ha planeado y está decidido a llegar a un determinado destino a una hora determinada, ¿va a parar si encuentra una desviación, un obstáculo o una vuelta en u? De hecho, he visto que hay gente que se vuelve más decidida y crea urgencia para llegar a su destino. Recuerde:

**"Los ganadores nunca se rinden y los que se rinden nunca ganan."**

**- Vince Lombardi**

El mayor obstáculo en el Mercadeo en Red es la salva de objeciones con los que los nuevos distribuidores se enfrentan en su primer año. Es durante el primer año en que vemos el mayor número de abandonos al negocio. Por eso es importante para todo Networker conocer y entender lo que son las diferentes objeciones y cómo manejarlas profesionalmente.

## ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES ÁREAS DONDE LAS OBJECIONES SE HACEN?

Los Productos.

La Oportunidad/El Negocio.

La Compañía.

La Capacitación.

Acerca del Prospecto.

## ¿CUÁLES SON LAS OBJECIONES MÁS COMUNES DE LOS PROSPECTOS?

Las siguientes son las objeciones más comunes de la Gente/Prospectos:

### 1. Las Objeciones sobre los Productos

Los productos son muy caros.

¿Funcionará el producto?

- ¿Sus productos son probados por las agencias internacionales de seguridad y alimentos?
- ¿Tendré efectos secundarios por sus productos?
- ¿Es esto una cura para cualquier enfermedad?
- ¿Cómo funciona su producto?
- ¿Cómo puedes hablar sobre el producto sin tener ningún conocimiento sobre los suplementos y las hierbas?

## **2. Las Objeciones sobre las Oportunidades / los Negocios**

No puedo hacer el negocio o esto no es para mí

¿Es esta Mercadeo en Red / MLM?

¿MLM es una estafa?

No tengo ningún conocimiento de los negocios y no puedo hacer el negocio pues he estado trabajando durante 30 años

No me gusta vender.

¿Es este uno de esos sistemas piramidales o cadena de dinero?

¿De qué se trata?

¿Cuándo voy a empezar a hacer buen dinero?

¿Usted qué gana si yo me inscribo en este negocio?

¿Cuánto cuesta unirse al programa?

El Mercado ya está saturado con tantas Compañías de Mercadeo en Red

¿Puedo participar, aún si yo no quiero vender?

¿Tengo que reclutar y conseguir gente para hacer el negocio? ¿Hay alguna otra manera de ganar dinero?

He oído mucho bombo acerca de su Industria

¿Cuánto dinero está usted ganando?

¿Puedo hacer el negocio junto con mi trabajo?

Es esto como Amway o algo así?

## **3. Las objeciones sobre la empresa**

¿Cuál es la credibilidad de su Compañía?

Si algo le sucede al consumidor, ¿su Compañía me dará apoyo legal?

¿Cuál es el volumen de ventas de la empresa?

¿Está su Compañía registrada en el DSA o WFDSA?

¿Es su empresa una compañía pública que cotiza?

#### **4. Las objeciones acerca del Entrenamiento**

¿Quién me va a entrenar?  
¿Tienen algún Programa de formación en la empresa?  
¿Están calificados sus instructores?  
¿Tienen sistema de formación en línea?  
¿Usted me apoyará?

#### **5. objeciones sobre Sí Mismo / a**

No tengo tiempo  
No conozco a nadie. ¿Cómo puedo patrocinar a 1,000 personas?  
Tengo que preguntarle a mi esposo/esposa acerca de esto  
¿Puedo yo hacer esto?  
No puedo convencer a nadie  
No puedo hacer ninguna presentación  
No sé Inglés.  
Soy un analfabeto en la Computadora

Las cuestiones anteriores son tan sólo una muestra de las objeciones - puede haber muchas más, pero el enfoque básico para hacer frente a estas objeciones será el mismo.

#### **LA FÓRMULA “SIENTE, SENTÍA, SE DIÓ CUENTA” PARA EL MANEJO DE OBJECIONES**

El guión “siente, sentía, se dio cuenta” es simple. Sólo dice que yo entiendo cómo se siente usted, la mayoría de la gente se sentía de la misma manera, pero después de un tiempo se dió cuenta de que ...

Los siguientes son 3 ejemplos de objeciones comunes y su manejo mediante el principio de “siente, sentía y se dio cuenta”:

##### **Ejemplo 1: Los productos son caros.**

Yo entiendo completamente cómo se **siente** usted, la mayoría de la gente se **sentía** de la misma manera, pero una vez que comenzó a sustituir sus otros productos por los nuestros y comenzó a recibir el bono, se **dio cuenta** de que en realidad son más baratos que los demás. Y esta gente también sintió el

beneficio en su salud por nuestros productos, a lo cual no se le puede poner precio.

### **Ejemplo 2: ¿Funcionará el producto?**

Yo entiendo completamente cómo se **siente** usted, la mayoría de la gente se **sentía** de la misma manera en el principio, pero después de usar el producto durante un tiempo, **se dio cuenta** de los increíbles beneficios y empezó a sentir la diferencia, lo que finalmente la hizo sana y llena de energía.

### **Ejemplo 3: No puedo hacer el negocio o esto no es para mí**

Yo entiendo completamente cómo se **siente** usted, la mayoría de la gente se **sentía** de la misma manera, pero una vez que empezó a recibir adecuadaformación, vino a los seminarios, leyó y entendió las notas importantes y salió a trabajar, **se dio cuenta** de que era más fácil de lo que pensaba y los resultados fueron significativos.

## **CONCLUSIÓN**

---

Es vital que usted, como Distribuidor Independiente o Miembro debe estar preparado para responder preguntas u objeciones. El número de objeciones se reducirá si usted domina los próximos 2 capítulos, **Acercamiento Natural y Presentación Natural.**

# EJERCICIO

1. ¿Qué es una Objeción?

---

---

---

¿Qué es el enfoque “siente, sentía y se dio cuenta” al contestar una objeción?

---

---

---

3. ¿Cuáles son las objeciones a las que se está usted enfrentando en el campo?

---

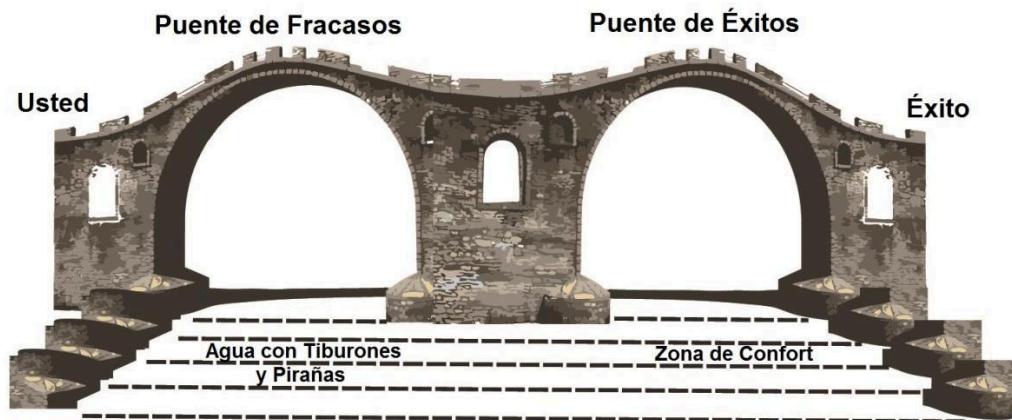
---

---

# PUENTES DE FRACASO Y ÉXITO

*"El éxito es, ir tropezando de fracaso en fracaso sin perder el entusiasmo.*

**"Winston Churchill**



Todos los seres humanos queremos tener éxito. Todo éxito llega a un determinado precio: sacrificio, profesionalismo, paciencia, disciplina y perseverancia. Para alcanzar cualquier nivel de éxito, uno tiene que pasar por muchos retos, obstáculos y fracasos. Nadie ha tenido éxito de un día para otro. Entre usted y el éxito radica el fracaso.

Si nos fijamos en la figura anterior, se puede ver que usted tiene que cruzar dos puentes durante la construcción de su negocio de Mercadeo en Red antes de volverse muy exitoso.

¿Qué se tiene que hacer para cruzar el Puente del Fracaso?

**Siete pasos para cruzar el Puente del Fracaso:**

1. Conozca sus fortalezas y debilidades.
2. Conozca el potencial de Mercadeo en Red.
3. Sepa cómo manejar las Objeciones.
4. Vea y sienta los beneficios de los productos.
5. Sígase nutriendo de entrenamiento continuo, y esté en compañía de líderes exitosos.
6. Domine el "Método Natural" y la "Presentación Natural."
7. Reconozca a las personas negativas en el puente.

Si usted tiene el respaldo de sus mentores y de los líderes exitosos en línea ascendente, entonces el cruzar el puente del fracaso es más fácil y más rápido.

¿Quién está en el puente del fracaso listo para echarlo en el agua infestada de peces mortales?

1. Pueden ser sus propios parientes cercanos y amigos, que no han olvidado sus errores y fracasos del pasado y recordarle que usted no puede hacerlo.
2. Las personas que están celosas de usted.
3. Las personas con mentes cerradas.
4. Networkers que han fallado.
5. Las personas negativas.
6. Los ladrones de sueños, que no tienen sueños propios y que tampoco pueden ver soñar a otros.
7. Su propia creencia - su mayor enemigo; si usted puede superar su propia creencia entonces usted puede fácilmente evitar todos los obstáculos.

En el negocio del Mercadeo en Red, cuando usted empieza a cruzar el **Puente del Fracaso**, usted solamente es un miembro/distribuidor ordinario. Durante un año completo, tiene que enfrentar todos los obstáculos, los giros en U y los bloqueos de carreteras, para estar finalmente en el extremo del puente y convertirse en una **Estrella Diamante**. Y este es el reto más grande en su negocio.

Después de cruzar el puente del fracaso, usted ya tiene conocimiento suficiente del producto, ha visto a la empresa muy de cerca y ha entendido el esquema

de comercialización y compensación y ha pasado por el proceso de patrocinio y de reclutamiento. En esta etapa, usted tiene una pequeña organización y se ha convertido en un joven líder, dirigiendo de 100 a 200 distribuidores y ganando alrededor de \$ 1,000 a \$ 2,000 por mes.

Su próximo paso es ir por un éxito más grande y un bono más grande y para eso usted tiene que cruzar el segundo puente, el **Puente del Éxito**. Al inicio de este puente usted tiene distribuidores dedicados y leales consumidores, quienes también han logrado cruzar el Puente del Fracaso y todos lo están siguiendo. Ellos tienen grandes sueños como usted y quieren volverse exitosos. En este punto su papel tiene que cambiar de un líder a un entrenador; usted tiene que entrenar/asesorar a la manada hambrienta de jóvenes líderes con diligencia y destreza. Como entrenador y mentor, sus responsabilidades aumentan y usted necesita ver que todos sus líderes jóvenes se conviertan también en **Estrellas Diamante**. Este viaje tarda de 3 a 5 años y ayuda a hacer crecer su negocio. En un periodo de 5 a 10 años, usted debería de haber ayudado a unos cuantos cientos de personas a cruzar el Puente de Éxito y los ha hecho no sólo **Estrellas Diamante**, sino **Diamantes Corona** – en dónde usted empieza a disfrutar del ingreso residual junto con muchos otros **Diamantes**.

**"Para tener éxito, su deseo de éxito debe ser mayor que su miedo al fracaso"-**  
**Bill Cosby**

## EJERCICIO

---

¿Cómo se prepara usted para cruzar el *Puente del Fracaso*?

---

---

---

¿Qué es el *Puente del Éxito*?

---

---

---

¿Qué tiene usted que hacer en el Puente del Éxito?

---

---

---

## ACERCAMIENTO NATURAL - SISTEMAD

---

**"Hasta que contacte al cliente, usted no ha hecho nada." - Mark Hunter**

La venta es una de las profesiones más antiguas y personas de todos los ámbitos de la vida han estado involucradas directa o indirectamente con la venta. Incluso en el nivel individual, la gente vende sus conocimientos para destacar entre la multitud. En el negocio tradicional, la promoción, la comercialización y la venta son los elementos clave para tener éxito y las empresas emplean equipos de expertos en marketing y vendedores a hacer todo esto. En el Mercadeo en Red, usted tiene que hacer la misma promoción, comercialización y venta y mucho más. Digo mucho más porque en el Mercadeo en Red usted, usted mismo, además de la venta, tiene que prospectar y reclutar. La tarea no termina aquí. Después de conseguir los reclutas adecuados, usted tiene que entrenarlos, convertirlos en empresarios independientes y, finalmente, en líderes. Definitivamente, es una tarea muy retadora.

### ¿QUÉ ES EL ACERCAMIENTO NATURAL?

Es la conexión natural entre el Networker y el Prospecto. Con el fin de tener éxito en su negocio de Mercadeo en Red, usted debe tener a la gente adecuada; sólo puede tener a la gente adecuada, si ha hecho el reclutamiento adecuado. El *Acercamiento Natural* es la técnica utilizada para hablar con la gente y filtrar a las personas adecuadas en su negocio. El ejemplo más simple es cuando usted quiere encender una lámpara; conecta el enchufe de la lámpara a la toma de corriente. Del mismo modo, si desea que un prospecto se convierta en un miembro, usted necesita conectarse con el prospecto.

### **¿PORQUÉ LLAMO A MI MÉTODO DE ACERCAMIENTO, ACERCAMIENTO NATURAL?**

Hablamos con la gente todos los días; sin embargo, si nos acercamos a ellos naturalmente, sin ninguna pretensión o artificialidad, la gente se conecta. En el mundo de las ventas, la gente cambia su tono y su forma de hablar. Mientras que en el **Acercamiento Natural** usted le habla a la gente como usted estaba hablando antes de unirse a la Industria del Mercadeo en Red; el mismo estilo y la misma jerga. Usted no tiene que adoptar un tono de venta. Sea natural. Sea usted.

La mayoría de la gente piensa que el Mercadeo en Red es para la gente con alto nivel de educación, vendedores profesionales y presentadores elocuentes. Todos estos rasgos son definitivamente una ventaja para un Networker, pero yo personalmente conozco pescadores ordinarios, un auxiliar de gas, un taxista y un jardinero; todos ellos exitosos en el negocio del Mercadeo en Red. Después de verlos, me doy cuenta de que el secreto del éxito en nuestra industria es la forma de hablar y el entusiasmo que se muestre sobre sus productos y las oportunidades. Ellos hablan naturalmente sobre lo que les gusta y en lo que ellos creen y esa es la razón de la conexión entre ellos y sus prospectos.

### **EL PODER DE LA INTENCIÓN**

En el *Acercamiento Natural*, lo más importante es que usted consigue conectarse con sus prospectos sólo si su acercamiento demuestra "intención de ayudar." Su enfoque debe centrarse en encontrar sus problemas y ofrecer soluciones mediante el producto/la oportunidad. Esto lo coloca a usted en el

"Fin Dar". Por otro lado, si su intención es sólo vender y hacer miembros, entonces está en el "Fin Tomar". Por desgracia la mayoría de los Networkers están ahí fuera para "enganchar" y "agarrar" gente y es por eso que oyen tantos "No". Por el contrario, si la intención es correcta, automáticamente usted envía una vibración positiva y útil para sus prospectos. La mejor parte del Acercamiento Natural es que incluso si sus prospectos dicen "No", usted no se siente mal - su trabajo está hecho. Usted ha llegado a sus prospectos con una mano de ayuda y esa sensación es impresionante. Esto es lo que yo llamo **"Acercamiento Cero Rechazo"**.

El Acercamiento Natural también se trata de la conexión correcta. Sólo cuando se conecta de manera profunda con sus prospectos le abrirán sus corazones. Sus prospectos sólo compartirán su dolor y dificultades cuando tienen la sensación de confianza. Y usted tiene que construir esa confianza; puede tardar unos días o semanas, incluso meses.

### **¿CÓMO ME ACERCO A LOS PROSPECTOS?**

Hay diferentes maneras de acercarse y conectarse con sus prospectos. La fórmula más vieja de acercarse es cara a cara, pero con la tecnología de Internet, Facebook, LinkedIn, Twitter, diversas técnicas de marketing en línea, Skype y correos electrónicos se han convertido en una forma común de acercamiento.

### **¿CÓMO CALIFICA A LOS PROSPECTOS?**

La cualidad fundamental para calificar a sus prospectos es ver el hambre en ellos. Busque a las personas que tienen necesidades y deseos, grandes sueños y deseos, listos para comprometerse y cambiar, y listos para recorrer una larga distancia para conseguir lo que quieren desesperadamente.

### **¿QUÉ TIENE QUE HACER EN EL ACERCAMIENTO NATURAL?**

El Acercamiento Natural se divide en dos partes:

a. Encontrar a sus **problemas**, necesidades y deseos.

b. Proporcionar **soluciones**.

### **¿QUÉ PROBLEMAS ENFRENTA LA GENTE EN GENERAL?**

a. Salud - La gente generalmente tiene alguno u otro problema de salud o simplemente carecen de energía.

b. Dinero - La gente por lo general tiene algún tipo de préstamo como la hipoteca, la vivienda, préstamos personales, etc., que les molesta o les obliga a trabajar más; sudan duro para lograr la libertad financiera.

c. Tiempo - Las personas se dedican a su trabajo hasta el punto de que no tienen libertad de tiempo.

d. Familia –Las personas están lejos de sus familias, ya sea por horas, días, meses o incluso años. Ellos en realidad no llegan a pasar tiempo de calidad con ellos, sobre todo los expatriados.

e. Empleo –Las personas nunca están satisfechas con sus trabajos, los que sólo añaden estrés a sus vidas.

La parte clave del Acercamiento Natural es comenzar la conversación exactamente como lo hacía antes de unirse al Mercadeo en Red: ¡Hola! ¿Cómo estás? ¿Cómo está tu familia? ¿Cómo está tu trabajo? ¿Cómo es tu vida? ¿Cómo está tu salud? etcétera

Déjeme darle mi ejemplo de Acercamiento Natural. Aquí estoy, el Networker, hablando con un amigo. Empiezo mi conversación de la manera habitual, "¿Cómo estás amigo?" La respuesta es "súper", pero al sondear más, la respuesta de apertura, de "súper" se convierte en: "ahí pasándola", y al final, viene la verdadera respuesta: "la vida apesta" Una vez que se ha abierto, voy más allá con la pregunta "¿Por qué la vida apesta?", le dejo hablar tanto como

él quiere y mi tarea es escucharlo con atención y tomar notas mentales de todos sus problemas. A partir de su respuesta, hago otra pregunta de sondeo y finalmente él se abre completamente. Digamos que su problema era poco salario y largas horas en el trabajo y el recibir un extra de \$ 1,000 puede resolver algunos de sus problemas. En este punto, tengo que preguntar si tiene alguna solución a su problema. Por supuesto, él no tiene la solución y es por eso que se ha quedado atascado en esa situación. Pero es muy importante saber y dejar que él coincida en el "no sé qué hacer." Aquí viene la parte más importante del Acercamiento Natural, hacer otra pregunta,

Yo: "¿Quieres salir del problema?"

Amigo: ¿Cómo puede usted ayudarme a salir del problema?

Yo: (Es en este punto cuando **proporciono una solución** y al mismo tiempo, lo califico). "Estoy involucrado en un programa donde ayudo y entreno a la gente a obtener ingresos adicionales, junto con sus trabajos. En un plazo aproximado de un año, la gente empieza a ganar más de \$ 1,000. Si también estás interesado, puedo ayudarte".

Amigo: ¿Qué tengo que hacer? ¿Puedes explicarme más acerca de tu programa? ¿Es en serio que puedo empezar a ganar \$ 1,000?

Yo: (Voy a responder a sus preguntas con otras dos preguntas de calificación). "Antes de explicarte acerca de mi programa y decirte lo que tienes que hacer, por favor responde a estas dos preguntas: ¿Puedes emplear 15 horas por semana para que pueda ganar esos \$ 1,000? y ¿Estás listo para cambiar la marca de bebidas diarias y artículos de cuidado personal por las de nuestra empresa **invirtiendo** \$ 100?".

Después de hacer estas 2 preguntas, es importante ver de cerca su lenguaje corporal y escuchar sus respuestas.

Amigo: No.

Yo: (Si él dice "No" a ambas preguntas o a una de ellas, lo rechazo cortésmente). "Para ser parte de mi programa y ganar \$ 1,000, necesitas dar 15 horas de tu tiempo por semana y gastar \$ 100 por mes, y ahorita mismo yo

siento que no estás listo. Cuando estés listo, por favor llámame y estaré encantado de ayudarte". (Voy a terminar mi conversación dándole mi tarjeta de presentación) "Aquí está mi tarjeta de presentación y si en el futuro sientes que estás listo para trabajar por ese ingreso adicional, por favor no dudes en llamarme".

Amigo: Bueno, está bien.

Yo: "¿Me das tu dirección de correo electrónico y número de teléfono para que podamos permanecer en contacto? Fue un placer hablar contigo. Gracias". (Lo pongo en el **sistema de goteo** que se explica más adelante).

Si él dice "Sí" a ambas preguntas, yo lo califico y le digo que nos va a tomar una hora el explicar el programa completo, y que además ese no es el lugar y el momento adecuado para una discusión detallada. Después de eso, haré una cita (con fecha, hora y lugar de su conveniencia) para la **Presentación Natural** (que se explica en el siguiente capítulo).

La charla anterior con sus preguntas y respuestas es un sistema típico del Acercamiento Natural.

En el Acercamiento Natural, usted necesita aprender la habilidad para iniciar la conversación y Tom "Big Al" Schreiter es un maestro en "romper el hielo", palabras que pueden mover hábilmente la conversación de una charla social (Hola, ¿cómo estás?, ¿cómo está el clima?) a una charla sobre su negocio.

Los siguientes son secuencias de 4 y 5 palabras Rompehielos Mágicos de Tom que congelan automáticamente el cerebro y evitan la programación subconsciente. Al congelar el cerebro del prospecto, tiene usted su atención. Y cuando tiene la atención de su prospecto, puede explicar los beneficios del producto y/o de la oportunidad, y su prospecto realmente lo va a escuchar con atención y usted puede esperar la acción deseada de su prospecto.

He aquí un ejemplo de esas secuencias.

## 1. SECUENCIA MÁGICA# 1

"Acabo de descubrirlo... (el beneficio).

- cómo podemos tener un cheque de pago extra cada semana.
- cómo despedir al jefe.
- cómo jubilarse 10 años temprano con sueldo completo.
- cómo puede usted nunca presentarse a trabajar de nuevo.
- cómo puede usted trabajar 3 semanas y se le pagan 4.
- cómo puede usted tomar una 1 semana de vacaciones cada mes.
- cómo puede usted tomar 6 meses de vacaciones dos veces al año.
- cómo puede usted tomar un fin de semana de 5 días, en lugar de 2.
- cómo dejar de trabajar los fines de semana.
- cómo no tener que trabajar por las noches otra vez.
- cómo elegir nuestras propias horas de trabajo.
- cómo puede obtener un reembolso de \$ 200 de impuestos cada mes.
- (para los jóvenes) cómo usted NO tiene que trabajar 45 años como sus padres.
- (quiero ser una ama de casa) cómo puede usted ganar más dinero a tiempo parcial que el que su pareja gana trabajando a tiempo completo.
- cómo puede usted quedarse en casa y obtener un cheque de pago de tiempo completo.
- (para una secretaria) cómo puede usted ganar más dinero trabajando a tiempo parcial que el que su jefe gana trabajando a tiempo completo.
- (para los vigilantes del peso) cómo se puede perder peso rápidamente sin tener que preocuparse por la dieta.
- (para el anti-envejecimiento) cómo puede su piel verse 10 años más joven mientras usted duerme.
- cómo proteger su piel del sol inclemente.
- cómo pagar todas sus deudas en un tiempo récord.
- cómo podemos vivir libre de deudas.
- cómo vivir más tiempo y jubilarse más rico.
- cómo puede usted sentirse más joven en tan sólo siete días.
- cómo despertar cada mañana sintiéndose como de a millón de dólares.
- cómo tener más energía que nuestros nietos.

## 2. SECUENCIA MÁGICA# 2

Una vez que identifique el problema, comenzar con 4 palabras

➥ Bueno, ya sabes cómo - (mencionar sus problemas).

Proporcionar la solución empezando con 5 palabras

Bueno, lo que yo hago es - (proporcionar soluciones).

muestro a la gente cómo ...

obtener un cheque de pago extra cada mes.

estar con sus hijos y obtener una paga.

regresar a casa y todavía obtener una paga igual o mayor.

muestro a la gente cómo ...

obtener un cheque de pago más alto trabajando en casa, comparado al de sus maridos.

Conducir un BMW mediante un pago mensual de \$ 100.

Hacer que su piel se vea 20 años más joven empleando 20 segundos cada día.

Ejemplo de decir un problema y dar una solución.

Bueno, ya sabes, las madres se hacen pedazos entre sus trabajos, las guarderías, y los niños.

Bueno, lo que yo hago es mostrarle a las madres cómo pueden estar con sus hijos y aun así, recibir pago estando en su casa.

## **¿CUÁL ES EL MEJOR MOMENTO PARA ACERCARSE A SUS PROSPECTOS?**

De preferencia de 8 pm a 9 pm-no después de las 10 pm

El tiempo que sus prospectos le dan; de acuerdo al tiempo de pre-cita.

Si llama por la tarde o el fin de semana, asegúrese de que no es su hora de la siesta o su tiempo de descanso.

Lo más importante, cuando usted está llamando, preguntar si pueden hablar o si es el mejor momento para hablar.

El Negocio del Mercadeo en Red es global y hay 24 zonas horarias. Si usted tiene prospectos fuera de su país de residencia, comprobar el tiempo a través de convertidor de tiempo y llamar a ellos en la noche.

A fin de tener una cita y no molestar a sus prospectos, mándales un mensaje de texto y pídaleles un tiempo conveniente.

## **¿QUÉ DEBEN APRENDER Y HACER LOS NETWORKERS ANTES DE ACERCARSE A SUS PROSPECTOS?**

1. Su conocimiento del producto y del negocio debe ser completo, exhaustivo.
2. Su creencia, su fé en el producto y la empresa debe ser fuerte – muestre esa confianza en su plática.
3. Haga una cita y llame antes de asistir.
4. Debe de tener buenas habilidades de comunicación.
5. Esté bien vestido.
6. Sea puntual.
7. Llegue con un asistente- estará allí para el prospecto.
8. Aprenda habilidades de la gente - mire su lenguaje corporal para el gesto de hambre.
9. Sea natural y domine el sistema de **Acercamiento Natural**.

## **¿QUÉ DEBE TENER EN CUENTA AL USAR EL ACERCAMIENTO NATURAL HACIA SUS PROSPECTOS?**

1. Haga preguntas válidas.
2. Sea sincero y directo.
3. Respete el tiempo de la otra persona.
4. Escuche sus problemas y ofrezca soluciones.
5. Conéctese y no de una presentación.

6. No trate de convencerlos.

## **¿QUÉ TORPEZAS COMETEN LOS NETWORKERS CON LOS PROSPECTOS?**

1. Cuando los Networkers se ponen en contacto con sus prospectos, inmediatamente empiezan a hablar acerca del producto y del negocio. Hablan mucho demasiado rápido, obligando a los prospectos a cerrar su mente.
2. Ya que los prospectos muestran interés, entonces el Networker empieza a perseguirlos constantemente, hasta el extremo de importunarlos.
3. Algunos Networkers bombardean a los prospectos con llamadas y escritos constantes, invadiendo su espacio privado lo que fuerza al prospecto a añadirlos en la lista de rechazos o ignorar las llamadas, o en el peor de los casos, apagar su teléfono.
4. Hoy en día algunos Networkers enviar decenas de mensajes a través de los sitios de medios sociales como Facebook, LinkedIn e incluso correos electrónicos, resultando que el prospecto los bloquee, los excluya o los considere como spam. Las molestias constantes sólo se traducen en mala reputación del Networker y de la industria del Mercadeo en Red.

Si los Networkers entendieran el proceso de reclutamiento, las torpezas anteriores se podrían evitar. Me gustaría contar una historia de la vida real para explicar el proceso de cómo reclutar a alguien correctamente.

Yo estaba hablando con un Contador Público en Londres, Reino Unido, quien estaba en búsqueda de un mejor trabajo. Durante este tiempo, se unió a la Industria del Mercadeo en Red y la primera pregunta que me hizo es "*¿Cómo reclutar rápidamente a las personas adecuadas en su negocio?*" Le di algunas pautas y le dije que aprendiera la habilidad del reclutamiento. Aunque este hombre todavía estaba aprendiendo, encontró el trabajo que estaba buscando. Yo le pedí que me contara todo el proceso de cómo consiguió ese trabajo. Me dijo que primero se puso en contacto con unas cuantas agencias de reclutamiento y les envió su currículum vitae. Después de unos meses, las

empresas comenzaron a llamarlo, algunos intercambios de correo electrónico, entrevistas por teléfono, y él era rechazado; hubo un rechazo tras otro. Después de una larga espera y ser rechazado por muchas empresas, por fin una empresa se mostró seriamente interesada en él. Después del procedimiento inicial de reclutamiento, fue llamado para una entrevista cara a cara. Él pidió un permiso en su trabajo actual y viajó durante 2 horas a una pequeña ciudad situada en la costa sur de Gran Bretaña. Para no hacer largo el cuento, él consiguió el trabajo que estaba buscando. Lo felicité y le dije que su selección por su nueva empresa era similar a la selección de las personas adecuadas en el Mercadeo en Red; se necesita tiempo, esfuerzo y el procedimiento de reclutamiento correcto para obtener una persona adecuada. Este joven tuvo la respuesta a su pregunta, "¿Cómo reclutar rápidamente a las personas adecuadas en su negocio?"

### **¿POR QUÉ ES IMPORTANTE EL ACERCAMIENTO NATURAL?**

En bienes raíces, el dinero está en encontrar la correcta ubicación, ubicación y ubicación. En el Mercadeo en Red, el dinero está en la calificación, calificación y calificación - y si usted domina la habilidad de calificar al prospecto mediante el Acercamiento Natural, su negocio de Mercadeo en Red está destinado a crecer.

**"Las oportunidades de negocio son como los autobuses, siempre hay otra que viene."**

**- Richard Branson**

### **CAMBIAE SU ESTRATEGIA DE PERSEGUIR A LOS PROSPECTOS A QUE LOS PROSPECTOS LE PERSIGAN**

Los prospectos sólo pueden perseguirlo si aprende marketing de atracción. El Marketing de Atracción es donde los prospectos vienen a usted por su cuenta, debido a lo que dijo o a lo que ha puesto en anuncios, volantes, anuncios en la radio y en los sitios de medios sociales. Usted se hace visible ante el mundo como un proveedor de soluciones y aquellos que le necesitan, se pondrán en

contacto con usted con la esperanza de que su producto o servicio va a ayudarles con el(los) problema(s) que están experimentando. Usted crea una curiosidad y muestra cómo su programa o producto/servicio puede resolver su problema. El prospecto ve una solución simple y atractiva a su problema. El Marketing de Atracción se realiza principalmente a través de Internet. Si alguien responde a su anuncio, se le envía una respuesta de la siguiente manera:

Hola \_\_\_\_\_,

*Gracias por mostrar interés en mi programa. ¿Qué te atrajo a ponerte en contacto conmigo? Estaré encantado de responder a cualquier pregunta(s) que pueda tener. Sea tan amable de ver mi enlace de video seguiremos a partir de ahí.*

Quedo en espera de saber de Usted.

Saludos cordiales

---

## CONCLUSIÓN

---

El Negocio del Mercadeo en Redse trata de personas y el Acercamiento Natural le da las habilidades para conseguir la gente adecuada. No es más que la paciencia y la persistencia lo que le ayudará a encontrar a las personas adecuadas para su negocio. La parábola de la búsqueda de las personas reales, que se convertirán en líderes, es como cavar el suelo para encontrar agua. Al empezar a cavar el suelo inicialmente no encontrará nada de agua, así que tiene que seguir cavando y cavando, tal vez otros 100 pies o incluso 1,000 pies más de profundidad para llegar a donde se encuentra el agua.

## EJERCICIO

---

¿Va a tener éxito si entra al campo con todas las características de liderazgo, conocimiento completo del producto y del plan de marketing? En caso afirmativo, dar sus razones y si no, apoyar su respuesta.

---

---

---

2. ¿Qué debe de tener en mente mientras hace el Acercamiento Natural para localizar prospectos?

---

---

---

3. ¿Cuál es la mejor hora para acercarse a sus prospectos?

---

---

---

## CRUZANDO “LA LÍNEA DE FUEGO”

---

En el negocio de Mercadeo en Red, la mayoría de la gente tiende a impacientarse y trata de vender los productos y/o crear nuevos miembros a la fuerza. Aquí, me gustaría mencionar acerca de una película de **Bollywood** **“Jab Tak Hai Jaan”** de Shahrukh Khan y Katrina Kaif. Los que han visto la película recordarán el diálogo entre los dos actores en la primera mitad de la película dentro de la iglesia. Hablaron de "no cruzar la línea" y solamente ser amigos. Estas palabras me atrajeron de inmediato y para mí, ese fue el punto de inflexión de la película - el resto de la película fue todo acerca de cruzar la línea por Khan cuyo principal deber era desactivar bombas como parte de un escuadrón de la muerte y tener así una la vida cerca de la muerte. Para aquellos lectores que no han visto esta película, con el fin de entender lo que estoy diciendo, puede que tengan que verla y luego disfrutar del resto de la historia. Dejaré el suspenso para que usted explore. Un título apropiado de la película podría haber sido "Crossing the Line".

### **¿COMO “CRUZAMOS LA LÍNEA DE FUEGO” CON NUESTROS SERES QUERIDOS Y CON NUESTROS AMIGOS EN EL MERCADEO EN RED?**

A menudo cometemos el error de forzar a nuestros cónyuges, hijos, familiares y amigos a utilizar nuestros productos/servicios o a inscribirse como clientes/distribuidores. La pregunta es ¿por qué debería encantarles lo que a usted le encanta? Usted simplemente no puede obligar a la gente a ser parte del Mercadeo en Red. El hablar constantemente de sus productos y negocios con sus seres queridos en casa obligará a que a ellos no les gusten sus productos y crear un espacio fuera de lugar en su relación. He visto en muchos hogares, dos tipos diferentes de pasta de dientes, jabones y champús en sus baños y 2 marcas diferentes de café/té en la mesa de la cocina - uno para el marido Networker y el otro de otra marca para la esposa que no es Networker o viceversa .

Nosotros, como Networkers, somos tan apasionados sobre nuestros productos y negocios que arrasamos a nuestra propia gente. He visto a muchos hogares en los que las relaciones están rotas o “agrias” y los miembros de la familia no quieren saber nada de los llamados “beneficios maravillosos” de los complementos alimenticios.

**ADVERTENCIA:** Recuerde que usted no puede pelear y discutir con su familia acerca de sus productos y Negocio de Mercadeo en Red y seguir siendo feliz bajo un mismo techo.

**SOLUCIÓN:** Puesto que usted ha estudiado y aprendido los beneficios de los productos y plan de ingresos con sabiduría, trate de explicar todo eso. Si le escuchan, muy bien, si no, "trace una línea invisible" y no "cruce esa línea." Déjelas muy claro que usted no va a cruzar esa línea de su nuevo amor en el Mercadeo en Red, es decir, no hable de ello a menos que ellos quieran cruzar la línea de buena gana, voluntariamente; serán más que bienvenidos, en cualquier momento.

Si sus productos son realmente bueno y ven el efecto anti-envejecimiento y la energía extra en usted, vendrán a bordo automáticamente – deje que el beneficio del producto sea visible en usted. Y si usted comienza a ganar mucho dinero y cambiar su coche a un Mercedes SEL 500 y se va de vacaciones cada 3 meses, se lo aseguro, no tendrían más remedio que considerar esta maravillosa oportunidad única de tener libertad en sus propias manos.

## EJERCICIO

---

¿Qué lección aprendió usted de este Capítulo?

---

---

---

¿Cómo se acercaría usted a su esposa y a sus hijos, si están negativos?

---

---



# PRESENTACIÓN O JUNTA DE OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS - Sistema E

---

**"Pregúntate a ti mismo, si yo tuviera sólo sesenta segundos en el escenario, ¿qué tendría absolutamente que decir para hacerme comprender?"- Jeff Dewar**

En el Mercadeo en Red, el presentar su producto/servicio u oportunidad de negocio juega un papel muy importante en la expansión de su negocio. Si usted quiere tomar en serio su negocio y hacerlo a tiempo completo, tiene que ser un presentador maestro. Puede empezar con una presentación de uno a uno y luego pasar a grandes grupos, seminarios, conferencias o talleres.

Usted debe ser capaz de comunicar su información con claridad a una persona o a un grupo. El conocimiento de su producto y la oportunidad debe ser profundo, con el fin de atraer la atención de su público. Si usted presenta bien su producto y la oportunidad, automáticamente se conectará con ellos - que es el inicio de la formación de una relación de confianza. Su presentación debe abarcar todo: educativa, emocionante, convincente y persuasiva.

Usted debe tener los siguientes puntos en cuenta antes, durante y al final de su presentación:

Debe de conocer a su público.

Su material debe estar muy bien estructurado.

No debe centrarse en la venta, sino en los beneficios.

No Debe ser agresivo

Al final de su presentación, usted debería ser capaz de responder a todas las preguntas de su audiencia -, así como hacer preguntas correctas.

Escuchar sin agenda en mente, pero con el punto focal de entender las necesidades y los deseos de su público.

Mantenga sencilla su presentación.

Una buena presentación es la que deja a su público con una sensación positiva de usted, de su empresa y lo más importante, de la industria del Mercadeo en Red. Su trabajo, como un Networker, es simplemente promover y compartir su oportunidad y producto/servicio con los demás. No para presionar y convencer

a los demás para comprar su producto o unirse a su negocio. Ese es el trabajo de su prospecto, el tomar una decisión informada acerca de que si hay que comprar su producto o se incorpora a su programa.

---

## **¿QUÉ TIPO DE AUDIENCIA HAY EN SU PRESENTACIÓN DEL MERCADEO EN RED?**

Hay cuatro tipos de audiencias para su presentación:

1. Prospectos.
2. Nuevos Distribuidores / Miembros.
3. Líderes.
4. Gran concentración.

## **¿CUÁL ES EL PROPÓSITO DE SU PRESENTACIÓN A LA CATEGORÍA SIGUIENTE?**

1. **Prospectos** -Hacerles comprender el producto / la oportunidad, para que sean consumidores o miembros / distribuidores.
2. **Nuevos Distribuidores / Miembros** - educarlos y formarlos en detalle sobre el producto / servicio y explicar el plan de marketing / compensación completa.
3. **Líderes** - Entrenarlos a fondo en el Mercadeo en Red, guiarlos en las habilidades de comunicación y liderazgo, y darles una ayuda en el entrenamiento de los Sistemas de la A a la F, como se explica en este libro.
4. **Gran audiencia con prospectos y miembros mezclados** - sobre todo para inspirar y en parte para informarles sobre los productos y negocios.

## **¿CUÁLES SON LOS PUNTOS IMPORTANTES QUE DEBE TENER EN CUENTA AL PRESENTARSE A LOS PROSPECTOS?**

1. Después de su *Acercamiento Natural*, usted ya sabe cuáles son los problemas o las necesidades de sus prospectos y por qué están interesados en escuchar su presentación.
2. Antes de iniciar su presentación a los prospectos, pregúntele qué los atrajo a venir hacia usted –déjelos que repitan su necesidad / problema.
3. Mantenga eso como el punto focal alrededor del cual basará su presentación.
4. Recuerde que usted no está allí para venderles nada, sino simplemente para darles una solución a sus necesidades.
5. Pídaleles hablar en detalle acerca de su(s) problema(s).
6. Muéstrelas la solución mediante su producto / programa.
7. A lo largo de su presentación, concéntrese en cómo su programa los beneficiará a ellos. **Céntrese menos en las características y más en el beneficio y en el beneficio del beneficio.** Por ejemplo, si dicen que necesitan un extra de \$ 1,000 para el pago de su préstamo. Aquí, el ganar \$ 1,000 es el beneficio de unirse a su programa y salir de un préstamo es el beneficio del beneficio.
8. Califíquelo si van a convertirse en un consumidor de su producto o en un miembro.

#### **CALIFICANDO A LOS PROSPECTOS PARA CONVERTIRSE EN CONSUMIDORES:**

Si usted tiene suplementos para el bienestar y ellos están mostrando interés en los suplementos, entonces, antes de entrar en una presentación detallada, haga las siguientes preguntas de calificación:

- ¿Crees en los suplementos para el bienestar?
- ¿Estás listo para utilizar los productos con regularidad?
- ¿Puedes permitirte el lujo de comprar los productos?

Si las respuestas a todas las preguntas anteriores son afirmativas, entonces ellos calificarían para convertirse en consumidores.

### **CALIFICANDO A LOS PROSPECTOS PARA CONVERTIRSE EN MIEMBROS:**

Si usted tiene suplementos para el bienestar y están mostrando interés de convertirse en un miembro, antes de entrar en una presentación detallada, haga las siguientes preguntas de calificación:

---

¿Crees en las hierbas y en los suplementos?

¿Tienes 15 horas a la semana para dárselas al negocio?

¿Puedes permitirte el lujo de pagar un costo de membresía (si hay cuotas de adhesión) y estás dispuesto a pagar \$ 100 por mes para comprar productos para mantener tu PV?

Si las respuestas a todas las preguntas anteriores son afirmativas, entonces ellos están calificados para convertirse en un miembro de su empresa.

---

En el Mercadeo en Red, entre más presentaciones y planes usted muestre, mayores son las posibilidades de levantar su negocio.

---

**"El ochenta por ciento del éxito se está apareciendo." - Woody Allen**

### **PRESENTACIÓN A LOS PROSPECTOS O A UNA NUEVA PERSONA**

Los siguientes son los temas que deben ser cubiertos en la presentación:

a. Compañía:

**Características:** ¿Quién es el fundador, ¿cuál es el logotipo de la empresa, ¿cuándo fue establecida la empresa, y en qué país tienen su oficina sede central y otras.

**Beneficios:** Cotiza en Bolsa, libre de deudas, compaňia financieramente sólida – entrega las bonificaciones a tiempo a todos sus distribuidores desde el inicio de la compañía.

b. Productos:

**Características:** Ingredientes y variedad de los productos.

**Beneficios:** ¿Cómo pueden ayudarles los productos?

---

Oportunidad:

**Características:** ¿Qué es el Mercadeo en Red, ¿qué edad tiene la industria y cómo funciona el sistema?

**Beneficios:** ¿Cómo van a obtener los ingresos del sistema, , pareja con su cónyuge / amigos, ser su propio jefe, y retirarse joven y obtener ingresos residuales?

d. Entrenamiento:

**Características:** programas y materiales de capacitación de la compañía; seminarios y talleres de capacitación.

Beneficios: Usted, como patrocinador, les ayudará en lo personal y los apoyará en todos los ámbitos de la formación.

e. Opción para Ponerse en marcha:

**Características:** Costo de la Membresía "x" \$

**Beneficios:** Membresía de por vida con el acceso a los negocios internacionales. Obtendrán los productos a precio de descuento.

## **PRESENTACIÓN A LOS NUEVOS DISTRIBUIDORES / MIEMBROS**

Los siguientes son los temas que deben ser cubiertos para los nuevos miembros y es comúnmente llamado "Formación de Nuevo Distribuidor -FND."

Compañía: Detalles de las Sucursales Internacionales de la empresa con todos los datos de contacto (nombres de las personas a cargo con sus números de teléfono y direcciones de correo electrónico). Los nombres de los líderes y formadores en todos los países.

Producto: Características del producto junto con el patrón de consumo de todos los productos que se discutirán. Certificación de los productos que se mostrarán. Varios testimonios para ser compartidas.

Marketing / Plan de Compensación: El plan completo a ser explicado por el miembro de más alto rango en la sociedad (por ejemplo, Diamante Corona o Embajador Corona).

Las normas y reglamentos y códigos de conducta del negocio que se explicarán.

## **PRESENTACIÓN A LOS LÍDERES**

Los siguientes son los temas abarcados para los líderes:

- a. Mercadeo en Red: Hechos y cifras sobre la industria y el Sistema del Mercadeo en Red de la A a la F, discutidos en este libro.
- b. Crecimiento Personal: Como líder, es importante aprender todo acerca de las habilidades de presentación y de liderazgo. Debe haber sesiones de práctica sobre cómo llevar a cabo las reuniones y dar una presentación.
- c. Libros, CD y DVD: Todos los libros de Mercadeo en Red y crecimiento personal para ser comfiestas. A partir de estos materiales de formación, sesiones interactivas prácticas deberían celebrarse con todos los líderes.
- d. Oficinas en Casa y reuniones: El líder debe hacer una oficina en casa y empezar a hacer Reuniones Caseras - todo lo que se requiere debe serdiscutido en esta presentación.

## **PRESENTACIÓN PARA UNA REUNIÓN GRANDE**

En una reunión grande, el enfoque debe ser en parte para educar a los recién llegados sobre la empresa y los productos y sobre todo para motivar a toda la audiencia. En esta presentación, videos cortos e historias realesque han cambiado la vida se deben presentar. Este tipo de presentación debe ser llevada a cabo sólo por los líderes de éxito.

## **CONCLUSIÓN**

---

La mejor manera de perfeccionar su presentación es tener a alguien en la audiencia quien lo vea y escriba todos los puntos críticos. Sin embargo, la mejor persona para juzgarse es usted mismo. Debe grabarse y escuchar su propia presentación.

**"La pequeña voz en la parte posterior de su cabeza, siempre encontrará algo equivocado en usted. Pero nadie más puede oír esa voz. "- Desconocido**

## EJERCICIO

---

¿Cuáles son los 4 diferentes tipos de presentaciones en el Mercadeo en Red?

---

---

¿Cuáles son los puntos importantes que usted debe tener en mente durante la presentación a los prospectos?

---

---

¿Qué debe usted tener en mente mientras le da una presentación a un nuevo distribuidor?

---

---

¿Cómo calificaría usted a un prospecto o a un consumidor durante la presentación?

---

---



# SEGUIMIENTO, SEGUIMIENTO **COMPLETO** Y SISTEMADE GOTEOS- SISTEMAF

---

*"El éxito viene de tomar la iniciativa y dar seguimiento...expresando la profundidad de su amor persistente...eloquentemente. Qué acción sencilla podría usted tomar hoy para producir un nuevo impulso hacia el éxito en su vida? "- Tony Robbins*

## SEGUIMIENTO

En los negocios, el seguimiento posterior es tan importante como la propia reunión. El tratosolo está completo, si está hecho el cierre. Del mismo modo, en el Mercadeo en Red con un producto/servicio para el bienestar, usted puede hacer lo mejor de la presentación, pero si sus prospectos no pueden decidir si se convierten en un consumidor o en un distribuidor, el proceso está incompleto. Si sus prospectos necesitan algún tiempo, deles hasta 48 horas, pero asegúrese de obtener el permiso para la llamada de seguimiento o reunión. El poder de los negocios radica en el seguimiento y un fuerte seguimiento puede tener un enorme impacto en su negocio. Después de un gran seminario, la gente se entusiasma y si ese entusiasmo no se sigue correctamente, puede fácilmente perder un cliente importante. A veces las personas confirman que se unirán a su seminario, pero son incapaces de asistir; aquí también hay que hacer seguimiento y convertir un prospecto interesada en un cliente.

## LA IMPORTANCIA DEL SEGUIMIENTO

- a. Usted quiere capitalizar todos los esfuerzos que ha hecho en sus prospectos. Es mucho más fácil el conectarse con elprospecto que usted conoce, que con el nuevoprospecto que usted no conoce.
- b. Según la investigación, la mayoría de los prospectos dicen'¡No!' en la primera vez, pero se ha visto que en el tercero o cuarto seguimiento, elprospecto está listo para comprar su producto o servicio.
- c. El Seguimiento paga, porque cuando usted ha identificado la necesidad de los prospectos, el mostrar la solución mediante su producto se vuelve fácil.

- d. Incluso si usted no puede vender ahora, con un buen seguimiento ha hecho una relación y mediante el sistema de goteo (posteriormente discutido) se puede hacer la venta.
- e. Usted puede tener el mejor producto u oportunidad de satisfacer las necesidades de su prospecto, pero el momento puede ser el equivocado. A veces, los prospectos no están dispuestos a aceptar su propuesta en ese momento, pero con su fuerte seguimiento en una etapa posterior, usted podría ser capaz de convencerlos en aceptar.

## **¿CUÁNDO HACER EL SEGUIMIENTO?**

El seguimiento con sus prospectos deben ser:

Dentro de las 48 horas de su primera interacción con alguien que se encontró en la estación de autobuses, en la cafetería, en ferias, etc. e intercambiaron tarjetas de presentación (mercados fríos). Si se pierde en este momento puede ser que usted se les olvide o se olviden de la conexión con usted.

- 2. Despues del Acercamiento Natural.
- 3. Despues de Presentación Natural.
- 4. Despues de que realice un seminario (y haya capturado su información - nombre, e-mail, números de teléfono, etc.).
- 5. Despues de que los prospectos se registren o suscriban a su sitio web / blog.

## **TÉCNICAS DE SEGUIMIENTO:**

- a. Llamadas telefónicas.
- b. E-mails.
- c. Texto.
- d. Ver al prospecto en persona.
- e. Blog.
- f. Newsletter.
- g. Sus videos.
- h. Su sitio web personal.
- i. Anuncios publicitarios PDF.

Un fuerte y constante seguimiento con sus prospectos es vital porque la longevidad del negocio depende de ella.

## **¿CÓMO HACER UN SEGUIMIENTO FUERTE?**

- a. Aprenda el poder de hacer preguntas, y haga preguntas abiertas usando (qué, cuándo, cómo, y dime más) y, a continuación, escuchar, escuchar y escuchar.
- b. Una vez que conoce el nombre de los prospectos, úselo un par de veces en las llamadas de seguimiento - la palabra más dulce que una persona quiere escuchar es su nombre.
- c. Recuerde los "conectores" - el producto u oportunidad específica que usted presentó y que atrajeron la atención de sus prospectos. Así que en el seguimiento, comience su conversación o e-mail desde el punto donde se atrajo el prospecto. Recuerde lo que dijeron y eso es lo que le impulsará a que llame o les mande por correo electrónico.
- d. Sea paciente durante el seguimiento, no ser agresivo ni demuestre que está desesperado para conseguirlos.
- e. Dele a su prospecto el tiempo y espacio para hacer su propia investigación de sus suplementos / oportunidades y responder a sus preguntas en su seguimiento.
- f. Si sus prospectos han asistido a su seminario, inicie la conversación de seguimiento con una nota de agradecimiento y luego continuar con su agenda.
- g. La mayor parte del seguimiento se lleva a cabo después del acercamiento natural - trate de detener la conversación cuando se alcance un cierto nivel de curiosidad. Déjelos que piensen acerca de su oportunidad y su seguimiento será fuerte.
- h. Escribir un seguimiento profesional ya sea por e-mail o carta - breve, formal y bien escrito.
- i. Siempre que vea cualquier inclinación o interés en su prospecto asegúrese de tomar el tiempo para la próxima reunión.
- j. Establezca la cita en su agenda y llame antes de ir a ver a su prospecto.
- k. Ponga el seguimiento como tema de alta prioridad y hágalo constantemente.

## **MI E-MAIL DE SEGUIMIENTO CON UN PROSPECTO DE MERCADO FRÍO**

Hola Kate,

¿Cómo estás? soy Ghani, me reuní contigo en la cafetería del aeropuerto de Londres hace dos días. Espero que me recuerdes. Entré a tu sitio web y me

impresionó ver su fotografía profesional - Debo decir que tu trabajo es muy bueno y se puede ver que amas lo que haces.

¿Tuviste tiempo para entrar a mi sitio web? Si tienes, todas tus preguntas serán contestadas en mi programa de bienestar. Si tienes cualquier pregunta o te gustaría saber más acerca de cómo tener un estilo de vida saludable, no dudes en enviarme un correo electrónico.

Esperando oír de ti pronto.

Un cordial saludo

---

### **OTRO E-MAIL DE SEGUIMIENTO CON UN PROSPECTO DE MERCADO CALIENTE QUE TIENE UN PROBLEMA FINANCIERO**

Hola Alberto,

Cómo estás? Fue muy agradable verte después de tanto tiempo. Siento mucho escuchar que estás luchando en tu trabajo y que tienes que pagar un préstamo grande. Puedo mostrarle una forma en la cual puedes ganar un ingreso extra, junto con tu trabajo actual para ayudarte a pagar tu préstamo. Estaré encantado de explicarte mi programa si túquieres y podemos pasar al siguiente paso. Si piensas que mi programa no es una buena opción para ti, no hay problema, no me ofenderé. El momento no es el adecuado para ti ahora. Eso está bien. Tal vez más tarde puedas cambiar de opinión.

Si estás interesado en la solución de tu problema financiero, por favor llámame y estaré encantado de responder a sus preguntas y de mostrarte cómo mi programa es la solución a sus problemas financieros.

Sinceramente

---

### **¿POR QUÉ LOS MIEMBROS Y LOS DISTRIBUIDORES NO HACEN SEGUIMIENTO?**

Es importante tener en cuenta que alrededor del 60% de los Networkers no hacen seguimiento después de la interacción con sus prospectos, e incluso después de dar presentaciones. Y si lo llegan hacer, no se hace profesionalmente. Las razones por las que los miembros no dan seguimiento son:

- a. Son demasiado complacientes y perezosos.
- b. Son tímidos
- c. Tienen miedo de oír "No"
- d. ¿No tienen un sistema de seguimiento / no saben cómo hacerlo.
- e. Ellos están hablando con muchas personas y por lo tanto pierden la cuenta de sus prospectos iniciales.

## **¿CÓMO SE PUEDE EVITAR EL DESPERDICIO DE SUS ESFUERZOS EN EL SEGUIMIENTO?**

Deje de enviar correos electrónicos no deseados a la gente que no conoce.

- b. Evite el envío de postales, cartas y volantes a los extraños.

## **SEGUIMIENTO COMPLETO**

La gente confunde entre seguimiento y seguimiento completo y creen que son uno y el mismo. El diccionario (Merriam-Webster) define el significado de seguimiento como "**mantener el contacto con**" y el significado de seguimiento completo es "**seguir adelante en una actividad o proceso, especialmente a una conclusión.**"

**"En el golf como en la vida es el seguimiento completo lo que hace la diferencia." - Desconocido**

En el Mercadeo en Red, la mayor parte del seguimiento completo se hace después de que el prospecto se convierte en un consumidor o en un miembro. Es en el seguimiento completo en donde usted comienza a recibir la recompensa de su tiempo y esfuerzo que invirtió en hacer Acercamiento Natural y Presentación Natural.

Hay 3 categorías de seguimiento completo:

- 1) Cuando el prospecto se convierte en un consumidor de su producto.
- 2) Cuando el prospecto se une como miembro / distribuidor.
- 3) Cuando el prospecto necesita muestras o folletos.

Después de que el prospecto firmó como un miembro o consumidor, es su responsabilidad de enviar cartas o correos electrónicos de seguimiento completo - al hacer esto, usted está cumpliendo con los compromisos y promesas que hizo durante el Acercamiento Natural y la Presentación Natural.

El Seguimiento completo a través de cartas / e-mails es crucial debido a que su nuevo cliente necesita obtener una guía detallada y clara sobre la forma de utilizar el producto.

### **MUESTRA DE SEGUIMIENTO COMPLETO POR CORREO ELECTRÓNICO/CARTA A UN NUEVO CONSUMIDOR**

Hola Andy,

Cómo estás? Me alegra que te hayas decidido a utilizar nuestros productos para el bienestar. Has comprado X, Y y Z suplementos y es por eso que te adjunto la Tabla de consumo para el uso de estos productos; por favor consúltala. Me gustaría recordarte una vez más que estos suplementos naturales no son medicamentos, son suplementos alimenticios de alta nutrición que te darán energía, desintoxicarán el cuerpo y estimularán tu sistema inmunológico.

Estaré en contacto contigo, pero tienes alguna pregunta o preocupaciones antes o después de tomar el producto, no dudes en llamar o enviarme un correo electrónico.

Saludos,

Salud y Felicidad

### **MUESTRA DE CARTA O E-MAIL PARA UN NUEVO MIEMBRO / DISTRIBUIDOR**

El comienzo de una larga colaboración en el negocio con su nuevo miembro comienza con un sólido seguimiento completo. El siguiente es el e-mail de seguimiento completo para un miembro nuevo:

Estimada Samantha,

Buenos Días !!!

Felicidades por incorporarse a la empresa y a mi equipo. Es un placer el apoyarle y entrenarle y ver que se vuelva exitosa en nuestro negocio. De todas las pláticas que tuve con usted en las últimas 2 semanas, siento que tiene las ganas para hacer el negocio en serio y perseguir sus sueños.

Antes de empezar, me gustaría que usted haga lo siguiente y pueda aprender todo acerca del negocio:

Por favor, vaya a la carpeta del kit de inicio y lea todo acerca de la empresa y los productos.

Dentro de 10 días me sentaré con usted y le explicaré en detalle el plan de marketing/ compensación.

También me gustaría que llene usted el formulario de compromiso adjunto y que me lo envíe la próxima semana - escriba sus tres razones para unirse a este negocio. Yo me he comprometido a ayudarle siempre y cuando corresponda a mi entrenamiento dando usted su 100% para el negocio.

Estaré personalmente entrenándolo y me gustaría que llene la "forma de entrenamiento semanal" y me la envíe un día antes de la fecha de entrenamiento. Por favor confirme la hora y el día conveniente para nuestros 30 minutos de entrenamiento semanal de conversación por Skype.

Antes de empezar a hablar con la gente, quiero que pase al Sistema A, - "Hacer una lista de prospectos y calificarlos". Yo le ayudaré con las cinco llamadas iniciales y las cinco presentaciones uno-a-uno con prospectos de su mercado tibio.

Suscríbase a la página web de la empresa, así como a la mía y pase a leer todos los artículos y a ver los videos.

De mis lecturas recomendadas, lea un libro cada mes.

Le deseo un negocio muy exitoso en los próximos meses. Estoy seguro de que tendrá muchas preguntas, asegúrese de ventilarlas en la sesión semanal de entrenamiento.

Hasta pronto,

Saludos cordiales,

**E-MAIL O CARTA A UNA PROSPECTO, QUE NO ES UN CONSUMIDOR O USUARIO, Y QUE NECESITA MUESTRAS Y FOLLETOS:**

Hola Pedro,

¿Cómo está? De acuerdo a su solicitud, le envío los folletos y algunas muestras de los productos de mi compañía. Por favor, lea los folletos y pruebe las muestras.

Estoy seguro de que usted tendrá algunas preguntas, tanto sobre el producto como del plan; será un placer responder a todas ellas; cuando esté listo, por favor llámeme, pasaré a verlo y le explicaré todo.

Buenos deseos, siempre,

---

**RIEGO POR GOTEO**

El riego por goteo también conocido como "goteo" o "micro-irrigación", es un método de riego que ahorra agua, permitiendo que el agua gotee lentamente sobre las raíces de las plantas a través de una red de tuberías y tubos. Es una forma común de riego en todo el Golfo, donde la palma y otros árboles se riegan en el tiempo áspero y caliente con este método.

En el Mercadeo en Red, después de hacer el Acercamiento Natural y la Presentación natural, si sus prospectos siguen estando indecisos y muestran poco interés en su producto/oportunidad, no rechace al prospecto sino póngalo en el **Sistema de goteo**.

---

**¿QUÉ ES EL SISTEMA DE GOTEO EN EL MERCADEO EN RED?**

Si el prospecto no está listo para participar en el programa o utilizar el producto, pero aún no ha dicho que “NO”, usted necesita ser paciente con tal prospecto. Con el mínimo interés que su prospecto muestre sobre el producto o la oportunidad, envíeles correos electrónicos educativos. Por ejemplo, si está interesado en saber más sobre productos de salud, envíeles e-mails/videos relacionados con la salud una vez o dos veces al mes. Yo personalmente he visto al sistema de goteo trabajar donde los prospectos se han convertido en miembros o consumidores, incluso después de uno o dos años.

---

## EJERCICIO

---

¿Cree usted que el seguimiento sea importante? Si dijo que sí, ¿por qué?

---

---

¿Qué tipo de seguimiento tiene usted?

---

---

¿Cuál es la diferencia entre seguimiento y seguimiento completo?

---

---

¿Cuál es la importancia del seguimiento completo?

---

---

¿Qué es el Sistema de Goteo?

---

---



# LA TEORÍA DE LOS TRES EMBUDOS

---

**"Gire su mundo alrededor de los clientes y más clientes girarán en torno a usted" - Heather Williams**

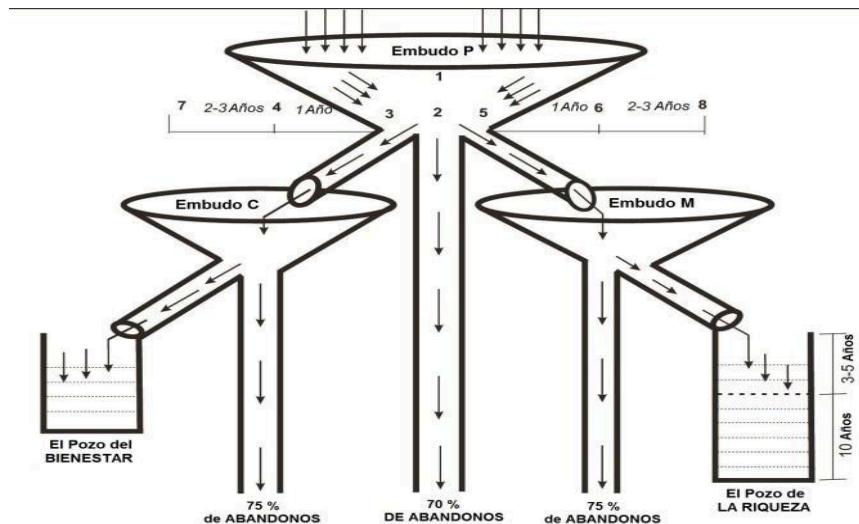
## RETENCION DE CONSUMIDORES Y MIEMBROS

En cualquier nuevo negocio, el primer y principal desafío es encontrar un prospecto, después, acercársele, y finalmente convertir ese prospecto en un cliente. Pero el mayor desafío es retener a los prospectos y mantenerlos como fieles clientes de toda la vida. Las empresas de éxito entienden el concepto de retención extremadamente bien y dedican un departamento especial que recoge los datos de su base de datos de clientes de diversas maneras, a saber: los formularios de comentarios, las tarjetas de transacciones de fidelidad, encuestas de satisfacción del cliente, invitación personal para funciones especiales, y la invitación regular para muchas promociones como faciales y/o maquillajes de cortesía, invitación a lanzamiento de nuevos productos, etc.

En comparación a cómo las compañías tradicionales recogen datos, en el Mercadeo en Red, los distribuidores tienen que recoger la información de sus clientes. Aquí es donde el negocio se vuelve desalentador y se requiere una gran cantidad de ingenio y creatividad para cubrir estas colosales tareas diarias. Según los datos de Venta Directa, 9 de cada 10 distribuidores abandonan el sistema en el primer año. Si el 90% de los clientes y distribuidores abandonan su negocio, ya se puede imaginar lo que será el resultado final en él.

La Teoría de los Tres Embudos le dará una guía para el proceso que se lleva en convertir y retener prospectos, ya sea a consumidores o a distribuidores/constructores de negocio. Los 3 embudos son:

1. El Embudo de los Prospectos- **Embudo P**
2. El Embudo de los Consumidores - **Embudo C**
3. El Embudo de los Miembros- **Embudo M**



### Los Tres Embudos

Si nos fijamos en la parte superior del embudo de los Prospectos, se dará cuenta de que hay un gran número de prospectos que caen en ese embudo. Estos prospectos son o prospectos fríos/tibios traídos por el Sistema A y han entrado en su Embudo P porque usted se les ha acercado. Conseguir los prospectos es el primer paso, pero convertirlos en consumidores o miembros es el siguiente paso importante; esta conversión sólo tendrá lugar si usted atrae a más prospectos.

Recuerde la siguiente fórmula sencilla:

No hay prospectos = No hay ni consumidores ni Miembros.

Más Prospectos = Más Consumidores, Más Miembros.

Digamos, si habla con tres personas por día, se está acercando a 90 prospectos al mes o más de 1.000 prospectos anuales. Esta es una parte crítica de su negocio de Mercadeo en Red. El crecimiento de su negocio es directamente proporcional a la cantidad de personas que están entrando en su Embudo P. La ley de los promedios en el Mercadeo en Red dice que el porcentaje de personas que quieren probar o utilizar el producto como un consumidor inicialmente será del 10%. Y mientras vaya perfeccionando sus habilidades de prospección, la cifra se eleva al 30%. La misma regla se aplica para las personas que se unen a su empresa para convertirse en un miembro con el fin de obtener ingresos adicionales. Inicialmente, el 10% de los prospectos se unirá

como miembros y esta cifra aumentará a 30% según el tiempo que le dedique a la prospección.

## **EL EMBUDO DE LOS PROSPECTOS / EMBUDO P**

El Embudo de los Prospectos (embudoP) es el primer embudo en el que todos sus prospectos se reúnen. El siguiente proceso crítico se lleva a cabo desde el punto uno al dos, que se discutió anteriormente en el Acercamiento Natural, Sistema D - y esta es la parte más vital del negocio.

- a. Encuentre la necesidad, carencia, interés, y problemas de sus prospectos.
- b. Una vez que conozca sus problemas (ya sea de salud o dinero), haga preguntas de clasificación.
- c. Si están dispuestos a utilizar el producto, clasifíquelas al EmbudoC. Si quieren usar el producto y ganar dinero, páselas al EmbudoM.
- d. El resto de los prospectos que no quieren el producto o se niegan a convertirse en un miembro son rechazados. Esto comprende del 70% al 90% del total de los prospectos y todos ellos caen por el embudo P.

## **EL EMBUDO DE LOS CONSUMIDORES / EMBUDO C**

**"Los mayores activos de todas las empresas son sus clientes, ya que sin clientes no hay empresa." - Michael LeBoeuf**

El número de consumidores que entran en el embudo de los Consumidores será de 1 al 3 por mes. Hay 2 categorías de consumidores, a saber, los enfermos y los sanos. Las personas enfermas consumen el producto junto con su medicina para deshacerse de su enfermedad. Las personas sanas toman el producto para evitar caer enfermos y para aumentar su energía y su sistema inmunológico. En un año dado, en promedio, obtendrá 24 consumidores, de los cuales el 75% será dejar de consumir el producto durante el primer año por una u otra de las siguientes razones:

- a. No vieron los beneficios del producto lo suficientemente rápido y se

- impacientaron y dejaron de usar el producto y cayeron por el EmbudoC.
- b. El distribuidor no dio seguimiento a los consumidores cuando necesitaban más asesoramiento sobre el uso del producto.
  - c. Los consumidores no pudieron darse el lujo de comprar el producto.
  - d. Los consumidores se ocuparon con su trabajo o se cambiaron fuera de la ciudad.

## **EL POZO DEL BIENESTAR**

Del embudo C, el 25% de los consumidores se mueven al Pozo del Bienestar porque les gusta el producto y vieron o sintieron los beneficios - sólo los consumidores fieles de toda la vida entran en este pozo. De este pozo, algunos de los consumidores pueden pasar al embudo M y convertirse en miembros. Ellos quieren comprar el producto al precio de descuento del distribuidor - son llamados miembros consumidores.

## **EL EMBUDO DE LOS MIEMBROS / EMBUDOM**

Los que vienen del embudo de los Prospectosal embudo de los Miembros vienen para ganar un dinero extra o secundario. Inicialmente, se convierten en consumidor / miembro y después de unos meses, se convierten en consumidor / distribuidor. Es extremadamente importante para los miembros / distribuidores que sean consumidores, ya que necesitan experimentar los beneficios en sí mismos antes de compartir dichos beneficios a sus prospectos.

En el EmbudoM, vemos a miembros convertirse Agentes Estrella, Estrellas Rubíes incluso en Estrellas Diamantes en el plazo de un año y, a veces, dentro de un año dejan de hacer el negocio. Según datos de Venta Directa, el 90% de los nuevos miembros abandonan en el primer año, ya que piensan que no pueden tener éxito. Los siguientes son algunos de los criterios, que son los factores que contribuyen a este índice de deserción:

No ganan suficiente dinero como les fue prometido o no alcanzan la meta de dinero que tenían en sus mentes.

Se unieron a causa de los seminarios publicitados o discursos altamente cargados por parte de los líderes.

Ellos quieren socializar y ser parte de una actividad (como se ve sobre todo en los países del Golfo).

Se ven obligados a unirse por los compañeros / familiares.  
Su membresía fue pagada por sus patrocinadores.  
Se unieron a causa del deseo ardiente de otra persona.  
Se unen al ver grandes bonos y el logro de los líderes.

Es realmente triste ver a Estrellas Diamante que dejan de trabajar y caen fuera del sistema - principalmente debido a sus bajas bonificaciones. Sólo el 20% alcanzan su meta y entran en el Pozo de la Riqueza.

### **POZO DE LA SALUD/POZO DE LA RIQUEZA:**

**"No se gana la lealtad en un día. La lealtad se gana día a día".**

**- Jeffrey Gitomer**

Aquéllos que entran al Pozo de la Riqueza son las Estrellas Rubíes y Estrellas Diamantes enfocados y comprometidos que han dedicado su tiempo de hasta dos años en este negocio. Se les llaman distribuidores leales que en última instancia se convierten en líderes de éxito y llegan al rango de Diamante Corona. Estos líderes exitosos desarrollan más líderes en su equipo. Inicialmente, El Pozo de La Riqueza o el del Bienestar son poco profundos, pero con cada año que pasa, se vuelven más y más profundos. Despues de tres a cinco años, los Líderes comienza a recibir un ingreso residual. El ingreso residual en el Mercadeo en Red es un ingreso que se obtiene después de sembrar de cinco a siete años de muchotrabajo y esfuerzo; este ingreso es constante. Para obtener este ingreso residual, es necesario poner muy poco esfuerzo despues. Este ingreso residual finalmente les da a los líderes la libertad financiera. Es el sueño de un Networker el llegar a este estado de libertad financiera.

La cifra que he mencionado de 10% a 30% y el plazo de cinco a siete años para alcanzar elrango de Diamante Corona es para un Networker promedio. Hay, por supuesto, Networkers excepcionales que pueden cerrar más del 30% de sus prospectos y llegar Diamante Corona y empezar a ganar más de \$ 10.000 en menos de cinco años.

## **CONCLUSIÓN**

---

La lección que debe ser aprendidade este Capítulo es hacer una (o todas) las siguientes acciones:

Decrementar la tasa de abandono del 90% al 70%.

Aprender las habilidades de prospectación y reducir la tasa de abandono.

Retener más Consumidores y Miembros en los Embudos C y M.

Un punto importante a señalar aquí es seguir llenando su Embudo P cada mes con el fin de alcanzar su meta de ingresos. El Mercadeo en Red es un juego de números; mensualmente debe supervisar la métrica crítica denominado Número de Conversiones.

Número de Conversión = Número de personas que abandonan el embudo / Número de personas que vienen de la parte superior del embudo

Si usted puede llegar a aumentar el número de conversión, está destinado a aumentar su bono.

## EJERCICIO

---

¿Qué hará usted para aumentar el número de prospectos que entren al Embudo P?

---

---

¿Qué ideas tiene usted para retener a sus consumidores?

---

---

¿Cómo mantiene a las Estrellas Diamante en su Embudo M?

---

---

¿Cuál es el porcentaje de consumidores/miembros que está convirtiendo cada mes?

---

---

Calcule el número de conversion si usted prospecta a 85 personas de las cuales 10 se van al Embudo C y 6 al Embudo M

---

---

# LA CONSTRUCCIÓN DEL BURJ KHALIFA EN DUBAI



**BurjKhalifa**

## STORY OF BURJ KHALIFA

Yo estaba allí en Dubai en el 2004, cuando comenzaron los trabajos en el Burj Khalifa - la estructura artificial más alta del mundo, con una altura de 829,8 m (2.722 pies). Burj significa torre en Árabe y me gustaría destacar algunos de los hechos acerca de la cimentación y construcción del Burj Khalifa:

1. Si usted quiere construir alto (829 m), primero hay que cavar profundo (50 m), poniendo cimientos muy por debajo de la superficie.
2. Alrededor de 45.000 m<sup>3</sup> de hormigón, con un peso de más de **110,000** toneladas fueron vertidos para los cimientos - eso es equivalente a 18 albercas olímpicas - con 192 pilotes colocados a una profundidad de más de 50 m (164 pies) de profundidad.

3. Las condiciones del terreno en el sitio Burj fueron favorables - el suelo suave pero no inestable, resultó fácil de cavar.
4. Otros sitios en la región no son tan afortunados, teniendo naturalmente piedra caliza.
5. Durante meses alrededor del lugar sólo hubo arena, barras de refuerzo de hormigón y acero, y nada de Torre. En marzo de 2005, la estructura del Burj Khalifa comenzó a levantarse; en junio de 2006 se alcanzó el nivel de 50, y el 17 de enero de 2009, llegó a su tope máximo de 829.8 m (2.722 pies).
6. La construcción comenzó en el 2004 y terminó en el 2010.
7. Cantidad de Pisos: 163 pisos.
8. Costo: \$ 1,500 millones de Dólares.

Estoy seguro de que usted está confundido en cuanto a lo que el Burj Khalifa tiene que ver con el negocio del Mercadeo en Red. Si usted quiere construir su red en esta Industria, un edificio como Burj Khalifa o tener un imperio por su cuenta, primero sus cimientos tienen que ser sólidos y le tomará años antes de saborear el éxito. Ahora, veamos qué tienen en común la construcción del Burj y nuestro negocio.

Si usted quiere construir una enorme organización a nivel mundial, usted necesita tener unos cimientos sólidos.

¿Qué se necesita para construir unos cimientos sólidos como una roca? Su creencia sólida como una roca en usted, en su empresa, en sus productos y en la industria del Mercadeo en Red. Usted necesita invertir tiempo en su crecimiento personal y dominar las habilidades del negocio - Sistemas de la A a la F.

Miles de fieles consumidores y dedicados distribuidores son sus cimientos - como los 330.000 m<sup>3</sup> de hormigón en el Burj.

Las condiciones del Terreno fueron vitales antes de iniciar el Burj Khalifa. Del mismo modo, la condición de su terreno consiste en calificar a los prospectos adecuados–busqueseriosconstructores del negocio.

Otros sitios en la región no eran adecuados para construir el Burj. De la misma manera, habrá una gran cantidad de prospectos que no serán adecuados para su negocio – necesita descalificarlos.

Mientras usted está construyendo sus cimientos en el negocio, habrá un montón de trabajo pesado acompañado de desafíos internos y externos, gastos iniciales para viajar y educarse a sí mismo, con un bono miserable. Como el Burj, desde enero del 2004 hasta marzo del 2005 nada era visible en el suelo y luego la estructura de Burj Khalifa comenzó a elevarse y en sólo 15 meses, se completó el nivel 50. Del mismo modo, usted podrá ver el nivel 50 en su organización después de al menos 5 años.

En la construcción del Burj Khalifa se utilizaron 330.000 m<sup>3</sup> de hormigón y 55.000 toneladas de barras de acero. La construcción se llevó 22 millones de horas-hombre y el 17 de junio del 2008, había 7.500 trabajadores calificados empleados en la obra. Los cimientos de hormigón y acero tenían 192 pilotes, cada pilote es de 1,5 m de diámetro x 43 m de largo, enterrado a más de 50 m (164 pies) de profundidad. De modo similar, en su negocio usted necesita de 6 a 10 pilotes (líderes sólidos como una roca) sobre los cuales sus cimientos estarán colocados.

Como en el Burj Khalifa, se llevará al menos 6 años antes de que usted empiece a obtener ingresos residuales y, en última instancia, obtener la libertad financiera.

## EJERCICIO

---

Escriba cómo está conectada la construcción del Burj Kalifa con el Mercadeo en Red

---

---

---

¿Puede usted escribir otra historia (como la construcción del Burj Khalifa) y el Mercadeo en Red?

---

---

---

# **LA OFICINA EN CASA EN ELMERCADEO EN RED**

---

## **Qué es una Oficina en Casa?**

Una oficina en casa es básicamente una habitación de la casa que se configura de una manera que tiene la apariencia y se siente como una oficina personal. Es una oficina personal en la comodidad de su hogar.

## **¿Por qué es vital una Oficina en Casa para los Networkers?**

El Mercadeo en Red es un negocio como cualquier otro negocio corporativo y, si se hace bien y profesionalmente, le dará mayores ingresos. Ya que como Networker, usted administra su negocio desde su casa, usted necesita tener una oficina en el hogar. La mayor ventaja es que se trabaja desde la comodidad y conveniencia de su propia casa, con todos los aparatos personalizado.

Cuando comencé mi negocio a tiempo parcial en el 2003, hice mi sala de estar (que apenas se estaba utilizando) como una oficina en casa y de inmediato invertí en lo siguiente:

Muebles: Escritorio, silla de oficina ergonómica y un librero.

Equipo de oficina: Teléfono con servicio de contestador, fax, computadora con impresora / escáner.

Conexión a Internet (en ese momento sólo había dial up). Una cosa que me aseguré fue el usar la oficina en el hogar como la oficina corporativa y me disciplino a mí mismo para organizar y seguir una ética del trabajo.

## **¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS BÁSICOS PARA INSTALACIÓN DE UNA OFICINA EN CASA?**

Los requisitos básicos para la instalación de una oficina en casa son:

Ambiente - libre de desorden, espacioso, sala de color agradable a la vista, sistema de iluminación regulable y aire acondicionado (en lugares calientes). Computadora portátil, impresora y escáner.

Herramientas de comunicación y dispositivos - una línea dedicada de teléfono (un teléfono fijo, teléfono móvil, y / o teléfono VOIP), conexión a Internet de alta velocidad, stand-by sistema eléctrico para la computadora, en caso de tener fallas de energía frecuentes (generador de reserva / Un-interrumpido la fuente de alimentación, especialmente en Asia y África).

Sistema de Archivo: Mantenga todos sus documentos y archivos organizados para facilitar el acceso. Papelería de oficina deben tener sus áreas designadas.

Estante del producto: Para mostrar todos los productos disponibles.

Librero: con libros sobre autoayuda, la creación de redes, y biografías de personajes famosos y exitosos que le han inspirado.

Muebles: Escritorio con una silla ergonómica de oficina.

## **NOTA ESPECIAL**

Abra una cuenta bancaria separada para su negocio de Mercadeo en Red.

Factores de la salud - Elija muebles de diseño ergonómico para evitar discapacidades a largo plazo, no olvide estirarse de vez en cuando si usted tiene un hábito de estar sentado durante largas horas y una buena forma de hacerlo es establecer temporizadores cada 30-40 minutos para un rápido estiramiento de 2 minutos o un pequeño paseo por la casa para tomar un bocado o una bebida rápida. Utilice una pantalla LCD anti-reflejos para la protección de los ojos, consiga un respaldo para su silla si es necesario.

Organización - Verificar que todos los dispositivos y equipos técnicos están en buenas condiciones de trabajo.

## **¿CUÁLES SON LOS EXTRAS QUE USTED PUEDE AGREGAR A SU OFICINA EN CASA?**

Puede añadir extras como,

Cuadros o posters de empresarios famosos y exitosos, citas de motivación e inspiración.

Tablero de la visión.

Pizarrón.

Fotos de usted con algunos de los principales líderes de la industria, si tiene algunos, fotos de los viajes de usted y su familia.

Recuerdos y regalos que ha recibido, puestos en una vitrina.

Recuerdos y regalos que le gusta dar a sus líderes e invitados.

Un iPod con altavoces para que pueda tener algo de música tocando en el fondo, utilizar diferentes géneros de música, puede ser de inspiración,

relajación, motivación, sonidos de la naturaleza, instrumentales, usted elige el humor en que desea estar.

El uso de calmantes para el estrés como bolas de estrés que puede salvarlo de lesiones en las muñecas causadas por un amplio uso del teclado y el ratón.

## DISEÑO AVANZADO DE LA OFICINA EN CASA, EQUIPO Y SERVICIOS

Siempre puede hacer su oficina en casa de alta tecnología si su presupuesto se le permite:

Tener una grande oficina en casa diseñado por un diseñador de interiores profesional.

Un Proyector portátil multimedia: Usted puede hacer una presentación rápida convenientemente sin tener a todos ellos con estrabismo en sus ojos en la pantalla del ordenador.

Una TV de Plasma para mostrar películas y videos de la compañía.

Emplear a un asistente de oficina para ayudarle con todos sus expedientes. contratar a un contador y registrar su empresa (en constitución).

## CONCLUSIÓN

---

Como una persona de negocios profesional, usted tiene que actuar como un Chief Executive Officer. En pocos años, su negocio debe tener unos cuantos miles de personas y puede incluso aumentar a unos cientos de miles. Usted puede manejar eficientemente una gran organización si usted tiene un asistente. Su tarea es ejecutar sus tareas diarias, seguimientos, la organización de reuniones/seminarios web, la retroalimentación y la programación de seminarios y talleres.

La gente tiende a relajarse y tener más tiempo libre cuando se trabaja desde la oficina en casa. Es vital disciplinarse y no ser distraído por los otros miembros de la familia u otras distracciones.

Trate a su negocio como una corporación de millones de dólares, y usted será recompensado generosamente con la riqueza y la prosperidad. Trate su negocio como a un hobby, y usted no construirá un gran y rentable negocio de Mercadeo en Red.



## EJERCICIO

---

¿Por qué es esencial tener una Oficina en Casa para su negocio de Mercadeo en Red?

---

---

---

---

¿Cuáles son los requerimientos básicos de una Oficina en Casa?

---

---

---

---

# **PARTE 3**

## **EMPEZANDO EN EL MERCADEO EN RED**

(Esta parte abarca acerca de lo que tiene usted que hacer diaria y semanalmente para la expansión de su negocio en el Mercadeo en Red)

26. Programa de formación de Cuatro semanas
27. Lista de Actividades Semanales
28. Certificado de Meta –Trabajando a Tiempo Completo
29. Certificado de Meta –Trabajando a Tiempo Parcial
30. Tarjeta de Afirmación
31. Afirmación de Bruce Lee
- 32. Rendición de cuentas**
33. Forma de Entrenamiento Semanal
34. Manejo del Tiempo
35. Empresas de apalancamiento, duplicación y multiplicación
36. Cómo hacer su PV y calificar para el Bono mensual?
37. Reuniones Caseras y fiestas
38. ¿Por qué la gente falla en el Mercadeo en Red?

---

# PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO DE CUATRO SEMANAS

---

Después de extensas investigaciones los científicos ahora dicen que una persona puede desarrollar un nuevo hábito en cuatro semanas si uno está totalmente comprometido. Experimentar la inercia inicial es natural, pero si hay disciplina y perseverancia, es posible un cambio positivo. He hecho una lista de actividades de cuatro semanas para el Mercadeo en Red para alcanzar los objetivos requeridos en este negocio.

## **SEMANA 1**

Llene su tarjeta de Objetivo y Por Qué y envíela a su patrocinador.

Comience a utilizar los productos y sentir los beneficios.

Lea los materiales proporcionados en la carpeta de comercialización de la empresa y el código de conducta.

Conozca los beneficios básicos de los productos y el uso de los productos de acuerdo a la tabla de consumo.

Empiece a asistir a seminarios de la empresa ya sea yendo a la oficina o participando en cursos de formación en línea (por internet).

Tiempo en los negocios - si trabaja a tiempo parcial, emplee un mínimo de 15 horas por semana y si es a tiempo completo, emplee mínimo 40 horas por semana.

Utilización del tiempo descrito arriba: 50% en el aprendizaje y 50% en la construcción de su equipo durante los primeros 3 meses.

---

Haga su lista de Prospectos (Sistema A).

Tome la ayuda de su patrocinador y comience a hablar con su prospecto.

Empiece a aprender el *Acercamiento Natural* y la *Presentación Natural* (Sistema D y E).

Conéctese con los líderes de éxito de su Red y que están arriba de usted.

Prepare la carpeta de herramientas de su negocio propio, (Sistema B).

---

## **SEMANA 2**

Familiarícese con todos los productos disponibles en su respectivo país.

Aprenda el Plan de Compensación - tome la ayuda de su patrocinador.

Aprenda acerca de la colocación; cómo colocar los miembros en su equipo.

Inicie el envío del formulario de entrenamiento y obtenga todas sus preguntas contestadas por el líder o por su patrocinador / up-line.

Compre un libro de la lista de Lecturas Recomendadas acerca del Mercadeo en Red y Crecimiento Personal.

Haga su propio guión del *Acercamiento Natural*.

Lleve a un prospecto a la reunión de oportunidad de la empresa y obtenga ayuda de su patrocinador para la *Presentación Natural*.

Haga por lo menos un miembro en sus primeros 15 días.

Conéctese con los líderes locales en su país y región.

Empiece a aprender y practicar el *Acercamiento Natural* y la *Presentación Natural* con su patrocinador.

Aprenda sobre Objeciones y el manejo de Objeciones - (Sistema C).

### **SEMANA 3**

Asista a las reuniones de oportunidad y todos los entrenamientos con sus nuevos miembros y prospectos semanales.

Acuda a la página web de la empresa y aprenda acerca de las oficinas Internacionales.

Aprenda de su patrocinador la *Presentación Natural* siendo hecha con su prospecto.

Crezca su lista de prospectos (Sistema A).

Suscríbase al boletín de sitios web acerca del Mercadeo en Red.

Empiece a practicar Objeciones y manejo de Objeciones con su patrocinador.

### **SEMANA 4**

Inicie dando una presentación a la semana.

Hable con una persona por día. Por ahora usted debe tener tres miembros en su equipo.

Haga de 2 a 4 consumidores en el primer mes.

Haga su PV mensual y empiece a utilizar otros productos.

Envíe su forma de entrenamiento a su líder superior y aprenda habilidades de negocios.

Inicie apoyando y entrenando a su miembro de la primera generación en su línea frontal con el entrenamiento de la Semana 1, como se muestra arriba - inicie su proceso de duplicación.

Comience con la forma de entrenamiento con sus nuevos miembros.

Comience a utilizar el Seguimiento (Sistema F).

Inscríbase a todos los seminarios y talleres de la empresa.

Regístrese a seminarios en línea acerca de Mercadeo en Red.

Examine el estado de cuenta de los Bonos de su patrocinador / líderes de éxito en línea ascendente

---

## LISTA DE ACTIVIDADES SEMANAL

1. Llame al menos a tres prospectos y haga llamadas tripartitas (el líder en su línea ascendente, su prospecto, y usted) - 3 horas por semana.
2. Hágalele todos los días por teléfono a su líder en su línea ascendente- 1 hora por semana.
3. Invite al menos a un prospecto para una reunión de 2-en-1 (el líder en su línea ascendente, su prospecto, y usted) - 5 horas por semana.
4. Invite al menos a cinco prospectos a Reunión de Oportunidad de Negocios (BOM) una vez a la semana - 1 hora por semana.
5. Dé seguimiento telefónico llamando a sus prospectos dentro de las primeras 48 horas (Si usted no llama, ellos le olvidarán a usted y a la Reunión (BOM)) - 1 hora por semana.
6. Hable todos los días con sus miembros en línea descendente durante sus primeros 30 días y dígales que le llamen siempre que tengan preguntas - 2 horas por semana.

7. Invite a sus nuevos miembros a la reunión de nuevosdistribuidores, y enséñeles y entrénelos sobre el producto básico y el plan básico de compensación una vez por semana – 1 hora y media por semana.
8. Llene el formulario de coaching para su mentor o líder en su línea ascendente y discuta todos los problemas o retos que tuvo durante la semana - media hora por semana.

#### **TOTAL DE HORAS:**

Tiempo mínimo total por semana - 15 horas (para un Networker a tiempo parcial).

Para un Networker a tiempo completo, yo sugeriría el triplicar las actividades = 45 horas por semana.

**NOTA:** Las actividades mencionadas darán al nuevo miembro impulso y entusiasmo para hacer el negocio. Su bono del primer mes será el resultado de sus acciones y el apoyo del líder exitoso en línea ascendente.

---

## **CERTIFICADO DE META – A TIEMPO COMPLETO**

---

Yo, \_\_\_\_\_ me he unido al Mercadeo en Red y me comprometo que voy a hacer el negocio de acuerdo con el código de ética y trataré de lograr mis metas siguientes:

Me comprometo a un mínimo de 40 horas por semana como un trabajador a tiempo completo en mi negocio. Mi priorización en la vida para los próximos 3 a 5 años es conseguir la libertad financiera y voy a dedicar mi máximo tiempo, esfuerzo y energía para alcanzar mi objetivo.

Voy a hablar con al menos una persona cada día con *AcercamientoNatural* y daré tres *Presentaciones Naturales* por semana.

Me comprometo que voy a adquirir y tendré los conocimientos básicos del producto y del negocio al \_\_\_\_\_ (4 semanas a partir de ahora).

Primero voy a entrenarme y luego a los nuevos miembros de mi equipo y seguiré la lista de actividades que figura en el programa de entrenamiento de 4 semanas.

Estableceré mis metas para convertirme en un \_\_\_\_\_ (por ejemplo, Estrella Diamante) y ganar al menos \$ 1,000 por mes al \_\_\_\_\_ (1 año a partir de ahora) y me convertiré en \_\_\_\_\_ (por ejemplo Diamante Corona) al \_\_\_\_\_ (3 a 5 años a partir de ahora) y ganar más de \$ 5,000 por mes.

El "POR QUÉ" o las 3-razones para unirme al negocio del Mercadeo en Red son las siguientes:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Firma Fecha / Nombre:

Me comprometo que voy a apoyar y entrenar a mis nuevos miembros para tener éxito.

---

Nombre / Firma del patrocinador/Líder exitoso en línea ascendente

## CERTIFICADO DE META – A TIEMPO PARCIAL

---

Yo, \_\_\_\_\_ me he unido al Mercadeo en Red y me comprometo a que voy a hacer el negocio de acuerdo con el código de ética y trataré de lograr mis objetivos siguientes.

Me comprometo a un mínimo de 15 horas por semana como trabajador a Tiempo Parcial en mi negocio. Mi priorización en la vida para los próximos 3 a 5 años es salir de mi trabajo actual y obtener la libertad financiera. Voy a dedicar mi máximo tiempo, esfuerzo y energía para alcanzar mi objetivo.

Voy a hablar con al menos cinco personas cada semana con Acercamiento Natural y daré una Presentación Natural cada semana.

Me comprometo que voy a adquirir y tendré los conocimientos básicos del producto y del negocio al \_\_\_\_\_ (4 semanas a partir de ahora).

Primero voy a entrenarme y luego a los nuevos miembros de mi equipo y seguiré la lista de actividades que figura en el programa de entrenamiento de 4 semanas.

Estableceré mis metas para convertirme en un \_\_\_\_\_ (por ejemplo, Estrella Diamante) y ganar al menos \$ 500 por mes al \_\_\_\_\_ (1 año a partir de ahora) y me convertiré en \_\_\_\_\_ (por ejemplo Triple Diamante) al \_\_\_\_\_ (3 a 5 años a partir de ahora) y ganar más de \$ 3,000 por mes.

El "por qué" o 3 razones para unirse al Mercadeo en Red de la siguiente manera:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

---

Firma Fecha / Nombre:

Me comprometo que voy a apoyar y entrenar a mis nuevos miembros para tener éxito.

---

Nombre / Firma del Patrocinador / Líder Exitoso en línea ascendente

## AFIRMACIÓN/TARJETA DEL POR QUÉ

---

**"Es la repetición de las afirmaciones las que conducen a la creencia. Y una vez que la creencia se convierte en una convicción profunda, las cosas comienzan a suceder. "- Muhammad Ali**

La afirmación es otra forma de autosugestión. **En este escribirá** tres razones sacadas de su meta o tarjeta de meta. Usted puede escribir la afirmación en una pequeña postal y llamarlo una tarjeta afirmación. Hacer cinco cartas similares y colocarlos donde se puedan ver y leer todos los días - al lado de su cama, mesa de oficina, en el tablero del coche, espejo del baño y en su billetera. El propósito de ver y leer la afirmación diaria es programar su mente subconsciente hacia su objetivo.

Un ejemplo de una tarjeta afirmación se da a continuación:

Las tres razones candentes por las cuales hacer Mercadeo en Red son:

Quiero conseguir la libertad financiera y pasar más tiempo con mi familia, proporcionar a mis hijos una mejor educación, construir una casa y -----.

Voy a cambiarme a mí mismo para aprender y ser una mejor persona y dedicar todo mi tiempo libre a alcanzar mi objetivo.

Me aseguraré de que voy a ayudar a muchas personas a conseguir lo que quieren y dedicar mi tiempo a causas sociales.

En la página siguiente se ve la tarjeta afirmación de Bruce Lee - es otro ejemplo de lo grande que un hombre puede pensar y lo que puede hacer la afirmación en la vida de un hombre.

---

## TARJETA DE AFIRMACIÓN DE BRUCE LEE

---

My Definite Chief Aim

I. Kwan Lee, will be the first highest paid Oriental super star in the United States. In return I will give the most exciting performances and render the best of quality in the capacity of an actor. Starting 1970 I will achieve world fame and from then onward till the end of 1980 I will have in my possession \$10,000,000. I will live the way I please and achieve inner harmony and happiness.

SECRET

  
I. Kwan Lee  
Jan. 1969

NOTA DEL TRADUCTOR:

EN ESPAÑOL:

***Mi Principal Objetivo Definido***

YO, BRUCE LEE, SERÉ LA PRIMER SÚPER ESTRELLA MEJOR PAGADA EN LOS ESTADOS UNIDOS. A CAMBIO, DARÉ LAS MÁS EMOCIONANTES ACTUACIONES Y PROVEERÉ LA MEJOR CALIDAD DE QUE UN ACTOR SEA CAPAZ. EMPEZANDO EN 1970 LOGRARÉ FAMA MUNDIAL Y DESDE ENTONCES, HASTA EL FIN DE 1980 TENDRÉ \$10,000,000 EN MI POSESIÓN. VIVIRÉ DE LA MANERA QUE ME AGRADA Y LOGRARÉ ARMONÍA Y FELICIDAD INTERNA.

BRUCE LEE, ENERO DE 1969.

## EJERCICIO

---

¿Qué entiende usted por afirmación?

---

---

---

Escriba su propia afirmación

---

---

---

# **RESPONSABILIDAD**

---

**"Al final del día somos responsables ante nosotros mismos - nuestro éxito es el resultado de lo que hacemos." - Catherine Pulsifer**

La responsabilidad significa que usted es responsable de lo que hace y dice. En su trabajo, usted es responsable de las tareas asignadas a usted y si no lo hace, habrá algún tipo de sanción y esa es la razón por la cual la mayoría de la gente da su mejor esfuerzo. Si ese factor miedo no estuviera allí y la gente comenzara a trabajar por el compromiso y la posesión, su desempeño se duplicaría.

## **¿POR QUÉ LA RESPONSABILIDAD NO FUNCIONA EN SU NEGOCIO DE MERCADEO EN RED?**

Los Networkers piensan que “ellos son el jefe” y que no tienen que informar de sus progresos a nadie y esa es la razón por la que hay tantos fracasos.

## **¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DE LA RESPONSABILIDAD EN EL MERCADEO EN RED?**

Si los nuevos distribuidores se comprometen a alcanzar sus metas y sus líderes en su línea ascendente los hacen responsables de sus acciones, sin duda serían exitosos. Si ambas partes trabajan juntas y cada una de ellas es responsable de sus respectivas tareas, el éxito es inevitable.

## **¿CÓMO TIENE LUGAR EL ENTRENAMIENTO?**

Independientemente de la ubicación, el entrenamiento se realiza a través de Internet - Skype, G-hablan, webinars etc. Los nuevos distribuidores/entrenadores/aprendices deberán enviar los formularios de entrenamiento a su entrenador al menos 24 horas antes de la sesión de entrenamiento. El tiempo que el patrocinador/entrenador da a cada nuevo distribuidor puede ser de entre 30 a 45 minutos.

## **¿CUÁL ES LA MEJOR MANERA DE SER RESPONSABLE CADA QUIÉN?**

Al tener una forma de rendición de cuentas semanal por el que los nuevos distribuidores dan información de sus progresos, retos, y todo tipo de consultas. Siguiendo página le dará una pauta sobre lo que usted c

## FORMA SEMANAL DE ENTRENAMIENTO

---

**"La responsabilidad engendra la capacidad de respuesta"- Stephen R. Covey**

Nombre: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

**Yo hice lo siguiente la semana pasada:**

Leí \_\_\_\_\_ páginas del libro \_\_\_\_\_.

Escuché un audio sobre Crecimiento Personal/Mercadeo en Red durante \_\_\_\_\_ minutos.

Vi un video acerca de Mercadeo en Red/Crecimiento Personal durante \_\_\_\_\_ minutos.

Hablé con \_\_\_\_\_ personas nuevas usando el Acercamiento Natural.

Asistí a \_\_\_\_\_ Juntas de Oportunidad.

Dí \_\_\_\_\_ Presentaciones Naturales a \_\_\_\_\_ personas.

Aprendí acerca de los productos \_\_\_\_\_.

Aprendí acerca del Plan de Compensación durante \_\_\_\_\_ minutos.

Asistí a \_\_\_\_\_ webinarios.

Me conecté con \_\_\_\_\_ líderes y aprendí de ellos \_\_\_\_\_.

Fui al website de la Compañía por \_\_\_\_\_ minutos y aprendí \_\_\_\_\_.

**Mis Preguntas son las siguientes:**

Acerca del Producto : \_\_\_\_\_.

Acerca del Plan de Compensación - \_\_\_\_\_

Acerca del Acercamiento Natural - \_\_\_\_\_

Acerca de la Presentación Natural - \_\_\_\_\_

Objeciones de mis Prospectos - \_\_\_\_\_

Preguntas de mis Nuevos Miembros - \_\_\_\_\_

**El Resultado de mi Acercamiento Natural a \_\_\_\_\_ prospectos es:**

\_\_\_\_\_ estuvieron interesados en saber más.

\_\_\_\_\_ dijeron "No" y sus razones fueron \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ necesitaban tiempo debido a \_\_\_\_\_

**Número de nuevos miembros que hice \_\_\_\_\_.**

## EJERCICIO

---

¿Qué entiende usted por Responsabilidad?

---

---

---

¿Cuál es la importancia de la Responsabilidad en el Mercadeo en Red?

---

---

---

Sugiera formas en las cuales usted pueda ser responsable ante sus líderes en línea ascendente:

---

---

---

¿Por qué la Responsabilidad no funciona en el Mercadeo en Red?

---

---

---



# TIME MANAGEMENT

---

***"Tu tiempo es limitado, así que no lo desperdices viviendo el sueño de otro"***

**- Steve Jobs**

Hemos escuchado tantas veces que "el tiempo es oro." Todo el mundo tiene 24 horas por día, sin embargo, algunas personas altamente exitosas usan este tiempo para hacer millones de dólares y algunos sólo unos pocos miles. ¿Qué están haciendo las personas exitosas, que otros no? Las personas exitosas saben el valor del tiempo y saben exactamente cómo utilizar y administrar el tiempo y obtener lo mejor de las 24 horas.

La gestión del tiempo es todo acerca de ser eficaz y productivo con su tiempo. Y si usted es bueno en la gestión del tiempo, usted logrará resultados óptimos con el mínimo esfuerzo.

## **1. ¿Cómo administrar su tiempo?**

Puede administrar su tiempo eficientemente, haciendo lo siguiente:

Establezca metas y plazos diarios encaminados al logro de tareas menores que conduzcan a la meta principal.

Establezca metas a corto plazo que conduzcan al objetivo principal, establezca plazos y cada vez que alcance una meta a corto plazo, dese una recompensa. Recuerde tomar descansos cortos si se siente cansado o agotado.

Priorice sus tareas y distribúyalas en consecuencia; (preste mucha atención a las tareas que usted siente son importantes pero no urgentes. Es fácil para nosotros ignorar estas tareas, puesto que no sentimos la urgencia;. Sin embargo, en el largo plazo, la importancia se sobreentiende). Estos tipos de tareas deben estar en la parte superior de su lista de tareas, a pesar de que puede haber tareas apareciendo de vez en cuando que son urgentes e importantes, trate a éstas prioritariamente y vuelvarápidamente a esas tareas no urgentes que son

muy importante y beneficiosas para usted en el largo plazo para lograr su objetivo principal.

Use calendarios y programas - diarios tradicionales o digitales - para registrar eventos y tareas a realizar.

## **2. ¿Cuáles son las 3 categorías del tiempo en el Mercadeo en Red?**

**a. Tiempo Productivo:** en el Mercadeo en Red, es ese tiempo cuando se está interactuando con sus prospectos y en el proceso de construcción de su equipo; esto puede ser en persona o por medio de las herramientas de redes sociales como Facebook, Skype, o cualquier otro medio de comunicación o un programa que le permita comunicarse con sus prospectos de uno-a-uno o en grupos. Apoye a los prospectos de los miembros de su equipo mediante llamadas tripartitas o reuniones que puedan hacer su tiempo productivo también.

**b. Tiempo Semi-Productivo:** es el tiempo que usted pasa en todo tipo de aprendizaje (mediante CDs, DVDs, libros, asistencia a webinarios, y cursos de Mercadeo en Red) que está haciendo para usted mismo. También todo el tiempo dedicado al entrenamiento con su empresa o a la prestación de apoyo a los miembros de su equipo.

**c. Tiempo no productivo:** es el tiempo pasado en todas las demás actividades que no ayudan directa o indirectamente a la construcción de su negocio.

Con la gestión del tiempo adecuada, es posible acercarse e incluso cumplir con su objetivo en la vida. Usted tiene que manejar un horario semanal de 168 horas que se obtienen de una semana. Disminuya el tiempo no productivo, como ver la televisión y leer el periódico durante horas, salir a fiestas y días de campo semanales, dormir muchas horas, etc. Mejor conviértalas en horas productivas para, por ejemplo, escuchar material de entrenamiento o formación en forma de audio libros, MP3 o leer libros electrónicos.

## **3. ¿Cuáles son sus Horas Productivas por semana?**

Si usted es un trabajador a tiempo parcial, su tiempo productivo mínimo es de 15 horas por semana y para los trabajadores a tiempo completo, es de 40 horas semanales.

### **¿Cómo administrar el tiempo para el negocio?**

Los 3 primeros meses: 50% de aprendizaje, 50% para la construcción de su equipo.

Los siguientes 3 meses: 25% de aprendizaje, 50% de construcción y 25% de apoyo.

A partir del séptimo mes en adelante por un lapso de 3 a 5 años, 10% de aprendizaje, 50% de construcción y 40% de apoyo.

## **CONCLUSION**

---

Con el fin de administrar bien su tiempo, es necesario tener disciplina y hacer una rutina para mantener un diario, escriba lo que realmente quiere y fije muy bien su objetivo principal. Después, establezca unos cuantos semi-objetivos cuyo logro individual, le llevará más cerca de su objetivo principal. Por último, pero no menos importante, dé prioridad a sus tareas; tenga en cuenta aquellas tareas importantes que usted no siente la urgencia de llevar a cabo, porque esas son las mismas tareas cuyo descuido puede drásticamente reducir la velocidad en el logro de su meta deseada.

## EJERCICIO

---

Haga un registro aproximado de cómo gasta usted sus 24 horas

---

---

---

¿Cuánto tiempo gasta usted ahora en su negocio de Mercadeo en Red?

¿Cuánto tiempo por semana le puede usted agregar?

---

---

---

¿Qué es el Tiempo Productivo?

---

---

---

## NEGOCIO DE APALANCAMIENTO, DUPLICACIÓN Y MULTIPLICACIÓN

---

**"Conozca su apalancamiento. Conozca su valía. Conozca su rol. Una vez que haya usted averiguado eso, ha aprendido la vida." - Desconocido**

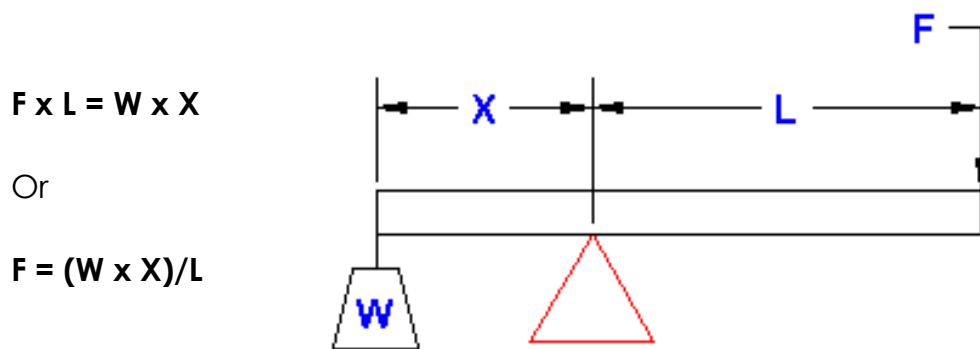
La mejor parte del Mercadeo en Red es que usted no tiene que trabajar para siempre en el negocio. La forma más rápida de crecer es seguir los pasos de las personas exitosas y sólo duplicarlas - no hay necesidad de reinventar la rueda.

El sistema de duplicación es a prueba del tiempo y ha hecho muchos Networkers exitosos. Con el fin de expandir el negocio y obtener la libertad financiera, los Networkers necesitan entender el principio del apalancamiento, la importancia de la anchura y de la profundidad y el poder de la duplicación y de la multiplicación.

### **EL MERCADEO EN RED ES UN NEGOCIO DE APALANCAMIENTO**

En física, una palanca se define como un aparato que consta de una viga o barra rígida pivoteada en un eje fijo o fulcro. Una palanca amplifica una fuerza de entrada para proporcionar una mayor fuerza de salida, o sea, para proporcionar apalancamiento. La relación de fuerza de salida de la fuerza de entrada es el beneficio mecánico ideal de la palanca.

La fórmula para el apalancamiento va de la siguiente manera:



(F) = Fuerza Requerida para el Equilibrio; (W) = Carga Total; (L) = Longitud desde el Fulcrum; (X) = Longitud hacia el Fulcrum

Si usamos el mismo Principio del apalancamiento en el Mercadeo en Red, podemos considerar los siguientes cambios en la fórmula,

***F = Esfuerzo necesario por el Networker necesario para conseguir libertad financiera.***

***L = Número de Distribuidores y Consumidores en nuestro equipo + número de años en el negocio.***

***W = Libertad Financiera o Ingreso Residual - digamos, \$10,000 por mes.***

Así que si usted aplica la fórmula anterior, con el fin de obtener más ingresos, necesita tener más distribuidores en su equipo y pasar más número de años en el negocio.

El apalancamiento financiero se explica mejor por J. Paul Getty, uno de los primeros multimillonarios en el mundo que cita:

**"Prefiero ganar uno por ciento del esfuerzo de 100 hombres en lugar del 100% mío."**

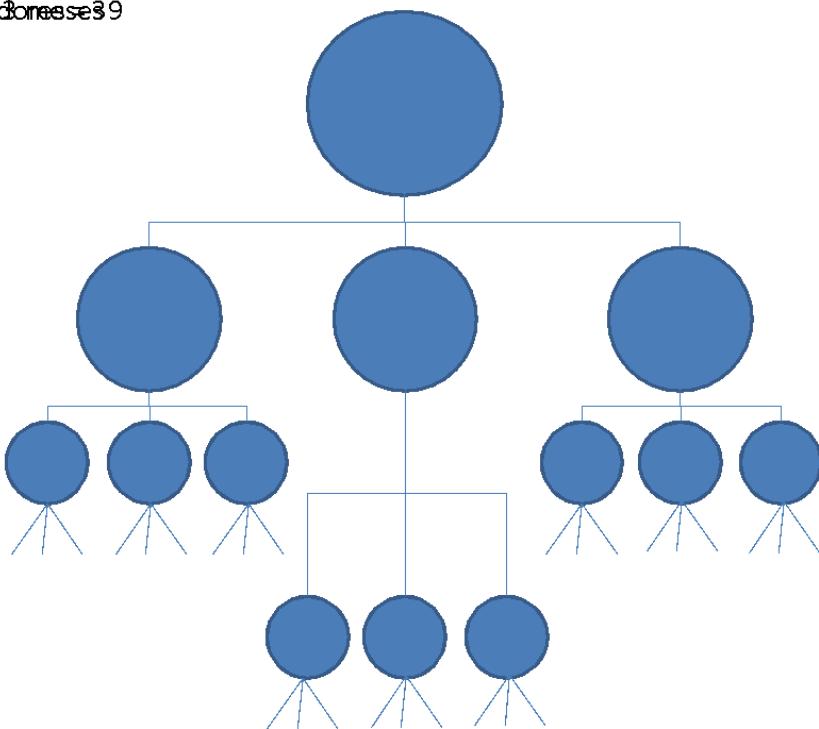
Y eso es exactamente lo que todos los empresarios están haciendo. Por ejemplo, un pequeño propietario con 10 empleados que trabajan durante ocho horas al día, cinco días a la semana está aprovechando las horas/hombre de los 10 empleados. (10 empleados x 8 horas x 5 días a la semana = 400 horas/hombre por semana).

Si usted toma otro ejemplo de una compañía más grande, que tiene 2,000 empleados, el total de horas hombre es igual a 80,000 horas/hombre por semana. (2,000 empleados x 8 horas x 5 días = 80,000 horas/hombre por semana)

Del mismo modo en el Mercadeo en Red, usted consigue sus ingresos debido a la cantidad de distribuidores que utilizan y venden los productos. Pero un punto muy importante es que, a diferencia del escenario de trabajo, en el Mercadeo en Red cualquier persona que se haya unido más tarde, también puede conseguir un gran ingreso como el de una persona que se haya unido antes.

## **IMPORTANCIA DE LO ANCHO, LO PROFUNDO, Y LA COLOCACIÓN EN EL MERCADEO EN RED**

Es importante que justo en la primera semana después de unirse a la empresa, usted entienda lo básico del plan demarketing/compensación del negocio. Después de haber reclutado a los primeros nuevos distribuidores en su equipo, usted debe aprender a ponerlos en el lugar correcto en su primera generación o línea frontal.



Yo llamo a esto la colocación 3x3 - comenzar con 3 a lo ancho (A, B y C) y construyo la profundidad 3 de profundidad y duplico 3 líneas del frente para hacer lo mismo para los tres primeros meses. Esto asegurará que usted da bono mensual igual a su costo mensual del producto.

Del 3º al 6º mes, usted debe abrir otro grupo de 3 Distribuidores a lo ancho de su línea frontal, haciendo un total de 6 (de la A a la F), y en los próximos nueve meses construir 5 niveles de profundidad. También construya una profundidad de cinco niveles en A, B y C. Esto asegurará que usted comience a recibir más de \$ 1,000 por mes.

Si usted construye su anchura y profundidad de esta manera, se asegura tanto la rentabilidad, como un buen Bono. Aquí es donde comienza el negocio y si usted maneja bien la duplicación, usted debe estabilizar su negocio en un año y será promovido a una categoría superior y comenzará a recibir un ingreso

decente. Aunque su crecimiento fuera del 50%, es decir, si en todos sus 5 niveles tuviera la mitad de los distribuidores aquí descritos, usted todavía ganaría un ingreso respetable.

Si por ejemplo, usted se convierte en una Estrella Diamante por tener 6 anchuras y 5 profundidades, su próximo objetivo debe ser que sus frontales se vuelvan Estrellas Diamante, esto puede tardar de 2 a 3 años, pero esto aumentará sus ingresos y entonces comienza a recibir ingresos residuales.

Aquí usted tiene que entender que, además de lo ancho, usted tiene que enfocarse en hacer más Estrella Diamante a lo profundo en todas las líneas. Entre más diamantes tenga usted en su grupo, más grande será el bono que usted conseguirá, lo que en última instancia le dará la libertad financiera.

### **EL PODER DEL MERCADEO EN RED**

El poder del Mercadeo en Red está en la duplicación - lo que usted duplica mejor, se multiplica exponencialmente. Es posible que haya reclutado a sólo 10, pero hay que emplear 10 meses de formación especializada para obtener el resultado correcto. Y que esos 10 se multipliquen a 100 y a continuación a 1,000, o incluso a 10,000 en unos pocos años. Su dinero viene de su segundo, tercero, cuarto o incluso del 25º nivel de distribuidores en su equipo - a la mayoría de los distribuidores ni siquiera los conoce -. Pero si usted entrena a su primero y segundo nivel correctamente, ellos van a hacer lo mismo con su nivel primero y segundo, y ellos serán su tercero y cuarto nivel. Por lo tanto, usted como líder tiene que asegurarse de que entrena a su distribuidor a profundidad y de manera acertada y ellos harán lo mismo. Esta es una especie de efecto dominó que continuará hasta el nivel 50º y más allá.

### **EL SECRETO DEL MERCADEO EN RED:**

En el Mercadeo en Red lo que puede duplicarse le dará buenos ingresos por un largo tiempo. Si usted no puede duplicar, su negocio no va a durar por mucho tiempo. La mayoría de las personas en los países del tercer mundo no cuentan con la suficiente tecnología o no pueden permitirse el lujo de tener computadoras portátiles (laptops) o proyectores de multimedia. Cuando te ven con todos los artefactos modernos, hablando de la oportunidad, hay una señal

inmediata en su mente: "Yo no puedo hacer esto." Usted tiene que enviar una señal a estos prospectos no técnicos que SÍ pueden hacer el negocio. La mejor manera es tener una carpeta de negocios sencilla (Sistema B) y sobre un simple papel dibujar los círculos y explicarles el negocio.

Esta es la forma en la que alrededor de 1950 y 1960, comenzó el negocio del Mercadeo en Red. En pocas palabras, el prospecto quiere encontrar una solución a sus problemas y disfrutar de los beneficios del producto o servicio.

De la duplicación viene el impulso y del impulso viene la multiplicación, y ahí es donde usted obtiene la libertad financiera.

### **¿QUÉ ES LA DUPLICACIÓN?**

Al utilizar una computadora la tecla de acceso directo más común que conocemos es Ctrl+C para copiar y Ctrl+V para pegar. Del mismo modo, en la creación de redes la forma más fácil de tener éxito es copiar o duplicar la fórmula del éxito de los líderes y llevarla a cabo. Duplicar a los que tienen éxito; sentarse con ellos y averiguar lo que los hizo exitosos; si puede copiar y pegar lo que hicieron en 10 años usted puede duplicar lo mismo en menos de cinco años. Una vez que haya adquirido las habilidades de negocio, ahora es su responsabilidad entrenar a su primer nivel. Lo que usted sabe, usted lo enseña exactamente y entrena de la misma a sus nuevos miembros/ distribuidores en su primera línea (frontales) y observa que ellos enseñen y entrenen de la misma manera a sus frontales.

### **¿SE PUEDE DUPLICAR A USTED MISMO?**

Sí, sí puede, siempre y cuando la persona que esté enseñando y entrenando tenga el hambre de duplicar.

### **¿QUÉ SE DUPLICA?**

Según yo, hay que duplicar los Sistemas de la A a la F mencionados en este libro, especialmente los sistemas D y E, donde tienes que prospectar, patrocinar y reclutar.

### **LA CORRELACIÓN ENTRE EL BONO/EL CHEQUE Y LA ORGANIZACIÓN GRANDE**

En el Mercadeo en Red, su ingreso es directamente proporcional a su organización, es decir, entre más grande sea la organización, mayor es el ingreso. Así, entre más numerosos sean los miembros de su organización que están manteniendo regularmente sus PV's mensuales, mayor será su Bono/cheque y en última instancia, el ingreso residual que ha estado buscando. Por lo tanto, es importante que usted entienda que debe hacer una gran organización, y esto puede hacerlo fácilmente asegurándose de que usted pone todos sus esfuerzos en duplicar la totalidad de las líneas frontales.

### **DE LA DUPLICACIÓN A LA MULTIPLICACIÓN:**

Su negocio se multiplicará sólo si su duplicación es fuerte. La duplicación es mucho más fácil si usted patrocina a un prospecto o distribuidor y su primer nivel (Fontal) o primera línea también patrocina a uno y todo el mundo (en su primer nivel) hace lo mismo hasta el quinto nivel. Así, en cinco meses usted tendrá un total de 31 miembros en esa sola línea.

Niveles	Miembros en Línea Descendente					
Nivel 1	1	2	3	4	5	6
Nivel 2	2	4	9	16	25	36
Nivel 3	4	8	27	64	125	216
Nivel 4	8	16	81	256	625	1,296
Nivel 5	16	32	243	1,024	3,125	7,776
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>62</b>	<b>363</b>	<b>1,364</b>	<b>3,905</b>	<b>9,330</b>
<b>Multiplicación de Beneficios &gt;</b>	<b>2x</b>	<b>12x</b>	<b>44x</b>	<b>126x</b>	<b>301x</b>	

Si usted aumenta el número de patrocinadores a dos, y en todos los cinco Niveles, ellos duplican la misma cantidad, usted tendrá 62 distribuidores y su negocio se multiplica exactamente al doble, en comparación a patrocinar a una persona.

Imagíñese si usted patrocina a seis en los cinco niveles en su línea descendente, y que también ellos patrocinan a seis cada uno, tendrá un total de 9,330 distribuidores. El poder de la multiplicación puede ser evidente al comparar el patrocinio de 1 a 5 niveles (obteniendo 63 distribuidores) y el patrocinio de 6-5 niveles (obtener 9.330 distribuidores). Su negocio se multiplicará por más de 300 veces.

No estoy diciendo que usted patrocine a los seis distribuidores al mismo tiempo; comience patrocinando a sólo dos distribuidores apasionados por mes y en tres meses tendrá seis distribuidores en la línea del frente. Y en pocos años todos sus cinco niveles de profundidad patrocinarán a seis para hacer subir el número a 9,330. No hay necesidad de apresurarse pero si duplica correctamente al conseguir sólo distribuidores serios, la magia de la duplicación y la multiplicación se le revelará.

---

## **¿QUÉ PASA SI USTED NO USA LA DUPLICACIÓN?**

Hemos visto, en muchas ocasiones diferentes, que muchos vendedores de la red serios se apagan en un par de años y dejan el negocio del Mercadeo en Red. La razón principal de este agotamiento es que nunca se duplicaron ni enseñaron a sus distribuidores a duplicar el negocio y sin duplicación no hay multiplicación. Ellos patrocinaron desde el primer mes hasta el final, hasta que abandonaron (de 2 a 3 años). Y todo este tiempo siguieron patrocinando y reclutando distribuidores sin enseñarles ni entrenarles - al final del día tienen una pequeña organización que les da igualmente un cheque o un bono pequeño. A veces el ingreso es tan pequeña que ni siquiera pueden permitirse el lujo de comprar sus productos mensuales para uso personal.

## **¿TODOS LOS PATROCINADORES SE DUPLICARÁN Y MULTIPLICARÁN?**

No, no es **usual** que todos los distribuidores le dupliquen a usted o a sus patrocinadores. Si usted es serio y patrocina 6 y duplica lo mismo hasta el 5º nivel, el número ideal sería de 9,330. Si el equipo hace el 50% de la cifra ideal de 9,330 todavía tendrá 4,665. En el peor de los casos, si su equipo hace sólo el 10 % de 9,330 todavía tiene 933 distribuidores y este número es lo suficientemente bueno como para darle unos cuantos miles de dólares siempre y cuando todos ellos hagan sus PVs mensuales.

## **EL PODER DE LA PROFUNDIDAD**

Si su plan de compensación paga profundo, y no corta hasta el nivel 10 ó 20, usted está destinado a obtener una gran bono. Ahora el secreto es buscar a los líderes en la profundidad y ayudarlos y apoyarlos a, incluso si están en el nivel 20 o 40. El plan de compensación, donde se utiliza la compresión dinámica es realmente un gran plan. He visto a muchos que se unen al negocio y en el primer y segundo nivel no trabajan, mientras que los niveles 3º, 4º, 10º, 11º, 13º sí trabajan. La belleza de la compresión dinámica es que del nivel tercero al 13º se convertirán en sus cinco niveles de negocio.

## **PRINCIPIO DEPARETO O regla 80-20:**

El principio de Pareto (también conocida como la regla 80-20, la ley de los pocos vitales) establece que para muchos eventos, aproximadamente el 80% del efecto proviene del 20% de las causas. Es una regla común en los negocios; por ejemplo, "el 80% de sus ventas provienen del 20% de sus clientes."

En el Mercadeo en Red, usted obtiene el bono del grupo entero. Curiosamente el 80% de su negocio se hace por el 20% de los Líderes/constructores de negocios comprometidos y sus grupos enteros.

Después de cinco a 10 años en el negocio, puede que su red tenga 15 o incluso 20 de anchura y su profundidad puede ser tan honda como el nivel 30 o 60. Si usted revisa cuidadosamente, verá que **el 80% de su Bono viene solamente de cuatro a seis líneas de anchura y a ellas se les llama piernas de dinosaurio/potencia.**

El resto de las líneas, simplemente le dan la rentabilidad. Con el fin de obtener dinero estatusrápido, usted puede construir su ancho con poca profundidad. Esta estrategia no le dará mucho dinero. El dinero en grandes cantidades, sólo proviene de la construcción de profundidad, bajo todas sus piernas a lo ancho.

En la teoría del embudo, usted ha visto que tiene que patrocinar a un par de personas nuevas cada mes, aunque usted ya sea un Diamante Corona - para reemplazar todos aquellos distribuidores y líderes latentes -. Asegúrese también de revisar todos los meses su estado de cuenta de sus Bonos, para ver quién es nuevo y que se ha unido en su equipo, quién ha hecho los mayores VP, y quién es su nuevo Estrella Diamante. Si supervisa estrechamente su organización, usted va a construir una red que le garantizará seguridad financiera a largo plazo.

## CONCLUSIÓN

---

In el Mercadeo en Red, los Networkers inteligentes trabajan con mucha gente. Mueven a las personas, la gente mueve los productos, los productos mueven los PVs y finalmente, los PVs mueven el bono. Esa es la fórmula simple para obtener grandes Bonos. Siempre tenga en cuenta que **el ancho da rentabilidad y status, y la profundidad da estabilidad financiera y seguridad**. Si usted capacita, entrena y hace los líderes a lo ancho, usted está destinado a multiplicar su negocio. Algunas personas piensan que con el puro reclutamiento pueden tener éxito, están equivocados. El negocio demanda mucho más que solo reclutar; es el poder de la duplicación y de la multiplicación lo que le dará la libertad financiera.

## EJERCICIO

---

¿Cuál es la importancia de la anchura en el Mercadeo en Red?

---

---

---

¿Cuál es la diferencia entre la duplicación y la multiplicación?

---

---

---

¿Cómo son las reglas del 80-20 en el Mercadeo en Red?

---

---

---

# ¿CÓMO HACER SUS PV Y CALIFICAR PARA EL BONO MENSUAL?

---

He escuchado muchas veces a los Networkers decir que es difícil hacer 100, 300 o 1,000 PV. Y muchas veces fallan en hacer sus PVs mensuales, por lo que no obtienen bonos. Al igual que en el negocio de bienes raíces, todo es acerca de la ubicación, ubicación y ubicación; asimismo, en el Mercadeo en Red, todo es acerca de la calificación, la calificación y la calificación, justo desde el acercamiento a un prospecto hasta obtener el bono mensual. Si usted reúne a las personas adecuadas y, junto con los miembros de su equipo, cada mes hace los PVs mensuales, está destinado a obtener su bono. Si usted está buscando un Bono grande, entonces, un gran número de miembros de su equipo tiene que hacer 300 o 1,000 PVs cada mes.

## ¿CÓMO CALIFICAR Y MANTENER SU PV?

**Consumo Personal:** Compre productos para su propio consumo. Hasta el momento en que usted no esté usando todos los productos y se convierta en producto del producto, usted no será capaz de mantener sus PVs mensuales. Los productos pueden ser suplementos, bebidas, artículos para el hogar, artículos para el cuidado de la piel, para el cuidado personal o lo que su empresa tenga en su línea de productos. Tenga en cuenta sustituir todos los productos que antes compraba en las tiendas de alimentos y vitaminas por los productos de su Compañía de Mercadeo en Red. Puesto que usted está comprando todos los productos **bajo su propio código**, todo el PV vendrá automáticamente a su cuenta.

**Consumidores saludables:** Usted debe tener una lista creciente de consumidores jóvenes y ancianos sanos que no quieren convertirse en un miembro, pero que están interesados en comprar productos de usted, para mantenerse saludables. Estas personas son gente conscientes de la salud que van al gimnasio, hacen Yoga y aeróbics, hacer deporte y salen a caminar en forma regular, trotan y nadan. Ellos saben de los beneficios de un estilo de vida

activo y saludable, comen alimentos saludables, y conocen la importancia de los suplementos. Una vez que vean el beneficio de sus suplementos nutricionales, le comprarán a usted con regularidad. Su trabajo como dueño de un negocio independiente es suministrarles los productos físicamente o través de alguna forma de envío.

Al final, todos los productos son adquiridos bajo su Código y estos PV van bajo su nombre Código. En cuanto al precio se refiere, depende de usted si los vende a precio de Distribuidor o al precio de venta al menudeo.

**Consumidores enfermos:** Estos consumidores son los que están enfermos, que tienen problemas de salud menores o mayores, que han estado usando medicamentos y que ahora están buscando un poco de curación natural. Ellos creen en los suplementos y están listos para consumirlos y deshacerse de su dolor y padecimientos. Es su responsabilidad asegurarse de que los consumidores enfermos obtengan sus productos a tiempo. El seguimiento de estos consumidores enfermos tiene que ser constante - lo que los médicos no pueden hacer, usted sí puede hacerlo. Los médicos no pueden seguir a cada paciente en forma individual por llamadas o visitándoles físicamente. Si usted es sincero y quiere ver que el dolor y la enfermedad de sus consumidores se vayan, tiene que poner mucho esfuerzo personal para seguirlos. Los suplementos no muestran resultados de un día al otro, se necesita tiempo, y usted tiene que dar esa confianza a sus consumidores. Usted también tiene que ver que su consumidor enfermo continúe tomando sus medicamentos junto con los suplementos. Edúquelos sobre Medicina Integral, que es el nuevo enfoque de la lucha contra las enfermedades: medicina + suplementos = medicina integral. Una vez que estos consumidores ven el beneficio de los suplementos, se convierten en consumidores leales y son propensos a hablar con más personas. El resultado final es que usted ayuda a los consumidores enfermos y les da los productos bajo su Código a precio distribuidor y todo el PV pasa bajo su nombre. Trate de ayudar a estos consumidores y nolucrar con ellos.

**Regalo:** En lugar de dar regalos tradicionales, se puede hacer una cesta de regalo de suplementos y otros productos. Con su regalo, usted les está

beneficiando de manera saludable y al mismo tiempo se beneficia usted mismo con los PV's.

**Venta:** Si usted es bueno en la venta y desea vender, usted DEBERÍA de vender. Usted puede vender el producto de persona a persona o vender a granel. Hay 2 ventajas en la venta de los productos; puede obtener ganancias al por menor y ganar dinero al instante y acumular todos los PV's.

**Construyendo su base de consumidores:** Si usted siempre tiene productos disponibles en su casa, es mucho más fácil y cómodo darles a sus consumidores los productos que requieren. Esto creará una base segura de consumidores y cuando ellos encuentren el beneficio, pueden convertirse en miembros.

## CONCLUSIÓN

---

Si usted mantiene y sigue los anteriores consejos para sus PV's mensuales, está destinado a obtener su bono mensual. Y si crea la misma cultura en su equipo, tiene la seguridad de conseguir muy buenos bonos en forma sostenible a largo plazo.

## EJERCICIO

---

¿Cuál es la importancia de hacer sus PV's mensualmente?

---

---

---

¿Puede usted hacer sus PV's mensualmente por consumo personal de los productos? Si dijo que sí, explique cómo

---

---

---

¿Cuáles son las diferentes categorías de Consumidores?

---

---

---

# **CHARLAS CASERAS Y FIESTAS EN CASA**

---

**"Ni la comprensión ni el aprendizaje pueden ocurrir en una atmósfera de ansiedad" - Rose F. Kennedy**

## **INTRODUCCIÓN A LAS CHARLAS CASERAS**

El Mercadeo en Red se realiza principalmente en su casa en un ambiente relajado, con un buen estado de ánimo. Es importante que los Networkers realicen Charlas Caseras y fiestas en casa profesionalmente y para ello, se debe saber a quién llamar y cómo llevar a cabo la reunión. Muchos Networkers se centran en el internet, oficina y reuniones en centros comerciales, pero el verdadero negocio se lleva a cabo en casa. Puesto que nuestro negocio gira en torno a los principales líderes y sus distribuidores y consumidores, es importante crear ese vínculo en un local informal. Qué mejor lugar que el ambiente confortable de su hogar con algunas tazas de café caliente y galletas caseras. Las reuniones de negocios en el hogar deben ser breves y con un máximo de 60 minutos de presentación, destacando los beneficios para la salud de los productos y la oportunidad de negocio.

## **PROPÓSITO DE LAS CHARLAS CASERAS:**

El propósito de las Charlas Caseras es Informar, Involucrar e Inspirar, las tres "I's" de las Charlas Caseras

Informar - Información sobre los productos, la compañía y el módulo del negocio.

Involucrar - Demostración del producto, Degustación y debate interactivo.

Inspirar - Todos los miembros que participan deben compartir sus testimonios de productos a los prospectos. Aquellos que se han beneficiado de la oportunidad de negocio debe compartir cómo el Mercadeo en Red ha cambiado sus vidas.

## **¿A QUIÉN INVITAR A SU HOGAR?**

Sólo se invita a su casa a la gente que le conoce y que usted conoce -sin duda no a completos extraños-. Su huésped puede ser prospecto/amigo de sus líderes, tanto del mercado tibio y frío-a los que usted conoce personalmente.

---

## **¿QUÉ DEBE USTED TENER EN SU SALA?**

Su sala de estar debe contener cosas únicas de su empresa que van a elevar la curiosidad entre sus prospectos - producto y carteles. Usted debe tener una pared de la fama con todos sus certificados y fotos de éxito.

## **VENTAJAS DE LAS CHARLAS CASERAS**

Práctico y cómodo ambiente, a un bajo costo, y sobre todo, llevar a cabo la demostración y prueba de los productos.

## **¿POR QUÉ SON IMPORTANTES Y NECESARIAS PARA LOS NETWORKERS LAS CHARLAS CASERAS?**

Las Charlas Caseras les dan a los prospectos un sentido de tacto personal con el anfitrión, con el orador y lo más importante, con los productos. El anfitrión, que es un Networker, puede construir una buena relación con sus prospectos, comprender mejor sus retos personales y luego, eventualmente, resolver sus problemas si ellos se muestran abiertos.

## **¿CÓMO HACER CHARLAS CASERAS EFICIENTES?**

Teniendo en cuenta el mercado tibio, pre-calificar a las personas antes de invitarlos a la Charla Casera. Mantenga sus intenciones claras para ayudarlos y comparta el beneficio del producto, así como para explicar la oportunidad de negocio. Déjelos decidir si quieren convertirse en consumidores o en miembros.

a. Antes de la reunión

---

- i. Asegúrese de que la sala de reuniones esté limpia y ordenada, que haya suficientes sillas, y que no haya niños ni mascotas.
- ii. Esté atento de comenzar la reunión a tiempo sin importar si algunos

asistentes van a llegar tarde y de terminarla con una pregunta poderosa para que los deje pensando en infinitas posibilidades, en vez de escasez.

iii. Debe crear un ambiente agradable, reproducir música suave, preferentemente instrumental o música con sonidos de la naturaleza.

iv. Permanezca organizado y esté preparado manteniendo los materiales de la reunión disponibles. Por ejemplo, mantenga un buen número de tablas listas con sus formatos de solicitud y plumas; tenga algunos productos fuera de su display y listos para su degustación.

Mantenga refrigerios como pequeñas tazas de café, té o bebidas de chocolate listos antes de la llegada de los invitados.

v. Dé la Bienvenida a todos los prospectos. Preséntelos a los demás y haga que hablen entre sí una especie de sesión para romper el hielo para que después de la reunión, puedan interactuar entre sí.

vi. Deje que los miembros presentes en la reunión hablen acerca de su experiencia con los productos.

vii. Si los prospectos tienen alguna pregunta durante la presentación, agradezca amablemente su pregunta, tome nota y diga que va a contestarla al final de la presentación.

viii. De manera amable, pídale a los prospectos mantener a un lado todos sus aparatos (teléfonos inteligentes, tabletas, ordenadores portátiles, etc.) para que todo el mundo se centre en la salud y el bienestar durante la siguiente hora más o menos.

ix. Registre a todos los huéspedes y anote sus nombres, correos electrónicos y, posiblemente, también sus números de teléfono si se sienten cómodos compartiéndolo con usted.

#### b. Durante la reunión

i. Trate de no recibir llamadas durante la reunión, especialmente si usted es el orador. Incluso si usted no es el orador, aguante sus llamadas hasta que la reunión haya terminado.

ii. La información sobre el producto y sus beneficios para la salud, debe darse claramente en términos simples.

iii. Una vez que los prospectos tengan claro los beneficios para la salud de los productos, no olvide mencionar la ventaja de convertirse en un miembro y también el recibir bono al final de cada mes.

iv. Haga su presentación animada y ligera.

c. Después de la Reunión

- i. Conteste todas las preguntas y trate de mantener todas sus respuestas cortas y simples y mantenerse en movimiento alrededor para que pueda interactuar con todos los prospectos presentes en la reunión.
  - ii. Reparta la lista de precios para todos los invitados que quieren comprar el producto. Si usted tiene muestras, obsequie algunas.
  - iii. Para aquellos que est n interesados en la oportunidad, deles el formulario de adhesión y contr telo.
  - iv. Infórmeles que va a hacer seguimiento a través del correo electrónico o llamadas en los próximos días.
- 

### **ENLAZANDO FIESTAS EN CASA Y CHARLAS CASERAS**

Las Fiestas en casa pueden ser parte de las Charlas Caseras o un evento en sí mismo. En las fiestas, los prospectos interact n de manera informal; puede haber algo de música alegre acompa nada de actividades, muestras de productos, pequeños regalos para llevar a casa, y una gran cantidad de interacción social. Las fiestas en casa ponen a todos en un modo receptivo, puesto que se están divirtiendo, socializando, jugando juegos, ganando premios, y disfrutando de toda la experiencia.

### **AGREGUE DIVERSION A SUS FIESTAS EN CASA:**

- a. Incluya regalos, premios y descuentos en los productos.
- b. Mantenga algunos juegos de mesa para varios jugadores que requieran de habilidades físicas y mentales y ver cómo sube el nivel de emoción.
- c. Invite a algunos de sus amigos que sean excelentes animadores.
- d. Tenga una**fiesta de platillos**.

e. Tengafiestasinfantiles fuera de su casa o en los parques.

## EJERCICIO

---

¿Qué es la Charla Casera?

---

---

---

¿Por qué son importantes y necesarias las Charlas Caseras para los Networkers?

---

---

---

¿Qué se hace en una Charla Casera?

---

---

---

¿Cómo puede usted hacer interesantes las Charlas Caseras?

---

---

---

# ¿POR QUÉ FALLA LA GENTE EN EL MERCADEO EN RED?

---

**"Por cada fracaso, hay un curso de acción alternativo. Sólo tienes que encontrarlo. Cuando llegues una barricada, toma un desvío." - Mary Kay Ash**

El éxito y el fracaso son las dos caras de la misma moneda y en ambas palabras, está la letra "U." Por lo tanto, el éxito y el fracaso dependen de USTED. En mi capítulo anterior "Puentes del fracaso y del éxito" he explicado que cada Networker tiene que cruzar el Puente del Fracaso y lamentablemente muchos fallar y abandonandemasiado pronto.

La lucha, las privaciones, las adversidades y las dificultades, son todas parte de la etapa inicial del Mercadeo en Red. Como cualquier negocio, el Mercadeo en Red es duro. La gente piensa que éste es un negocio fácil; esas personas están absolutamente equivocadas y por eso se ve a tan poca gente exitosa en esta Industria. Sólo un Networker disciplinado y persistente tendrá éxito.

Napoleón Hill lo dijo mejor: "**Un desertor nunca gana y un ganador nunca deserta.**"

## **HE ENUMERADO LAS SIGUIENTES 40 RAZONES POR LAS CUALES FALLA LA GENTE EN EL MERCADEO EN RED**

No está lista para cambiar de un modo de pensar asalariado a una mentalidad de empresario. Ellos no están dispuestos a cambiarse a sí mismos - ser interior.

Ninguna visión. La gente no puede visualizar la gran oportunidad en el Mercadeo en Red. Su mente no puede comprender el hecho de cómo una gran oportunidad puede estar asociada con un pequeño costo inicial.

Mentalidad de juego y no mentalidad empresarial.

Gran expectativa de obtener grandes cantidades de dinero, sin poner mucho esfuerzo.

Nada o bajo bono. Después de un año de haberse metido, el bono de Distribuidor es muy bajo y eso les obliga a renunciar.

Falta de Educación. ¿Cómo puede alguien esperar tener éxito sin la debida educación en el Mercadeo en Red?

La falta de formación es una de las razones fundamentales por las que muchos no logran alcanzar el éxito que se merecen. El nuevo distribuidor simplemente no sabe cómo construir y promover su negocio.

La mala actitud de aprendizaje - engreimiento al aprender sobre el producto, la compañía y el plan de compensación.

La falta de disciplina.

Mentalidad de tomar más y dar menos - esperaba más de la empresa y de los distribuidores y a cambio, da menos.

La falta de comunicación.

Hablando mucho.

No escucha.

No usa las palabras correctas.

No se convierte en un buen presentador.

Mala o ninguna conexión con la gente - ya sea con la línea ascendente, la descendente, línea de cruce o incluso con el personal de la empresa.

Pierde el contacto con su gente

Le tiene que gustar la gente -El Mercadeo en Red es un negocio de personas.

La traición de la confianza. El Negocio gira en torno a la confianza y la confianza no se adquiere, se gana.

No usar la tecnología. El uso de las nuevas tecnologías en la forma correcta –el Internet, los medios de comunicación social, y el marketing en Internet puede darle la vuelta al negocio.

No usar los productos de las empresas - si usted no se convierte en producto del producto, será difícil tener éxito. Es importante utilizar, ver la diferencia, sentir el beneficio, y luego compartir con los demás.

No tienen equipo o es pequeña su organización.

Decir la verdad a medias - diciendo la verdad a medias es una mentira. Por ejemplo:

Decirle a los prospectos que usted tiene que pagar \$ 100 y convertirse en un miembro y no decirles sobre el mantenimiento mensual y la necesidad de pagar \$ 100 cada mes.

Invitar a los prospectos a seminarios o fiestas en casa con engaños - no contándoles acerca de por qué se les invita.

No mencionar lo que tienen que hacer después de unirse - aprendizaje, prospección y duplicación.

Falsas promesas. Por ejemplo:

El resultado del producto es fantástico - cura todo tipo de enfermedades. Usted comenzará a recibir \$5,000 dólares por mes del Mercadeo en Red sin mencionar la cantidad de tiempo, esfuerzo y dinero que se necesitan emplear.

Prometerles que va a apoyarlos después de registrarse, y usted les falla al apoyarles.

El producto es tan bueno que se vende solo.

No tiene entrenador ni mentor personal.

No mantener el PV mensual (Valor de Puntos - Puntos asociados a cada producto).

Las personas son obligadas a unirse al Mercadeo en Red.

La arrogancia, la falta de respeto y el insulto de las líneas superiores, otros líderes o por el personal de la empresa.

La falta de motivación.

No hay ética.

Robarse a los prospectos, miembros o líderes.

Robarse a los consumidores y PVs.

Parálisis de análisis. Algunas personas sobre-analizan las situaciones es por eso que la decisión o la acción nunca se toma, resultado la paralización de los resultados.

**Son “Chapulines”** o drogadictos del MLM que no tienen lealtad a su empresa ni a sus líneas descendentes.

Arrancar el Mercadeo en Red sin el conocimiento adecuado.

No tienen apoyo de los líderes de línea ascendente.

No entran personalmente a su equipo.

No hacen suficientes líderes.

Establecen prioridades equivocadas en el Negocio del Mercadeo en Red; van más por el reconocimiento personal que por ayudar a la gente.

Entusiasmo y emoción artificial que se crean en las conferencias y convenciones.

Exageración en el Mercadeo en Red.

Palabras exageradas después de un encendido discurso o un seminario, ej: ¿Están motivados? o ¿Ya se cansaron?

Las personas se emocionan y motivantemporalmente; se inscriben pero después de unos cuantos días o semanas cuando la motivación se desvanece, también lo hace el interés en hacer el negocio del Mercadeo en Red.

Algunos Networkers "no predicen con el ejemplo" - no hacen lo que dicen y no dicen lo que hacen.

Se desmotivan por empujar a sus familiares cercanos y amigos.

No usan el sistema probado en la industria - Sistemas de la A a la F (mencionado anteriormente).

Usan el mismo idioma o palabras para todos.

No está listo para tomar un riesgo al hacer un trabajo.

**"Los más grandes artistas como Dylan, Picasso, y Newton arriesgaron fracaso. Y si queremos ser grandes, tenemos que tomar riesgos también!" - Steve Jobs.**

Diferentes personas se unen por diferentes razones, por ejemplo, las madres jóvenes. Sea más específico en dar el mensaje, utilizando la siguiente técnica del Acercamiento Natural.

Encontrar el Problema/dolor	Proporcionar solución/resultado
-----------------------------	---------------------------------

Por ejemplo: ¿Cómo acercarse a una madre que trabaja?

Después de escuchar el dilema de una madre trabajadora, proporcionar la solución, al igual que ayudo a las madres que trabajan ganan grandes ingresos trabajando a tiempo parcial desde su casa para que puedan estar con sus hijos.

La mayoría de las empresas de venta directa son demasiado ventas enfocados. El énfasis está en el movimiento de productos y crear el volumen de ventas. Estas empresas en muchos casos no pueden enseñar a sus distribuidores / asociados al arte de las ventas, cómo generar clientes potenciales, cómo

acerarse y hablar con los clientes potenciales, cómo hacer una presentación eficaz y lo más importante, la forma de atraer a los clientes.

El no conseguir a la gente adecuada en el negocio, dará como resultado un gran desgaste.

***"El fracaso es simplemente la oportunidad de empezar de nuevo con más inteligencia"***

- Henry Ford

# EJERCICIO

---

1. ¿Cuáles son sus retos en el Mercadeo en Red?

---

---

---

2. ¿Qué está usted dispuesto a hacer para superar sus retos? \_\_\_\_\_

---

---

---

3. ¿Cree usted que la ética es importante en el Mercadeo en Red?  
Justifique su respuesta.

---

---

---

# **PARTE 4**

## **CRECIMIENTO PERSONAL EN EL MERCARDEO EN RED**

(Esta parte trata acerca de las áreas de usted mismo en las que hay que trabajar para crecer más en su vida y en su Negocio de Mercadeo en Red)

Crecimiento Personal

La Educación cambia todo®

Habilidades de la gente

Entrenamiento y asesoría

Servicio al Cliente y Lealtad de los Clientes

# CRECIMIENTO PERSONAL Y MERCADEO EN RED

---

**"Lo que yace detrás de nosotros y lo que está por delante de nosotros son pequeños asuntos en comparación a lo que está dentro de nosotros." - Ralph Waldo Emerson**

Dios nos ha dado a todos los atributos que nos hacen magníficos. Depende de nosotros el encontrar nuestro verdadero ser y descubrir la joya dentro de nosotros. El crecimiento personal o desarrollo es la clave para encontrar lo que está dentro de nosotros. Si alguna persona quiere crecer, entonces el cielo es el límite. Todo el mundo conoce sus fortalezas y debilidades - trabaje en esas debilidades paso a paso y evalúe después de cada 3 a 6 meses. Si quiere sobresalir en el Mercadeo en Red, necesita trabajar muy duro consigo mismo. Esto puede tardar algunos años y tal vez toda una vida, pero le aseguro que va a disfrutar de cada momento de ella.

Las personas se unen al Mercadeo en Red de todos los ámbitos de la vida - ingenieros, médicos, trabajadores sociales, pilotos, personal de ventas, políticos, amas de casa, estudiantes, agentes de seguros, agentes inmobiliarios, obreros, vigilantes, jardineros, conductores de taxi; en una palabra, un nombre a la profesión, tenemos todos ellos en nuestra industria. El mayor problema, especialmente con todos los educadores y personas influyentes o prestigiosas es que piensan que lo saben todo y es por eso que no tienen éxito en nuestra industria. Por el contrario, si están abiertos a aprender acerca del Mercadeo en Red, ellos pueden superar fácilmente a los no tan educados gracias a su personalidad, círculo de influencia y educación.

Si quiere ser una persona de gran éxito en la vida, usted tiene que invertir su tiempo, energía, esfuerzo y dinero en su crecimiento personal. Usted conoce sus debilidades para empezar a trabajar en ellas. Trabajadía y noche para cambiar y tome la ayuda y la orientación de sus entrenadores y mentores.

**"Nuestra Era de la Ansiedad es, en gran parte, el resultado de tratar de hacer los trabajos de hoy con las herramientas de ayer!" - Marshall McLuhan**

Después de estar en el campo por más de 40 año interactuando con las personas y unos 20 años de estar estrechamente asociado con la gente a

través del entrenamiento, he aprendido y experimentado que las siguientes cualidades de crecimiento personal son esenciales para tener éxito en la vida:

---

Crea en usted mismo - Que lo puede hacer. Supere su propio miedo al fracaso y la duda.

Sueños - Sueñe en grande.

Tener metas y trabajar en ellos, y rendir cuentas a ti mismo ya los demás que están asociados con ellos.

Superar el miedo al rechazo (véase la sección sobre Objeción y manejo de objeciones).

Educación - Especialmente la nueva educación de Mercadeo en Red (ver la sección sobre Educación cambia todo).

Tener enfoque - enfoque Láser en unos pocos años.

Entrenadores y mentores personales.

El trabajo duro junto con el trabajo inteligente. El trabajo duro paga, pero el trabajo inteligente paga más.

Capacidad de liderazgo.

Rendición de Cuentas.

Habilidades de gestión del tiempo.

Paciencia.

Perseverancia.

Habilidades de comunicación.

Disciplina.

Habilidades de la gente.

Entendimiento entre priorización y urgencia.

No ego - tomar las palabras "yo", "yo", "mío" y reemplazarlos con 'usted' 'nosotros' y 'nuestro'.

Gestión financiera.

Capacidad de organización.

Conocimiento de idiomas.

conocimientos de Internet.

Atención al cliente.

Actitud positiva.

Actitud ganadora.

---

La mayor parte de las cualidades anteriores, se pueden leer, aprender y practicar, pero algunas de ellas no se pueden encontrar en los libros. Para eso, usted necesita entrenadores y mentores que le guíen. Y lo más importante de

todo - el miedo, la duda, la falta de confianza en sí mismo y la timidez - sólo pueden ser eliminados desde dentro por **USTED**.

Al llegar al Mercadeo en Red, todas esas 25 rasgos son muy necesarios y si usted quiere ser altamente exitoso, necesita empezar a trabajar en ellos de inmediato - puede tardar algunos años pero invierta tiempo diario y evalúese mensualmente hasta donde haya alcanzado (es posible que necesite otra vez un entrenador o mentor para ayudarle aquí). No necesariamente va usted a comenzar a ganar grandes ingresos, pero le garantizo que su personalidad y la relación con otras personas florecerán.

De las 25 cualidades, he seleccionado las siguientes 4 en las que un Networker definitivamente debe trabajar para tener éxito en su negocio. En los subsecuentes capítulos de esta parte estaré dando detalles de cada cualidad:

---

La Educación.

Las Habilidades de la gente.

El Entrenamiento y la Asesoría.

El servicio al cliente y la lealtad del cliente.

## **LA HISTORIA DE BISHNU ADHIKARI**

De los cientos de mis estudiantes en el Mercadeo en Red, destaca el crecimiento personal de un estudiante. Su nombre es BishnuAdhikari de Nepal, un joven y muy trabajador despachador de gasolina. Lo conocí por primera vez en su estación de servicio e inmediatamente vi el fuego en sus ojos. Para mi sorpresa, se había unido al Mercadeo en Red hacía unos días. Humildemente me pidió que lo entrenara. Al ver el deseo de aprender en sus ojos, me decidí a entrenarlo. Empecé a capacitarlo, a pesar de que él no tenía muchos estudios, casi no hablaba Inglés, y era un analfabeto informático. Después de sus largas horas de llenado de tanques de gasolina, solía venir a mi casa por la noche y se sometía al entrenamiento de las 10 a las 11 pm ya veces, hasta la medianoche. Él era un buen alumno y siguió haciendo con exactitud lo que le dije que hiciera. Esto continuó durante casi un año. En ese año había tenido una transformación drástica al volverse un hombre completamente diferente. Él comenzó a hablar Inglés, compró un ordenador portátil, y aprendió los

fundamentos de las computadoras y de Internet. Comenzó a usar el Internet para aprender los fundamentos del Mercadeo en Red mediante la lectura de artículos o blogs, así como viendo videos. Trabajó muy duro en su crecimiento personal que se las arregló para cambiar de su trabajo en la gasolinera a un comerciante. En cuatro años, salió de su trabajo, compró un coche, empezó a dar presentaciones impactantes, y se convirtió en uno de los más exitosos Networkers de tiempo completo que jamás he conocido.

**"El crecimiento en sí contiene el germe de la felicidad." - Pearl Buck**

## CONCLUSION

---

Hay miles de libros escritos acerca de las personas y los tipos de personalidad - rojo, azul, amarillo y verde. Las personas son los seres más complejos e intrincados. En una población mundial de 7 mil millones, nadie es similar. Para los Networkers, el aprendizaje y el dominio de las habilidades de la gente son dos elementos vitales para tener éxito en el negocio.

## EJERCICIO

---

¿Por qué es vital el crecimiento personal?

---

---

---

¿Cuáles son las diferentes cualidades para el crecimiento personal? Explique tres de ellas.

---

---

---

# LA EDUCACIÓN CAMBIA TODO®

---

**"El conocimiento es como escalar una montaña. Entre más alto llegues, más puedes ver y apreciar"** - Desconocido

La educación es el activo más indispensable que posee una persona. La importancia de la educación no puede ser socavada; una vez adquirida, ya no puede ser quitada. El tener acceso a la educación es el derecho natural de todo ser humano. Si una persona fue desafortunado y no tuvo acceso a la educación en los primeros años, él/ella puede comenzar la educación en cualquier momento - no hay límite de edad ni barrera del tiempo para la educación. La educación ayuda a desarrollar ambiente positivo y saludable, y sólo a través de la educación, el mundo puede ser cambiado.

Lo mejor del Mercadeo en Red es la educación continua que un Networker recibe a través de diferentes personas en diferentes niveles. La Educación, junto con adecuado entrenamiento práctico es la clave del éxito en nuestra Industria.

## LA HISTORIA DEL SULTAN ALAWI

Estoy feliz de compartir una historia del Sultán Alawi, un joven de Omán y su búsqueda del conocimiento. Solía conducir cada fin de semana desde Muscat a Al Ain, 370 kilómetros para aprender acerca de Mercadeo en Red. Cuando se unió a él, era un recién graduado de la Sultán Qaboos Universityy no sabía nada acerca del Mercadeo en Red. Le tomó sólo un año para ganar conocimiento y aplicarlo en el campo y convertirse en uno de los diamantes más rápidos del Golfo. Hoy en día, es uno de los líderes más exitosos de la compañía, viaja por todo el mundo y capacita/entrena a personas en la industria del Mercadeo en Red.

## MI EDUCACIÓN INICIAL:

Tuve la suerte de que mi primer entrenamiento sobre Mercadeo en Red fue dado por el Dr. Lim Siow Jin, Fundador y CEO de una de las empresas de Networking de más rápido crecimiento en el mundo. Yo le pregunté: "¿Cómo se

puede tener éxito en el negocio del Mercadeo en Red?", Y me contestó que uno tiene que hacer tres cosas, a saber:

---

Cultivar la mentalidad correcta: no mirar a la izquierda ni la derecha, Concentrarse, Enfocarse.

Ser un producto del producto, para que pueda compartir el beneficio con otros directamente desde su corazón.

Enseñar a otras personas lo que sabe y no se fijan en su cheque de por lo menos tres años.

Esos valiosos consejos todavía siguen vigentes y pueden ser seguidos por los nuevos Networkers.

Cuando me uní a la industria del Mercadeo en Red, solía vivir en Al Ain, a 150 km de Dubai. Así que, cada vez que algún entrenador internacional de la compañía venía a entrenar, me ofrecía para ser su "chofer" y llevarlo portodo los Emiratos Árabes Unidos. Mi atracción era pasar unas horas de tiempo privado en el que podía obtener todas mis preguntas contestadas y aclaradas todas mis dudas. Era difícil conducir y escribir notas, así que las grabé y las escuchaba una y otra vez para dominar el producto. Estoy muy agradecido con el profesor Vasupal, el Dr. Rathna, el Dr. Ranjan, el Dr. Malathy Ramani y el Sr. Ramani por su tiempo que me dieron para llegar hasta donde hoy estoy.

Aprendí acerca del Mercadeo en Red de los webinarios de "Networking Times". Los tres poderosas palabras de Chris Gross, "La educación cambia todo" me enganchó al instante a la nueva educación. Me aseguré de asistir a todos los seminarios en línea, incluso si eran a las 5 am. Es aquí donde me encontré con los Gurús del MLM como Hilton Johnson, Tom Schreiter, Mark Yarnell, Michael Oliver, y muchos otros. Todos los webinarios duraban una hora, pero el material tenía un valor de cientos de horas. Incluso me uní a la Universidad de MLM y estudié por un año el Programa de Entrenamiento de Negocios.

**"La cosa más grande para aprender en el Mercadeo en Red, es saber qué decir justamente en el momento adecuado." - Hilton Johnson**

**¿Por qué el Mercadeo en Red/MLM está siendo desacreditado por la gente?**

La mayoría de las personas se unen a las empresas y en seguida van al campo sin adquirir un conocimiento adecuado de los productos o el plan. El mejor ejemplo que puedo dar de mi experiencia en la aviación es acerca de una persona emocionada que quiere volar un avión sin piloto instructor ni lecciones para volar. ¿Cuál será la consecuencia? Si él ha aprendido algunas cosas de los libros o de los videojuegos, tal vez pueda arreglárselas para despegar pero él está destinado a chocar. Exactamente, esto es lo que está sucediendo en la industria del Mercadeo en Red; la gente se une y se estrellan en un año, desacreditando a la industria.

En mi experiencia en el Mercadeo en Red, he visto a pocas personas que invierten tiempo y dinero en la educación de ellos mismos. Es la responsabilidad de los individuos el iniciar estudios, tener un entrenador personal, y estudiar Mercadeo en Red como MBA o MD. La mejor parte de los estudios del Mercadeo en Red es que usted comienza a aprender y aplicar el 100% y al mismo tiempo empezar a ganar. Y una vez que haya dominado el arte de los negocios, usted puede ganar igual o más que un ingeniero o un doctor.

### **¿Cuáles son las enseñanzas necesarias para sobresalir en el Negocio de Mercadeo en Red?**

Además de la educación del Mercadeo en Red, usted requiere tener el dominio de las siguientes áreas:

1. El producto de su Compañía y el plan de compensación.
2. Sus propio desarrollo personal - habilidades de comunicación y liderazgo.
3. Internet y los medios de comunicación social.
4. Relaciones Humanas y Servicio al Cliente.

## CONCLUSIÓN

---

Es posible que usted tenga todo el conocimiento del mundo; a la gente le gustaría saber cómo les ayudará su conocimiento. Una vez que haya recibido toda la educación del Mercadeo en Red, comparta y páselle toda la educación a ellos, para que también tengan éxito. Como dice el famoso refrán, "**A la gente no le importa cuánto sabes, hasta que saben cuánto te importa.**"

## EJERCICIO

---

¿Tiene la Educación Profesional algún soporte en la Educación del Mercadeo en Red? Explíquela.

---

---

---

¿Qué se requiere en la educación del Mercadeo en Red?

---

---

---

¿Cuánto ha invertido usted en educarse a sí mismo en Mercadeo en Red?

---

---

---

## LAS HABILIDADES DE LA GENTE

---

**"La comprensión de las necesidades humanas es la mitad del trabajo para satisfacerlas" - Adlai E. Stevenson Jr.**

La belleza de este mundo gira alrededor de la gente. Hay todo tipo de personas - la gente feliz y servicial, gente cálida y cuidadosa, gente optimista y alegre. Hay miles de libros escritos acerca de las personas y sus rasgos de personalidad. Las personas son los seres más complejos e intrincados. En la población mundial de 7 mil millones, ni una sola persona es igual. Ellos son diferentes en sus pensamientos, estados de ánimo, creencias, sentimientos, fe y en las ideas. Si tenemos éxito en la comprensión de la gente, tenemos éxito en la vida, así como en los negocios. El producto básico en cualquier negocio no son los super-productos, como el café o el coche, sino la gente. Así que si las personas son el producto principal en el negocio, tenemos que aprender y entender más acerca de ellas.

Si usted puede sentir el pulso de la gente, sin duda puede tener éxito en el Mercadeo en Red - el pulso es la necesidad, la carencia, el deseo y el dolor de la gente. Si conoce la razón exacta de su dolor y si usted puede proporcionar maneras de reducir o eliminar ese dolor, usted está realmente en los asuntos del agente.

Si los productos son iguales y el plan de compensación/comercialización es el mismo en una empresa, entonces ¿por qué vemos a un puñado de personas exitosas y a muchas luchando en el negocio? ¿Qué están haciendo de manera diferente los Networkers exitosos?

Estas personas exitosas han llegado a dominar las habilidades de la gente. El Mercadeo en Red es un negocio de personas - negocios del agente, por la gente y para la gente -. Es un negocio para aquellos que aman el ayudar a la gente. Cuando se acerque a la gente, especialmente aquellos que usted conoce bien, ellos no saben acerca de su empresa o producto, pero aun así, compran el producto. Ellos compran el producto debido a usted. Es la

confianza que se construye a través de los años. Por supuesto, en una etapa posterior, ellos se adhieren al producto o sistema, porque empiezan a beneficiarse de ellos exactamente como usted les prometió, consolidando así la unión con la confianza.

## CONCLUSIÓN

---

Comprender y conocer a la gente puede tomar muchos años, incluso toda la vida, pero su éxito en el Mercadeo en Red depende de la gente. Si usted está listo para invertir su tiempo y esfuerzo en aprender acerca de las personas, podrá disfrutar de la alegría desbordante y el éxtasis de este negocio.

## EJERCICIO

---

¿Por qué es importante aprender acerca de la gente en el negocio del Mercadeo en Red?

---

---

---

¿En qué son diferentes las personas? Explique su respuesta detalladamente.

---

---

---

# COACHING AND MENTORING

---

**"Un entrenador es alguien que puede corregir sin causar resentimiento."**

- John Wooden

El Entrenamiento y la Asesoría son herramientas poderosas que pueden ayudar a cualquier persona a alcanzar el crecimiento personal y empresarial. El requisito clave para esto es que el entrenador debe ser profesional y el mentor sincero.

## **ENTRENADOR, ENTRENADO Y ENTRENAMIENTO**

El entrenamiento es un método de capacitación interactivo e inter-personal entre un entrenador y un entrenado. Es a corto plazo y se centra en tratar con tareas específicas.

### **¿QUIÉN ES UN ENTRENADOR?**

Una persona que ayuda a un entrenado a ver su potencial en el tratamiento de problemas específicos en la vida.

### **¿QUIÉN ES UN ENTRENADO?**

A la persona que recibe la capacitación de un entrenador, se le conoce como entrenado.

### **¿QUÉ ES EL ENTRENAMIENTO?**

Es el proceso en el que un entrenador proporciona asesoramiento, orientación y apoyo para que el entrenado pueda alcanzar su objetivo.

## **LA IMPORTANCIA DEL ENTRENAMIENTO**

El entrenamiento ayuda a las personas a darse cuenta de su potencial, tomar las decisiones correctas y mejorar sus vidas mediante el uso adecuado de las herramientas de auto-desarrollo brindadas por el entrenador.

## **LA ASESORÍA, EL MENTOR, EL APRENDIZ, LA TUTORÍA:**

La Asesoría es el proceso de guiar a una persona a tomar medidas eficaces para superar los obstáculos en la vida cotidiana. Es como una relación padre-hijo; que es a largo plazo y se centra en el desarrollo personal.

### **¿QUIÉN ES UN MENTOR?**

Un mentor es alguien que ofrece asesoramiento, apoyo y orientación para facilitar el aprendizaje y el desarrollo de otra persona, por lo general de menor edad o con menos conocimientos.

### **¿QUIÉN ES UN APRENDIZ?**

El aprendiz es una persona que recibe la asesoría de un mentor.

### **¿QUÉ ES LA TUTORÍA?**

La Tutoría es una relación a largo plazo entre el mentor y el aprendiz, en donde el mentorgüía y apoya al aprendiz usando su propio conocimiento y habilidades adquiridas a través de experiencias personales de vida y de la Educación.

## **CONCLUSIÓN**

---

En el Mercadeo en Red, el entrenamiento y la asesoría son importantes para ayudar a los miembros ya los líderes a darse cuenta de todo su potencial oculto, para que puedan superar los obstáculos y alcanzar sus metas deseadas con una mínima resistencia.

## EJERCICIO

---

¿Cuál Es la diferencia entre un entrenador y un mentor?

---

---

---

¿Porqué es necesario el Entrenamiento en el Mercadeo en Red?

---

---

---

¿Qué cualidades debe usted tener para volverse un Entrenador?

---

---

---

## SERVICIO AL CLIENTE Y LEALTAD DEL CLIENTE

---

***"El negocio no es sólo hacer tratos; el negocio es tener grandes productos, haciendo gran ingeniería y proporcionando enorme servicio a los clientes."***

- Ross Perot

Buen servicio al cliente es el secreto del éxito en cualquier negocio. Las empresas gastan millones de dólares en dar el mejor servicio al cliente - todo este esfuerzo se hace para retener a los clientes y su lealtad. El servicio al cliente es el servicio que ofrecen a los clientes antes, durante y después de la compra de su producto / servicio. Si entras en cualquier tienda o centro comercial, te darás cuenta de la señalización de servicio al cliente cerca de la entrada. Su trabajo es principalmente para satisfacer y ayudar a los clientes. En la parte final, el servicio al cliente es un centro de contacto en el que se reúnen los comentarios de los clientes.

Del mismo modo en Mercadeo en Red que necesitamos para proveer el servicio al cliente a todos nuestros clientes potenciales, consumidores y miembros - de modo que se conviertan en un cliente fiel. Como propietarios de negocios independientes (IBO) o distribuidores independientes, los Networkers tienen que proporcionar un servicio al cliente personalizado y este es el desafío más grande en nuestra industria. La compañía no puede proporcionar este servicio a todos los individuos en cada ciudad y pueblo, ya que no cuentan con oficinas en todas partes. La responsabilidad recae en el IBO hacer un seguimiento con cada cliente y dar servicio al cliente para que puedan obtener la lealtad del cliente y retención de clientes.

He estado aprendiendo sobre el servicio al cliente, así como la lealtad del cliente de, Shep Hyken, un experto en la experiencia del cliente. El siguiente artículo de Hyken le dará una idea de cuánto Networker de tener que aprender acerca de esta importante área de negocio.

Diez ideas para ayudarle a obtener FIDELIZACIÓN:

¿Qué es la lealtad del cliente? Le pregunté a un número de personas de negocios de la simple pregunta: "¿Qué es la lealtad del cliente?" Las respuestas fueron en su mayoría similar. La mayoría coincidió en que la lealtad del cliente significa que el cliente va a volver, una y otra vez.

Sin embargo, la lealtad del cliente no siempre significa que el cliente es leal a usted, y sólo usted. En otras palabras, pueden hacer negocios con usted, sino también o siguen haciendo negocios con sus competidores.

El concepto de "participación en el gasto" vino a la mente. He estado hablando (y escrito) sobre el concepto de "participación en el gasto" frente a "cuota de mercado" durante muchos años. Explicación rápida: El concepto de cuota de mercado tiene que ver con cuántos clientes son capaces de comprar su producto y cuántos realmente comprarlo. Por ejemplo, si hay 100 clientes en un área determinada que podría comprar su producto, y 60 de ellos comprarlo, entonces usted tiene la cuota de mercado del 60%.

Participación en el gasto lleva el concepto de cuota de mercado a otro nivel. De esas 60 personas que compran a usted, ¿cuántos de ellos aún comprará de otra persona? Si sólo compran a usted, entonces usted tiene el 100% de su "cuota de cartera." Si ellos dividir su lealtad entre usted y otra persona, es suficiente con 50% "participación en el gasto."

En el más alto nivel de lealtad, su cliente sólo te compra. En otras palabras, te dan 100% de cuota de cartera.

Así que la lealtad del cliente tiene dos niveles:

1. La primera es que el cliente es un cliente habitual.
2. El segundo es un cliente habitual que no hace negocios con sus competidores - sólo usted.

Aquí es donde mi estrategia de la Revolución Asombro de patadas "asociación" en. Usted quiere una relación que es tan fuerte que el cliente no pensaría en hacer negocios con sus competidores.

---

Monté un rápido "Top 10" lista de ideas simples para ayudarle a obtener el nivel de asociación y el 100% participación en el gasto. Darse cuenta de que estas son las expectativas de sentido común que son fáciles de hacer - y por desgracia también es fácil no hacer si usted no permanece centrada en el cliente.

1. Entregar un gran servicio al cliente. Se espera.
2. siempre haces lo que dices que lo harás.
3. No llegues tarde.
4. No pongas excusas o culpar a otros - rendir cuentas.

5. Ayuda a resolver sus problemas.
6. Si alguna vez coger un problema, que ellos llaman antes de llamarlo.
7. Confía en ellos, si usted quiere que ellos confían en ti.
8. Ser accesible y de fácil acceso.

Llamadas 9. Retorno telefónicas, correos electrónicos y comentarios de medios sociales rápidamente.

10. Crear confianza.

Si lo haces todo lo anterior, usted tendrá un buen inicio y un buen viaje como un Networker.

Así que tal vez el objetivo no debe ser sólo la lealtad del cliente, debe ser la lealtad del cliente 100%.

## EJERCICIO

---

¿Qué Entiende usted por servicio al cliente??

---

---

---

¿Qué es la lealtad del cliente?

---

---

---

¿Qué es más importante, el servicio al cliente, o la lealtad del cliente?

---

---

---

# **PARTE 5**

## **EL PODER DEL MERCADERO EN RED**

(Esta parte abarcarlo que usted puede obtener y dar en su Negocio de Mercadeo en Red)

44. Quitting your job.

45. Legacy

46. Power of Giving.

47. What's next?

# DEJAR TU TRABAJO

---

**"El mayor error que puedes cometer es creer que estás trabajando para alguien más. La seguridad del empleo se ha ido. La fuerza motriz de una carrera debe venir de la persona. Recuerde: los empleos son propiedad de la empresa, usted es dueño de su carrera "- Earl Nightingale**

Todo el mundo comienza el Mercadeo en Red a tiempo parcial - hacen este Negocio junto a sus trabajos regulares o negocios tradicionales. Ellos pueden pasar de medio tiempo a tiempo completo sólo si toman el negocio en serio y con pleno compromiso. Como expliqué anteriormente, el proceso de entrar en el sistema de Mercadeo en Red llevará algún tiempo. Una vez que el sistema comienza a funcionar, el distribuidor nunca debe mirar hacia atrás. Deben mantenerse concentrados, seguir aprendiendo, y cualquier información que se aprenda debe aplicarse inmediatamente.

El sueño de un **vendedor de la redes** ir a tiempo completo en su negocio de Mercadeo en Red y convertirse en un individuo libre – libre de los empleos de 9 a 5, o de abrir las cortinas de la tienda seis días a la semana. Ahora la gran pregunta es ¿cuándo dejar el trabajo? Las personas no deben emocionarse por las convenciones exageradas, conferencias o al mirar los grandes bonos de otros líderes. Su decisión de ir a tiempo completo en el negocio de Mercadeo en Red debe basarse en estos criterios.

1. La prima de Mercadeo en Red debe ser por lo menos el 20% por encima del salario trabajo porque el bono nunca es constante. El bono depende del número de personas que compran productos y el mantenimiento de sus valores actuales mensuales - que fluctúa en cualquier lugar entre el 10-20%.
2. La bonificación deberá ser regular durante al menos 6 meses.
3. Deben tener líderes en diferentes líneas que hagan grandes volúmenes de ventas cada mes.
4. El negocio del Mercadeo en Red debe crecer en diferentes países; el Networker debe tener un flujo constante de ingresos procedentes de sus consumidores. Tanto los consumidores y miembros deberían aumentar en un 10% cada mes.

**"Nunca se puede cruzar el océano hasta que tenga el coraje de perder de vista la costa." - Christopher Columbus**

## LEGADO

---

**"Las cosas que haces por ti mismo desaparecen cuando te has ido, pero las cosas que haces por los demás permanecen como tu legado." - KaluKalu**

Nadie ha venido a este mundo para vivir para siempre; todos tenemos que morir algún día. Para las personas que tienen familia y de los que dependen como única fuente de ingresos, con la muerte de esa persona la vida llega a su fin. Esas familias no saben qué hacer y cómo conseguir un ingreso básico para la supervivencia.

El significado de Legacy en el diccionario es "una cantidad de dinero o bienes dejados a alguien en un testamento; algo transmitido por o recibido de un predecesor."

En los países del tercer mundo, muchas mujeres dependen de los ingresos de sus maridos. He visto muchos casos que con la muerte de sus maridos, los ingresos de repente se detienen y la familia ha llegado literalmente a la calle - especialmente si las mujeres no están trabajando y no tienen estudios. Todo el estilo de vida cambia después de la muerte de los esposos.

El Mercadeo en Red da una oportunidad para que las esposas participen activamente junto con sus esposos y hagan un negocio basado en el hogar. Con la previsión de la regla de los beneficiarios en el código de ética de los negocios, muchas mujeres, después de la pérdida de sus maridos, están percibiendo ingresos mensuales del Negocio de Mercadeo en Red.

### LA HISTORIA DE ROSHAN ARA

Aquí me gustaría narrar una historia real de una dama, **Roshan Ara**, cuyo marido tenía un floreciente negocio en Dubai y estaba viviendo una vida

maravillosa. Cuando la recesión de 2008 golpeó, el negocio quebró, el marido tuvo un grave ataque al corazón y este evento sacudió la familia de cuatro miembros. Su marido, un visionario, siempre había apoyado Roshan Ara para hacer el negocio de Mercadeo en Red sobre todo en el segmento de la belleza y el cuidado personal y después del ataque al corazón, tomaron el negocio en serio. Juntos construyeron el negocio y su marido la animó a nunca darse por vencida. Desafortunadamente, después de algunos años, él falleció, dejándola a expensas del único ingreso, el cual provenía del negocio de Mercadeo en Red. A partir de los ingresos que recibió, ella apoyó a sus dos hijos y después de cuatro años ella es una madre orgullosa al ver a su hijo graduado en Ciencias de la Computación y a su hija terminar su **carrera de Administración de Empresas** de Malasia. Todo esto fue posible debido al negocio de Mercadeo en Red.

**"Se trata del viaje -el mío y el suyo - y las vidas que podemos tocar, el legado que podemos dejar, y el mundo que podemos cambiar para mejor."**  
- Tony Dungy

## CONCLUSION

---

En este mundo, siempre seremos recordados por lo que dejamos atrás. El Mercadeo en Red le ha dado la oportunidad a muchas familias de continuar con la misma vida o incluso iniciar una nueva vida con el sistema heredado.

## EL PODER DE DAR

---

**"La mano superior (la que da) es mejor que la mano inferior (la que recibe)."**  
**El Profeta Mohammad (SahihAlBukhari 1428)**

¿Cuántas vidas ha usted tocado y cuántas vidas ha cambiado para mejor? La alegría de la vida radica en que lo que hace está más allá de si mismo. Es decir, usted vive para los demás. Lo que hemos adquirido para nosotros mismos, una enorme casa, una gran cuenta bancaria y coches de lujo, serán dejados atrás después de nuestra muerte. Lo que nos dimos al mundo siempre será recordado después de que nos hayamos ido.

En el Mercadeo en Red, la alegría final es “servir” y servir a muchos. No es lo que le dan, sino lo que da lo que le proporcionará la emoción y el placer de la vida. La fórmula para dar es simple: dar y no esperar nada a cambio. Sin duda, es difícil de pensar y hacer, pero una vez que te metes en el hábito de dar, se siente la verdadera bendición de la vida. Como ejemplo, usted invierte tiempo y esfuerzo para enseñar y formar a sus hijos a ser mejores personas. Una vez que son independientes, se siente feliz y satisfecho. Usted no quiere ningún tipo de reconocimiento por este trabajo bien hecho.

La belleza del Mercadeo en Red es que uno se vuelve exitoso sólo cuando se tiene un gran corazón que está dispuesto a dar y compartir. Usted debe tener un corazón que se preocupa de ayudar. Las intenciones se ven y si su intención es dar, sus prospectos y miembros lo notarán claramente. Esto es lo que lo va a conectar y mantendrá conectado por un largo, largo tiempo.

**"Todo lo que somos es el resultado de lo que hemos pensado." - Buda**

Si usted trabaja, trabaja para usted mismo. Si usted hace negocios, hace negocios para sí mismo. Pero en el Mercadeo en Red, usted no puede tener éxito mediante el trabajo por sí solo - tiene que trabajar para que otros tengan éxito, lo que a su vez le hará a usted exitoso.

ZigZiglar lo dijo mejor.

**"Puedes tener todo lo que quieras en la vida, si sólo ayudas a otras personas a conseguir lo que quieren."**

Pero recuerde, primero tiene que ayudar a muchas personas; sólo entonces va a conseguir lo que quiera. En mis 10 años de trayecto en el Mercadeo en Red, yo hice lo que hice, conseguí lo que quise, pero lo mejor es lo que he dado y sigo dando. Lo que estoy disfrutando más es ver a muchos no tan afortunados que ganan de \$ 300 a \$ 1,000 por mes derivados de nuestro negocio. Su vida cambió con ese ingreso extra. Todo es acerca de cuántas vidas has tocado y en cuántas vidas de la gente has hecho la diferencia.

¿Usted está haciendo una diferencia en las vidas de las personas? El Mercadeo en Red es todo acerca de cambiar vidas. La filosofía en las redes de mercadeo es la de "servir y tocar" las vidas de muchos.

Cuando leí la cita anterior, me dije que yo había logrado exactamente eso cuando empecé con mi negocio de Mercadeo en Red. Cuando los ingresos de Mercadeo en Red se convirtieron en ingresos residuales, me retiré 15 años antes de mi trabajo. Me hubiera gustado saber sobre esta maravillosa industria de 20 a 30 años antes. El respeto que yo anhelaba llegó cuando me convertí en mi propio jefe. Yo ya no tengo que decir: "Sí, señor" a las ideas equivocadas u órdenes de mi jefe. Lo más desafortunado en el mundo empresarial es que a pesar de dar más, se espera que des aún más. ¿Dónde está la supuesta justicia? Aquí es donde trabaja el Mercadeo en Red encantadoramente: entre más das, más recibes, y como se ayuda a otros, también se gana respeto.

La felicidad última viene cuando se le da tanto al mundo que usted casi re-crea su propio planeta. Se olvida de sí mismo y vive para los demás. Esta satisfacción interna se experimenta cuando uno ve la inmensa alegría en la cara de otro ser humano.

El estar en el Mercadeo en Red me ha permitido vivir una nueva vida con una nueva visión - ayudar a que los niños ciegos vean el mundo. Al servir a muchos, encontrará la pasión del Mercadeo en Red.

Cuando empecé Mercadeo en Red, lo hice por mí mismo solamente. En primer lugar, utilicé el producto y experimenté el beneficio. En segundo lugar, empecé a hablar sobre el producto que me ayudó y ahí es cuando entré en el negocio.

Durante casi ocho años, hice el negocio para mí y para mi equipo. Entonces, un buen día, el Presidente de una organización no gubernamental (ONG) se

acercó al personal de nuestra oficina para un **Proyecto ceguera nocturna**; él volteó nuestro mundo al revés y cambió mi perspectiva hacia el negocio. Él nos sorprendió al decírnos que el 16% de la población de Pakistán sufría de ceguera nocturna (los que pierden la vista después del atardecer). Él vino con la esperanza de que lo asistíramos en ayudar a los niños ciegos.

Tomó casi un año para ver el impacto positivo y esto abrió un nuevo capítulo en mi vida. Tuve el honor de ver la alegría y la sonrisa en los rostros de los niños que fueron tocados por este proyecto. Mediante la comercialización en red, he estado involucrado con otras pequeñas obras sociales en el pasado, pero tener la oportunidad de dar a los niños su visión fue un éxtasis. Mi esperanza es que la Organización Mundial de la Salud (OMS) reconozca nuestro humilde esfuerzo y juntos, poder trabajar para erradicar la ceguera nocturna de la faz de la tierra.

El Mercadeo en Red le enseña a tener la mano de arriba. Al decir la mano de arriba, me refiero a que usted está en condiciones de dar en muchas maneras diferentes: reducir el sufrimiento de las personas a través de sus productos para el bienestar, y mostrar a la gente una manera de ganar dinero con el fin de eliminar su estrés financiero. Su Entrenamiento les puede dar la visión de trabajar en su crecimiento personal. Haga lo que haga, mucho o poco, puede tener la mano superiormediante esta gran industria del Mercadeo en Red. Ningún negocio le da la oportunidad de hacer tanto en diversos ámbitos de la vida.

**"Haga su poquito de bueno donde se encuentre; son esos pequeños trozos de bueno juntos,lo que abruman el mundo. "- Desmond Tutu**

El Mercadeo en Red saca lo mejor de la persona que está dentro de usted. A la mayoría de la gente le gusta ayudar a los demás, pero no saben cómo. Y si supieran, no tienen dinero, conocimiento ni experiencia. En el Mercadeo en Red, enseñamos a la gente, sostenemos sus manos y los capacitamos en cómo llegar a muchos a través del simple acto de servir.

**"De lo que tenemos, podemos ganarnos la vida. Lo que damos, sin embargo, hace una vida." - Arthur Ashe**

## CONCLUSIÓN

---

El Mercadeo en Red no es un destino sino un viaje - un viaje para servir a muchos. En este hermoso proceso, primero se encontrará usted mismo. Una vez que usted se haya encontrado, el máximo placer es cuando usted le muestra a otras personas cómo pueden encontrarse. Se trata de cambiar y tocar la vida de muchos y, eventualmente, obtener sus bendiciones.

## ¿QUÉ SIGUE?

---

**"Un pájaro no canta porque tiene una respuesta, canta porque tiene una canción."- Maya Angelou**

Encontré mi canción en el 2003 y desde entonces, he estado cantando. No es sino hasta ahora que decidí escribirlo y llamarlo "**Traza Tu Libertad.**" Disfruté a fondo el escribir este libro. Este libro me dio la oportunidad de compartir mi experiencia personal, junto con historias inspiradoras de personas reales que enfrentaron muchos retos para alcanzar la libertad personal que legítimamente se merecen.

¿En qué es este libro diferente a la mayoría de los libros escritos sobre el tema? Cobre todo el espectro del Mercadeo en Red - el aspecto teórico, el lado práctico, así como testimonios de Networkers.

He tratado de destacar los desafíos que yo enfrenté en mis primeros días en esta Industria y he presentado un enfoque práctico a las soluciones. Estoy seguro de que hay muchos Networkers que tropiezan con problemas similares. Hay miles de personas en nuestra industria que aspiran a tener éxito.

He recibido el siguiente correo electrónico de la India:

*Me uní al Mercadeo en Red en septiembre de 2012. Voy a cumplir un año, pero todavía no puedo entender cómo desarrollar el negocio. Yo no estoy ganando bien. Estoy dispuesto a trabajar duro. Así que, por favor me guía en cuanto a cómo puedo desarrollar mi negocio? ¿Y cómo puedo ganar buena cantidad de dinero?*

Gracias.

Sobre el particular,

ChiragGhamande

El mensaje en el anterior e-mail es una situación común de un Networker - no ganar lo suficiente después de un año de membresía. Chirag en urdu significa luz de las velas y es una lástima que el propio Chirag está buscando una luz en

el Mercadeo en Red. Como Chirag, hay muchos que están en busca de la luz del éxito en esta industria.

Mi enfoque en el libro ha sido darle a usted, el lector, una herramienta factible para tener éxito en el negocio. La zona donde yo sentí que podía haber elaborado más fue la Parte 4 - Crecimiento Personal en el Mercadeo en Red. Tengo la intención de escribir un libro por separado acerca del desarrollo personal para los Networkers.

**"La vida es como una cerradura de combinación: su trabajo es encontrar los números, en las órdenes correctas, para que usted pueda tener todo lo que quiera. "- Brian Tracy**

Los números para la cerradura de combinación y volverse exitoso en el Mercadeo en Red, figuran claramente en este libro. Ahora es su responsabilidad el recordar esos números cuando usted esté haciendo el negocio.

## REFERENCIAS

---

Durante mi viaje al escribir este libro me he referido a muchos libros, audios, CD, conferencias y notas de seminarios, sitios web y libros de historia. Estoy citando las referencias que siguen, lo cual da un valor agregado al contenido de este libro.

- Wikipedia.
- Redes Tiempos Web.
- Universidad de MLM.
- web de la Asociación de Ventas Directas (EE.UU.).
- El Networker más grande en el mundo de John Milton Fogg.
- La onda 4 de Richard Poe.
- Copycat Comercialización 101 por BurkeHedges.
- Disertación de Abid Jafri.
- La ligera ventaja por Jeff Olson.
- Sitio web de Fortune Ahora de Tom Schreiter.
- ShepHyken
- La Escuela de Negocios de Robert Kiyosaki.
- El 45-Segundo Presentación que cambiará su vida Don Failla por

### LECTURA RECOMENDADA / SITIOS WEB

Siempre es bueno agregar más a sus lecturas. A continuación es mi lista seleccionada de lectura recomendada de libros y sitios web.

## MERCADEO EN RED LIBROS

- | Su primer año en el Mercadeo en Red - Marcos Yarnell.
- | El Networker más grande en el mundo - John Milton Fogg.
- | Los Nuevos Profesionales - Dr. Charles King y James Robinson.
- | Mercadeo en Red. El negocio del siglo 21 - Robert Kiyosaki.
- | CopyCat Comercialización 101 - BurkeHedges.
- | El 45 segunda presentación que Cambiará su Vida - Don Failla.
- | La Escuela de Negocios - Robert Kiyosaki.
- | MLM Blueprint - KodeBateman.
- | El Siguiente trillón - Paul ZanePilzer.
- | Único que puedes hacer es todo lo que puede hacer - Art Williams.
- | WAVE 4: Mercadeo en Red en el siglo 21 - Richard Poe.
- | Venta Natural - Michael Oliver.
- | Elaboración del primer círculo - Randy Gage.
- | Si Mis productos tan grande ¿cómo es que no se puede vender - Kim Klaver.
- | Guerrilla Marketing para vendedores de la red - JayConradLevinson, James Dillehay y MarcellaVonnHarting.
- | Go Pro por Eric Worre
- | 90 Days to Win - OrjanSæle

## CRECIMIENTO PERSONAL LIBROS

- | Cómo ganar amigos y influir sobre las personas - Dale Carnegie
- | Piense y hágase rico - Napoleon Hill
- | Coma que FROG - Brian Tracy
- | 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva - Steven Covey
- | La ligera ventaja - Jeff Olson
- | El lanzamiento de una Revolución Liderazgo - Chris Brady y Orrin Woodward
- | Las 17 leyes incuestionables del trabajo en equipo - John C. Maxwell
- | Encontrar el campeón dentro - Bruce Jenner
- | El vendedor más grande del mundo - Og Mandino
- | Cómo ser un gran comunicador - Nido R. Qubein
- | Cómo hacer que personas como usted en 90 segundos - Nicholas Boothman
- | Cómo iniciar una conversación y hacer amigos - Don Gabor
- | La autorización de comercialización - Volviendo extraños en amigos, y los amigos en clientes - Seth Godin
- | Pilares del Éxito - Jim Rohn y Chris Widener
- | DreamCatcher: Cuando Desarrollo Personal se convierte en Business - Peter Andreas Sorensen
- | ¿Cómo tener confianza y poder en el trato con la gente - Les Giblin

## SITIOS WEB DE MERCADEO EN RED

[www.networkingtimes.com](http://www.networkingtimes.com)  
[www.fortunenow.com](http://www.fortunenow.com)  
[www.firstclassmlm.com](http://www.firstclassmlm.com)  
[www.dsa.org](http://www.dsa.org)

DESDE EL ESCRITORIO DEL AUTOR: "¿Cómo puedo ayudar?"

FatemiGhani está disponible para Mercadeo en presentaciones y talleres (en el sitio y en línea) Red

- ♣ Uno-en-Uno Entrenamiento
- ♣ Talleres sobre la ubicación de al menos 50 personas

Por favor, póngase en contacto rellenando el formulario en la página web:

[www.mapyourfreedom.com](http://www.mapyourfreedom.com)

## SOBRE EL AUTOR

Altavoz, Entrenador, entrenador de éxito y Autor, Mohammad Fatemi Ghani, es uno de los mejores entrenadores internacionales en Mercadeo en la Industria Roja. Ha dirigido más de mil seminarios, capacitaciones y talleres sobre negocios, bienestar y desarrollo personal en 40 países. Él ha entrenado a más de 50.000 personas en todo el mundo y ha ayudado a muchos distribuidores se convierten en líderes exitosos.

Fatemi Ghani es un ingeniero aeronáutico de profesión y trabajó en la industria de la aviación durante 28 años. Ahora está involucrado en la formación de los

nuevos empresarios en Mercadeo en Red. Estaba cubierto de Networking Times Magazine como "Maestro Networker."

Fatemi Ghani está felizmente casado y tiene cuatro hijos y es totalmente compatible con su esposa, Shahgul, en el negocio.

La misión de Fatemi Ghani en la vida es ver por lo menos 100 mil distribuidores se benefician de Mercadeo en Red en todos los aspectos de la salud y el bienestar, la libertad financiera, y Desarrollo Personal. El secreto de su éxito radica en el aprendizaje, la prospección, la formación, y apegarse al sistema, todo con la intención de ayudar a los demás.

# Plan para Liberar al Empresario en Ud.

¿Está Ud. buscando un cambio y quiere llegar a ser un emprendedor (o empezar un negocio con poco capital)? ¿Ya es un Networker buscando la fórmula para el éxito? Este libro le explica cómo el integrar "seis sistemas" en su negocio, puede ayudarle a lograr la libertad financiera que muchos deseamos pero que muy pocos obtienen en la vida.

Ud. encontrará una práctica guía paso a paso, ejercicios para ilustrar los sistemas y testimonios de individuos que han encontrado el éxito al usar los seis sistemas. "Trazo Tu Libertad" es acerca de su libertad personal. Descubra cómo puede alcanzarla.

*"Este libro no es para leerse una sola vez y ser colocado en un estante al terminarlo. Es un manual de trabajo, y el GPS para guiar a los Networkers todos los días de su carrera. He esperado ansiosamente el libro de Ghani, y ahora por fin está aquí. Espero que los lectores respeten y honren la sabiduría y la capacidad de Ghani para mejorar a otros."*

- Tom "Big Al" Schreiter  
Leyenda en el Mercadeo en Red

*"Trazo Tu Libertad es la guía esencial para el éxito en el Mercadeo en Red, escrito y destilado por un líder de clase mundial que se ha mantenido como un humilde estudiante de la profesión. Me encanta este libro y lo que hará por los lectores que tomen a pecho su mensaje. ¿Está usted listo para trazar su libertad? Entonces, dé vuelta a la página, inicie su lectura y vuélvase un estudiante y líder de nuestra maravillosa profesión."*

- Dra. Josephine M. Gross

Editora en Jefe de Networking Times, Decano de Facultad - Universidad del Mercadeo en Red



Orador, Entrenador, Mentor y Autor, Fatemi Ghani es uno de los mejores entrenadores internacionales en la industria del Mercadeo en Red. Ha conducido más de mil seminarios, capacitaciones y talleres sobre negocios, bienestar y el desarrollo personal en cuarenta países. Ha entrenado a más de 50,000 personas en todo el mundo y ha ayudado a que muchos distribuidores se conviertan en líderes exitosos.

[www.mapyourfreedom.com](http://www.mapyourfreedom.com)  
[www.facebook.com/trazatulibertad](http://www.facebook.com/trazatulibertad)

Contáctenos, hay descuentos por volumen

ISBN: 978-607-96796-0-6



9 78607 679606