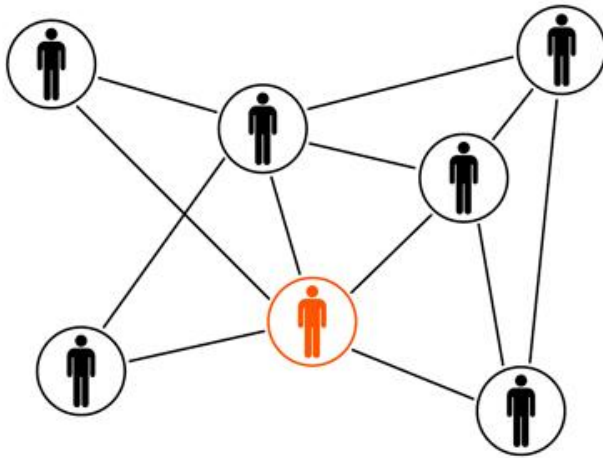


BOLD Entrepreneurs

Mitos y Mentiras del MLM*



**¿Por qué el 97% de las
personas fracasan en esta
Industria?**

... y que hacer al respecto.

Por: Albert BOLD

MLM



TU

No lo entiendo, no estoy haciendo nada de dinero con mi negocio ...

Solo mantente haciendo los pagos mensuales, tu tiempo llegara algún día ...



JeJeJe, bobo ...

TU PATROCINADOR

Robaste este libro!

No hay problema, incluso, ¡Ahora tienes los derechos para revenderlo, reimprimirlo, y ceder los derechos de este libro! Tiene un precio valorado en \$199.00 pesos, y ¿Qué quiere decir esto?

Significa que puedes vender este libro al precio que desees y quedarte con el 100% de las utilidades, o puedes obsequiarlo GRATIS en una de tus promociones, puedes imprimir el número de copias que desees o puedes enviarlo como archivo a tu equipo para ayudarles en su negocio... o simplemente mandárselo a un amigo que pueda estar interesado en el contenido.

La única restricción es que no edites el contenido del mismo de ninguna manera, eso es todo.

Este libro expone Mentiras y Verdades altamente controversiales acerca del Mercadeo en Red.

Sin embargo, también revela algunos principios de Marketing muy valiosos que si los pones en práctica en cualquier negocio te ayudaran enormemente y te ahorrarán, dinero, tiempo y esfuerzo, sin mencionar los tremendos resultados e impacto que obtendrás en tu negocio.

Tabla de Contenido

[Introducción](#)

[Mentira #1](#).- Todos son prospectos.

[Mentira #2](#).- No son ventas.

[Mentira #3](#).- Cualquiera puede hacer esto.

[Mentira #4](#).- Nosotros haremos el trabajo por ti.

[Mentira #5](#).- Tenemos el mejor producto.

[Mentira #6](#).- Tu sueño no es suficientemente grande.

[Mentira #7](#).- Tenemos un sistema probado 100%.

Introducción

Estimado Amigo:

Si en estos momentos te encuentras batallando en la industria del Mercadeo en Red, no has tenido los resultados que esperabas, ni la Libertad Financiera de la cual tanto te hablaron, en este tipo de negocios, he escrito este reporte para ti.

Te has preguntado alguna vez:

¿Habrá una mejor forma de hacer esto? ¿En realidad es esto tan difícil?

Algo debe de estar mal...

Te aseguro que si hay una mejor forma de hacer esto...

Después de muchos años de ir religiosamente a presentaciones en hoteles, reuniones en casas, haciendo cita tras cita, mostrando el plan, llegaba siempre un punto en el que me topaba con una gran pared.

Después de trabajar duro, sin ganar absolutamente nada, lo único que podía mostrar era una gran deuda, un montón de productos en mi casa, y una gran cantidad de familiares y amigos que ya no me contestaban el teléfono, ni devolvían mis llamadas, quizás esto te suene familiar...

La peor parte de esto era, que no sabía porque no tenía resultados, si estaba haciendo todo lo que me decían*, de hecho hacia mucho más de lo que me decían, yo era el tipo de persona del cual se podría decir: "este tipo sí que la va hacer en grande..."

*Cuando me comprometo con algo, siempre doy mi máximo esfuerzo.

Pero nunca me encontraba ni de broma, cerca de alcanzar mi libertad financiera.

De manera que me puse a buscar respuestas o más bien hacerme nuevas preguntas, ¿porque siempre parecía que estaba pedaleando una bicicleta sin cadena?

Para hacerte la historia corta e ir al punto, finalmente entendí que era lo que estaba mal y cuando lo hice, mi punto de vista acerca de esta industria, cambio por completo.

Y quiero compartir lo que descubrí:

“Casi todo lo que te han dicho acerca de cómo construir un negocio de Mercadeo en Red es pura BASURA.”

Y aquí está el porqué: En esta industria, lo que tenemos es un caso autentico de un ciego guiando a otro ciego.

El Mercadeo en Redes es algo único y especial, de hecho *Robert Kiyosaki* en uno de sus últimos libros llamado “*El Negocio Perfecto*”, que está dedicado por completo a esta industria, dice al respecto...

... El Mercadeo en Red es una forma revolucionaria de conseguir riqueza.

... Hace posible para cualquier persona conseguir una gran riqueza.

... Esta abierto y al alcance de cualquiera que tenga el dinamismo, determinación y perseverancia.

Es la única oportunidad que ha sido ofrecida al público en general a escala masiva.

A la persona promedio se le dice que se asocie a este tipo de empresas y que sin previa experiencia al respecto, la hará en grande en los próximos seis meses o menos!

Solo por citar un ejemplo, en el sitio Web de una compañía de suplementos de nutrición muy conocida, uno de sus distribuidores dice: “*No es necesario que seas un profesional para tener éxito.*”

¡INCREIBLE!

Este mensaje autodestructivo, es enviado a miles de personas una y otra vez para que se unan a esta industria.

Como resultado el 97% de las personas que se involucran en estas compañías no tienen en absoluto bases en técnicas de ventas y mercadeo, mucho menos bases empresariales prácticas. Esto trae consigo tremendos efectos secundarios.

Hay una cantidad increíble de exageración, distorsiones, cortinas de humo, mitos y mentiras que son pasados de una persona a otra o de un patrocinador a otro.

Esto pasa cuando tomas un montón de personas que no tienen ni idea de lo que son las ventas y el mercadeo y les dices que les digan a otro montón de personas, que tampoco tienen idea de lo que son las ventas y el mercadeo, que salgan a decirle a todo mundo que se van hacer millonarios haciendo esto.

Y de pilón las pocas técnicas que ponen en sus manos, son técnicas y estrategias anticuadas y completamente inefectivas, estas fueron efectivas en su momento, allá en los años 80's pero en nuestra sociedad actual, estas estrategias y técnicas de la edad de piedra, por decirlo suave, simplemente te van hacer batallar y eventualmente fracasar.

Es por esto en primer lugar, el porqué el 97% de las personas no tienen resultados en este tipo de empresas, como te decía anteriormente, es como pedalear una bicicleta sin cadena, simplemente no avanzas y terminas por abandonar.

Y ahora, ahí les va a los que no abandonan...

Cuando empecé a cuestionarme todo, termine dándome cuentas de muchas cosas, empecé a buscar nuevas respuestas y cambiar la forma de ver las cosas, gracias a la lectura de un tremendo libro que cayó en mis manos, llamado "la semana laboral de 4 horas" de Tim Ferriss, empecé hacer todo lo opuesto a lo que estaba haciendo y aquí fue donde todo empezó a cambiar.

Y antes de entrar de lleno en los Mitos y las Mentiras del Mercadeo en Red, déjame decirte que fue lo que encontré y empecé hacer diferente.

Primero.- Es muy común en esta industria oír decir "Todos los negocios de Mercadeo en Red son buenos" ¿y esto a que te lleva? A pensar, que si no estás obteniendo resultados, es porque **TÚ**, seguramente no estás haciendo bien las cosas.

Aunque es sentido común, que por cierto ya habrás oído que es el menos común de los sentidos, así como hay vehículos diferentes también hay empresas diferentes, empresas que funcionan y empresas que no funcionan, así de simple.

Así que por doloroso que fue, quitarme esta venda de los ojos y cuestionando la famosa frase de Vince Lombardi que dice: "Los ganadores nunca abandonan, los que abandonan nunca ganan"

¿Adivina qué? Abandone la empresa en que me encontraba, y por primera vez empecé a tener resultados.

Segundo.- Lo siguiente que empecé hacer diferente, es el mal concepto que se tiene de la duplicación, en esta industria no se cansan de ofrecer modelos rápidos de hacerte rico de la noche a la mañana, te dicen: invita a 6 que inviten a 4 y esos a 2 y ya la hiciste, o uno de los últimos, invita a 3, ellos a 3 y ellos por ultimo a solo 3, y ya estás del otro lado y siguen ofreciendo y ofreciendo el modelo perfecto, para tener éxito de forma fácil y rápida.

Lo que hice es ponerme a trabajar como si nadie me fuera a duplicar y ahí es cuando la magia empezó a ocurrir, de repente, sin decirle a nadie, algunos rebeldes como yo, se me empezaron a unir, dejaron de lamerse sus heridas, se sacudieron el polvo y empezamos avanzar, el secreto mi amigo, es el LIDERAZGO y un Sistema de Marketing, no la duplicación lo que importa.

Deja de criticar, de condenar y de quejarte y empieza hacer las cosas, nadie las va hacer por ti.

Tercero.- Otro concepto subvalorado, sobre todo actualmente, se que lo has oído una y otra vez en esta industria: “Prefiero el 1% de 100 personas al 100% de 1 persona”, no es que el concepto en sí este mal, no aprovechar la enorme cantidad de recursos que tienes a tu disposición es lo que esta MAL, las nuevas tecnologías y el Internet han venido a cambiarlo todo y no tomar ventaja de ello por no querer aprender y cambiar, es algo que un emprendedor del Mercadeo en Red no se puede permitir, porque ese apalancamiento del 1% puede ser del 5%, 10% o más y no lo estas aprovechando.

En resumen y para acabar con esta introducción, la clave del éxito en esta industria, no es solo la sobrevalorada motivación, no basta con que te leas todos los libros de Robert Kiyosaki, Tony Robbins, Alex Day o de Camilo Cruz, y salgas a la calle a comerte el mundo, la motivación es importante pero es interna, la motivación viene de tu porque y de tus sueños, pero lo que necesitas es convertirte en un Profesional de las Ventas y el Mercadeo en Red y tomar Acción, que es el *segundo motivo* por el cual, las personas no tienen resultados en esta industria, la mayoría simplemente inician y no toman acción.

No escribí este reporte para motivarte, lo hice para alertarte y veas objetivamente esta industria, recuerda, el vehículo es simplemente el medio para alcanzar tus sueños, no continúes si estas en el vehículo equivocado, como dice Tim Ferris – “No sigas un modelo que no funciona, si la receta es una porquería, no importa lo buen cocinero que seas.”



Albert BOLD – La Internet Nos Hará Libres!

P.D. Escribí este reporte para ayudarte a desprogramar algunas tonterías y conceptos erróneos que contaminan esta industria, sabemos que para muchos será como tragar una amarga píldora, sin embargo, es crucial para que puedas llegar a ser un profesional en esto y que empieces a obtener los resultados que te mereces, una vez entendido lo que estas a punto de descubrir, darás borrón y cuenta nueva y aprenderás, cómo hacer que este tipo de negocios funcionen para ti.

Mentira #1. - Todos son prospectos

Cuando empecé hacer esta lista, estaba tratando de saber cual era las MENTIRA MAS GRANDE de todas ☺ estaba tratando de encontrar cual era la número #1, la verdad todas ellas son igual de grandes y destructivas, sin embargo esta primera creo que sería una muy buena contendiente por este título.

“Todo el mundo es tu prospecto”

Una versión parecida a esta seria:

“Todo el mundo quiere lo que tú ofreces, pero todavía no lo sabe.”

En un artículo que recientemente leí en un sitio web de Mercadeo en Red decía: “Lo único que tienes que creer es que todo el mundo es tu prospecto!”

Esta loca creencia a derivado en prácticas tan ridículas como la “Técnica de los 3 pies” o la de “Si no sabes o tienes dudas, repítelo como un perico.”

El resultado de esta mentira, ha llevado, a que las personas tengan la idea equivocada de que, todas las personas a un metro de distancia son sus prospectos.

El prospectar meseros, en McDonald’s, empleados en Liverpool, totales extraños en un centro comercial, al cartero, jóvenes que atienden los Stands o Kioskos, chicas en los antros, colocar trípticos o tarjetas en los autos, etc.

Estas prácticas antiguas han dañado la imagen de esta industria a un nivel casi irreparable. Han destrozado toda imagen de profesionalismo y ha hecho muy difícil para todos los involucrados prospectar nuevas personas.

Estas prácticas callejeras de mercadeo han colocado al Mercadeo en Red, al mismo nivel de los vendedores ambulantes, que tratan de venderte baratijas o mercancía pirata en las calles.

Es una locura absoluta, no compres esta falacia, no tenemos que andar como Cristianos o Testigo de Jehová, tratando evangelizar a todas las personas.

No todas las personas son tus prospectos.

“Las personas que tratan de ser de todo para todos, terminan por no significar nada para nadie.”

Date cuenta de que no todas las personas andan buscando hacer su propio negocio, contrariamente a lo que te han hecho creer, de hecho hay un gran porcentaje de personas que están 100% contentas como empleados o haciendo lo que estén haciendo para ganarse la vida, y no tienen ningún interés en cambiar eso, ¿me sigues?

Muchas personas aman tanto su trabajo que ni por un millón de dólares dejarían de hacerlo, algunas personas preferirían ser quemadas en leña verde antes de verse involucrados en algún negocio de Mercadeo en Red, muchas personas odian los negocios porque piensan que el dinero es malo, ¿has oído alguna vez esto? Algunas personas están tan arruinadas económicamente que no tienen ni un cinco para hacer esto, hay personas a las que les aterra correr riesgos, hay personas que tienen suficiente dinero y no están interesadas en hacer más, a algunas personas simplemente no les interesa, algunas personas no tienen madera para ser emprendedores por lo tanto es mejor que estén en un McDonald's, algunas están perfectamente agusto haciendo lo que hacen y no tienen el deseo de cambiar... y está bien.

Relájate...

Cualquiera que sea el caso, no necesitas conocer a todo el mundo para que entren a tu negocio, solamente estas gastando tu tiempo y energía al tratar de hacerlo de esta forma.

Por favor escucha atentamente:

“No vale que pierdas tu tiempo y energía con NADIE que no muestre interés en lo que estas ofreciendo y te haya pedido al menos información.”

No me importa si es “EL PROSPECTO PERFECTO” para Redes de Mercadeo: Entre 30 y 40 años, absolutamente fastidiado de su buen “remunerado trabajo” en un gran corporativo, queriendo dejar su trabajo de 9 a 5, con muchas conexiones, con muy buenas habilidades para manejar y trabajar con las personas, seguramente este sería el prospecto perfecto, pero déjame decirte que no vale la pena, hasta que él, este buscando activamente una solución a su problema.

No importa lo calificado que tú pienses que sea, o que tan bueno tu creas que sea para este negocio.

Ni siquiera es suficiente si la persona quiera iniciar su propio negocio. Hasta que él o ella no vaya y busque por su cuenta y trate de averiguar de qué se trata todo esto, es simplemente un sospecho*, es un espectador, no un jugador en el juego, no vale la pena ir tras él.

* Alguien que simplemente no está buscando nada.

Así es, alguien podría tener grandes habilidades para tratar con las personas (un mesero por ejemplo) pero eso no significa que sea un prospecto.

Quizás esté duramente en contra de los negocios en red, oportunidades de negocio o cualquier otra forma de hacer dinero, que no sea siendo empleado.

Tendrías que dedicarle una gran cantidad enorme de tiempo y energía y ofrecerle una gran cantidad de información para hacerlo cambiar de opinión.

Si alguien tiene una creencia muy fuerte acerca de algo, puede llevarte años hacerlo cambiar de opinión.

Créeme, no es un buen uso de tu tiempo tratar de convencer a alguien que no comparte contigo, tu forma de pensar.

Como emprendedor, tu trabajo no es tratar de convencer o convertir a todos, tu trabajo es obtener el máximo beneficio posible de tu tiempo y esfuerzo, y eso significa, en hablar solamente con las personas que tienen en gran medida ideas similares a las tuyas o que estén yendo en misma dirección que tu.

¿Bueno, y porque no simplemente prospectarlo y averiguar?

Simplemente por la razón que ya trate anteriormente, esto le da a la industria una imagen de segunda; por lo tanto para tu “prospecto” será una horrible primera impresión, ya que le has mostrado exactamente, lo que tú haces para hacer tu negocio – Pidiéndoselo a totales extraños.

Nadie quiere ser parte de eso...

Déjame te explico, a tus patrocinadores (Uplines) de Mercadeo en Red, adoran este tipo de tácticas, porque se suponen que son gratis y por lo tanto son perfectas para la persona promedio, la cual no cuenta con mucho efectivo para invertir.

Lo que no te dicen es: Que formas de segunda o baratas de publicidad, llevan a resultados pobres y de segunda.

Cuando haces Marketing o Mercadeo de esta forma, le estas diciendo a las personas, que no eres un emprendedor serio y profesional, que no tienes suficiente efectivo para invertir en formas de Marketing más respetables, esto inmediatamente proyecta una imagen barata y de segunda.

¿Quién quiere trabajar con alguien que hace publicidad de esta forma? Piénsalo...

¿Un dentista o un doctor andan de esta forma en la calle buscando a sus prospectos?

¿”Hola amigo me permites ver tus dientes para ver si no tienes sarro”?

“Quizás estés interesado en que te lo quite, tengo una excelente oferta.”

Es más, si por casualidad encontraras a una persona con tu misma mentalidad, quizás esta no te tomaría en serio.

¿Por qué?

Porque...

... El que encuentra a quien primero es muy importante.

Cuando andas cazando y persiguiendo a tus prospectos, todo este asunto está condenado al fracaso, porque eres visto o percibido como una **MOLESTIA!** Cuando ellos acuden a ti, tu eres visto o percibido como el **EXPERTO.**

Es el posicionamiento lo que hace toda la diferencia.

Recuerdo una ocasión en la que hice una presentación en la casa de la mamá de un amigo. Ella estaba completamente opuesta a todo lo que fuera Mercadeo en Red. Toda la presentación para ella, fue como si la hubieran llevado a donar sangre.

¡Yo me preguntaba, qué diablos estoy haciendo aquí! (¡oh!, ya recuerdo: Todo el mundo es mi prospecto)

Bueno, al final de aquella “Increíble” presentación, por curiosidad le pregunte, ¿Por qué esta tan en contra de los negocios en red? Y ella de inmediato me dijo:

“No me gusta aprovecharme de mis familiares y amigos”

No sé porque, pero fue ahí donde por primera vez me di cuenta (*Eureka*) de que algo estaba mal, de que odiaba sentarme con mi pequeña pizarra a dar mi presentación, a alguien que no está interesada en absoluto en lo que ofrecía, y estaba totalmente de acuerdo con ella.

Por lo general esto me excitaba, por mucho tiempo creí que el Mercadeo en Red era la cura milagrosa para el cáncer financiero de una persona y que mi trabajo era llevar “*La buena nueva*” a todos. Quizás tú así lo pensabas o aun lo pienses.

¡Pero finalmente esto me hartó!

Después de estudiar fervientemente todo lo que pude acerca de Ventas y Marketing, llegué a la siguiente conclusión:

Porque tenía que ser esto tan difícil para uno? Cuando no tiene porque ser así.

Porque invertir tu valioso tiempo y energía, tratando de hacerle entender a alguien completamente indiferente?

¿Por qué hacerlo de esta forma, si hay millones de personas buscando una oportunidad?

Las personas que merecen tu atención, son aquellas que se esfuerzan, buscan y te piden más información de cómo hacer esto.

Estas personas son tus prospectos.

Otro problema que vi con este enfoque o forma de pensar es, que: Si todos son mis prospectos, tenía que estar siempre al acecho.

Cada vez que conocía a alguien, siempre estaba a la expectativa de: “¿Y tú, qué haces o a que te dedicas?” - para sacar de inmediato mi oportunidad. ¿Si sabes de qué estoy hablando verdad?

¿No sería menos estresante dejar de pensar en eso? Tener una conversación con otra persona, sin tener en tu cabeza “Como le hago para contactarlo” – ¿No sería más agradable separar tu vida personal de la profesional?

Si esto te suena interesante, continúa leyendo, en breve hablaremos de cómo hacer que las personas vayan a ti y no al contrario.

Qué pasaría si en lugar de invertir tiempo y dinero en tus prospectos, ellos te pagaran a ti por prospectarlos, ¿suena imposible? No, cuando entiendes los métodos simples detrás de lo que es *“El Marketing de Información o Contenido”*.

Mentira #2. - No son ventas.

“No es Vender, es Compartir”

¿Esto no es solo un osito de peluche diferente?

Esta falsedad tiene un primo lejano que a menudo toma una forma tipo Robbin Hood del siglo XXI, y es esta:

“Tus amigos y familiares te comprarán simplemente porque eres tú, es decir: ¿cómo le van a dar ellos a las grandes compañías cuando pueden dártelo a ti? Que eres su familiar o amigo cercano.

A esto se le llama mantener el dinero en círculos pequeños, las personas desde hace cientos de años lo han hecho.

Más acerca de esto en unos momentos.

Aquí están dos de los efectos secundarios de esta mentira:

Efecto # 1. – Primero un enfoque erróneo en la capacitación en ventas, ya que no hay que vender. Por lo tanto no hay necesidad de que tengas que tener habilidades para vender. Como resultado se lanzan a la calle o son lanzados a los lobos, sin preparación a “Ofrecer” su oportunidad o productos.

Efecto # 2. – Las personas son preparadas para el fracaso, ya que se les ha creado la falsa expectativa, de que esto va a ser bastante fácil. Etiquetar este negocio, de que solo es “Compartir”, suena a que va a ser cosa de niños. Los nuevos distribuidores se llevan una falsa impresión, cuando la realidad es completamente diferente. Y cuando salen con su pastelito en la mano, pensando que va a ser pan comido, cuando no lo es, es casi seguro que se decepcionaran y no continuarán.

Cuando a las personas se les ha metido la idea de que es simplemente “Compartir”, es solo cuestión de tiempo, para que comprueben la dura realidad.

Cuando salen entusiasmados a compartir su increíble oportunidad o producto, a su familia y amigos, solo para ser parados en seco y derribados. Ellos quedaran completamente decepcionados y se preguntaran porque no funciona para ellos.

Una de las principales razones, por la que las personas dicen esta mentira, es porque no quieren espantar a sus nuevos prospectos y que salgan corriendo.

Ellos quieren que vean esto de forma bonita, que tengan una sensación encantadora de lo que estamos haciendo, y que al hablarle al resto del mundo, acerca de nuestra increíble oportunidad o producto, las personas con las que compartamos esto, cuando vean nuestro entusiasmo, ellos se van a contagiar y comprarán de forma automática.

Después de todo, es bien sabido que a la mayoría de las personas no le gustan o más preciso, odian las ventas.

De manera que los patrocinadores y los nuevos distribuidores se andan por las ramas y trataran de endulzar este innegable hecho.

Si estas en Mercadeo de Redes o Network Marketing estas en ventas.

Entiende esto: Cada vez que tú le pides a alguien dinero a cambio de algo, estás haciendo una venta.

Vender no es Compartir y Compartir no es Vender.

Dicho de otra forma: Si tu “Compartes” con alguien algo y ese algo deriva en un beneficio económico para ti, eso es una Venta, punto.

Todos hemos oído esto alguna vez: El boca a boca es la forma más poderosa de publicidad que existe. ¿No es así? Ciertamente, Así es.

¿Qué es lo que haces cuando ves una película muy buena en el cine? Les dices a tus amigos lo increíble que te pareció, que la trama esta padrísima, de los buenos actores que aparecen en ella, bla, bla, bla, y todas las otras cosas por lo cual te encanto, y por ultimo les dices que no se la pueden perder. Lo mismo pasa con un restaurante, o un CD de tu artista favorito.

Tus amigos y familiares es muy probable que vayan y se gasten unos pesos, después del tremendo comercial que les hiciste, y porque después de todo confían en ti.

Aquí es donde la burra tuerce el rabo.

Tu “recomendación” personal acerca de todas estas cosas, no te dan a ti ninguna ganancia por “vendérselas” a ellos. En el momento en que aparece el factor económico en tu “recomendación” todo cambia.

Para ambas partes, para ti y para ellos.

Los distribuidores principiantes no se sienten cómodos, no tienen confianza promoviendo algo con lo que no están ganando dinero, ahora se sienten forzados a “recomendar” y como resultado, su negocio no crece como quisieran.

También es diferente para ellos, porque ahora ellos saben que tu estas ganando dinero en esta operación, esto ya no es más, una simple “recomendación” imparcial, de una tercera persona, las personas huelen a kilómetros una “recomendación” con “un motivo”, la dinámica a cambiado por completo.

De modo, que el hecho es el siguiente: en el Mercadeo en Red has pasado de la tradicional “Recomendación personal” al mundo real de las Ventas Directas.

No permitas que nadie, te diga que esto es lo mismo, porque no lo es.

Una vez que entiendes esto, sabrás porque debes de aprender técnicas efectivas de ventas.

No es suficiente simplemente recomendar tus productos u oportunidad a las personas que conoces.

“El hecho de que alguien sea tu familiar o amigo, no es razón suficiente para que ellos compren de ti.”

Es del dinero que duramente han ganado de lo que estamos hablando aquí, y ahora tu le debes dar razones y beneficios reales para que compren tus productos u oportunidad, en lugar de los que están comprando actualmente.

Te lo ilustro con una historia que me paso con una de las primeras compañías de Mercadeo en Red con la cual me asocie...

Mi patrocinador o Upline, en sus presentaciones terminaba con la siguiente analogía tratando de “Vender” la idea de cómo “Recomendar” el producto.

El decía que era igual como si fuéramos a abrir una franquicia de McDonald’s, que de seguro todos nuestros familiares y amigos vendrían a comer a nuestro restaurante, en lugar de cualquier otro McDonald’s en la ciudad, de la misma forma todos tus familiares y amigos comprarían tus productos, en lugar de ir a cualquier otro lugar.

Bueno, no es así de LINDO.

Qué tal si tu hermano o amigo vive a 40 minutos de tu McDonald’s y un Burger King le queda a 3 minutos de su casa, ¿se supone que tiene que conducir 40 minutos cada vez que se quiera comer una hamburguesa con papas fritas? ¿Qué tal si no le gusta la comida rápida? o ¿qué tal si ni siquiera le caes bien a tu amigo o hermano? ☺

¿Ves a donde quiero llegar?

El hecho de que alguien sea tu hermano o tu amigo no significa que por eso, va a gastar su dinero contigo.

Claro que son un excelente punto de partida y algunos de ellos pueden ser tus clientes, pero igual que con cualquier otro prospecto tendrás que darles razones y beneficios reales para que compren tus productos, no puedes simplemente esperar, a que porque son tus hermanos y amigos, te van a comprar por ese motivo.

Entiendo que hay hermanos y amigos que se harán tus clientes por esa razón, puede incluso que ni les interese el producto, lo harán por apoyarte, si tu familia es de esas, excelente, te felicito.

Te aseguro que la mía no es así, y la realidad es que la mayoría de las familias no son así.

La verdad es que: Aprender técnicas efectivas de venta, es esencial para que tengas éxito, tienes que entender el proceso de ventas y que es lo que a las personas realmente las motiva.

Para los que recién se inician, entiendan esto...

“Cuando se trata de vender (y esto incluye a las Redes de Mercadeo) por lo general, se le da demasiada importancia al producto y muy poca importancia a la persona que compra.”

Y en la mente de tu prospecto hay una cosa y solo una cosa...

¿Qué beneficio saco yo de todo esto?

Y las personas que tendrán éxito en esto y en cualquier otra cosa, no son las que conocen el producto al derecho y al revés, son aquellos que hacen la conexión, entre los deseos de los prospectos y como sus productos y servicios satisfacen esos deseos.

El simple hecho de estar entusiasmados y decirle a alguien acerca de tu producto, no es razón suficiente para que de forma regular, esto termine en una venta.

Mentira #3. - Todo mundo puede hacer esto.

Esta es una verdad a medias...una muy peligrosa verdad a medias.

No todos los distribuidores han sido creados iguales.

Cada quien llega a este juego con diferentes ventajas y desventajas. Algunos de ellos tienen enormes cualidades en términos de habilidades, tiempo y recursos. Y no solo porque ellos han construido un negocio enormemente rentable, en solo 24 meses, no garantiza que la siguiente persona será capaz de hacer lo mismo.

El problema con afirmar "Todos pueden hacer este negocio."

Es que se asume que cualquiera (sin importar su situación actual) puede saltar al ring y ponerse al tú por tú, con los pesos pesados y ganar un campeonato en la primera de cambios.

He aquí un ejemplo muy común...

Estela tiene un excelente trabajo, con una posición muy bien remunerada, en una gran corporación multinacional, decide entrar en la industria del Mercadeo en Red, ella es Vicepresidente del departamento de Ventas y Mercadeo, obviamente tiene experiencia en ventas, es por eso que tiene ese trabajo, de manera que ya trae un "As" bajo la manga, en estos momentos también, su salario es de 6 cifras, lo cual significa dos cosas:

- **Primero.**- Ella no está lidiando con la misma presión financiera y el estrés emocional que la mayoría de las personas tiene -tratando de pagar sus cuentas y deudas pendientes y;
- **Segundo.**- Ella cuenta con el efectivo suficiente, para iniciar esta aventura sin ningún problema.

Ahora, si lo ves desde el punto de vista de sus prospectos cercanos (un gran error, como ya explique anteriormente) ella también tiene contactos profesionales en su trabajo, personas que la respetan y que seguramente prestarán atención a lo que tenga que decir.

Ella seguro también tendrá muchos contactos profesionales en ventas, en otras compañías, que es su área de experiencia, que a su vez tienen muchos contactos en esta misma área, las ventas.

Ahora déjame preguntarte, ¿Crees tú, que una ama de casa, un estudiante, un mecánico o electricista, un profesor, el cajero de un banco va a tener el mismo tipo de resultados que *Estela*, en el mismo periodo de tiempo? Lo más seguro es que no, este es solo un ejemplo que ocurre a menudo.

Otra situación que también se ve a menudo en la industria del Mercadeo en Red es la siguiente:

El de un líder, que tiene una gran organización y se cambia de una compañía a otra y se lleva a todo su equipo con él.

Las personas afuera solo ven el rápido crecimiento y los grandes bonos, pero no se dan cuenta de lo que ocurre tras bambalinas, no ven la película completa.

Por supuesto, ese líder trajo a un gran número de personas con él y empezó a ganar grandes cantidades de dinero en forma inmediata, sin embargo le tomo años llegar a ese punto.

El tuvo que haber hecho primero relaciones muy fuertes con todos ellos y haberse ganado su lealtad, para que ellos lo quisieran seguir a esta nueva empresa.

El punto es este...

Todos estamos en una situación diferente, hay muchas cosas que entran en juego y que determinan que tan rápido y que tan fácil cada persona hará dinero.

Y una muy grande es el nivel de habilidad.

Tal como se discutió en la Mentira #2, el Mercadeo en Red es un negocio de ventas, y la mayor cantidad de habilidades que traigas a la mesa, tendrán un tremendo impacto en tu éxito.

Quien se lo proponga puede desarrollar habilidades de venta. A algunos les va a tomar más tiempo que a otros. Es obvio que alguien con 15 años de experiencia en ventas o Marketing, tendrá una gran ventaja sobre aquel que tenga cero experiencia y pobres habilidades de comunicación en general.

Yo no califico a las personas por falta de habilidades, ya que quien tenga un verdadero deseo de salir adelante puede desarrollarlas. Sin embargo, estas son las aéreas que yo califico:

Tiempo, Dinero e Interés.

Lo hago a través de un proceso de selección múltiple.

Y por último, les hago una entrevista, para asegurarme que en realidad están seriamente interesados en construir un negocio a largo plazo, o si solo están buscando una forma fácil y rápida de hacer dinero.

No entrare en detalles aquí acerca de lo efectivo que es tener un buen Sistema de Marketing, pero entiende esto, entre más pasos la persona tome en obtener información, mas elegible y calificado como prospecto el estará.

Yo les digo a mis prospectos que ellos pueden tener resultados y construir un negocio invirtiendo de 8 a 10 horas a la semana, PERO, si realmente están en SERIO en esto, necesitan invertir al menos 15 horas, las 8 o 10 horas deberán ser pura acción (actividades que produzcan ingresos) después de eso, también se necesitara tiempo para entrenamiento y otras actividades de soporte.

Por lo que al dinero respecta, cada empresa es diferente en cuanto a la inversión inicial e “Inversiones” mensuales que se necesitan.

Pero aparte de esto, necesitaras un presupuesto mensual para Marketing o Mercadeo.

Tu patrocinador o la empresa no te dicen esto, pero es absolutamente necesario si quieres construir tu negocio a todo su potencial.

Sin un presupuesto para Marketing no vas a tener un flujo constante de prospectos nuevos y calificados.

Hay dos formas de atraer estos prospectos a tu negocio:

Puedes conseguirlos haciendo tú mismo la publicidad o subcontratar a alguien que lo haga por ti, es deseable y recomendable que estés dispuesto, y pongas empeño en saber cómo hacer esto por ti mismo, debido a las enormes ventajas que esto representa. Sin embargo no quiere decir que subcontratar a alguien no sea adecuado, por lo general una combinación de ambas es altamente efectivo.

Pero de cualquier forma...

Sin prospectos, no tienes negocio.

Claro que puedes iniciar un negocio de Mercadeo en Red con poco tiempo, dinero y habilidades. Pero la forma en que inicias tu negocio tendrá un impacto directo en que tan fácil o difícil será para ti y cuanto tiempo te llevara hacerlo.

Dicho esto...

... Ocasionalmente descarto algunas personas. Tú también lo deberías hacer lo mismo.

Si alguien tiene solo 5 horas a la semana y 50 dólares al mes, le digo honestamente que no vale la pena, hasta que pueda disponer de más tiempo extra y un poco más de efectivo disponible para su negocio.

Vamos a suponer que ellos solo quieren obtener los productos a precio de fabrica, seguro que querrás firmarlos. La mayoría de las ganancias se hacen de las personas o clientes como estos. Es un hecho que las ganancias de tu negocio provienen de mover mucho producto en tu organización.

Sin embargo, si ellos no están en el negocio por los productos, estás haciendo un daño doble, a ti por reclutarlo esperando que haga el negocio, que solo te traerá dolores de cabeza y a el por ponerlo en una situación tan difícil.

Es mejor por interés de ambos, esperar a que este en una mejor situación económica, iniciar un negocio, en situaciones difíciles, solo llevan a la frustración, al fracaso y por último a que las personas tiren la toalla.

¿Pero, no hay personas que a pesar de todos los obstáculos e inconvenientes han sobresalido en esta industria?

Absolutamente, es por eso que nunca descarto a alguien que tenga un *Deseo Ardiente* por hacer algo.

Sin embargo, son tan pocas las personas, que en estas condiciones sobresalen, que no vale la pena, que esperes encontrar a estos “Garbanzos de a libra” para tu negocio.

Los emprendedores inteligentes, nunca planean teniendo en cuenta supuestos de este tipo, ellos construyen sus negocios con las personas adecuadas y ejecutando actividades que garantizan los mayores resultados para todos los involucrados.

Toma nota: Hay un truco para que todo esto funcione: *“El Proceso de no saber calificar y definir requisitos para los prospectos”*, puede ser algo contraproducente para ti y es algo que le sucede a un buen número de distribuidores.

El saber cómo hacer esto (Know How), requiere de Sistemas y Estrategias Bien Definidas y están fuera del alcance de este Reporte, pero si quieres saber más al respecto has un [clic aquí](#).

Mentira #4. – Nosotros haremos el negocio por ti.

El Internet está plagado de miles de oportunidades automatizadas, que promueven que te harás rico en poco tiempo y que ellos harán todo el trabajo por ti, quizás ya hayas incluso intentado algunas de ellas. Son de hecho propuestas muy tentadoras.

¿Quién no quisiera encontrar un Sistema que en automático haga todo el trabajo?

Bien, vamos a analizar este tipo de propuestas: ¿Por qué buscan entonces prospectos? (esto no es difícil de comprender) Esto es precisamente lo que ellos, no pueden hacer por ti... ¿Y qué es lo que un sistema REAL automatizado, puede hacer por tí?

Sí eres como yo, y como la mayoría de las personas, seguramente estarás escéptico con afirmaciones tales como: *“No es necesario Vender, Ni Reclutar” “Nosotros o el Sistema hará el negocio por ti.”*

Si fuera así de simple, todos en estos momentos anduviéramos manejando un BMW, ¿Estás de acuerdo conmigo?

En realidad este tipo de propuestas están especialmente dirigidas a personas flojas, de mentalidad perezosa.

“Solo asegura tu posición hoy y nosotros construiremos y manejaremos tu línea descendente (Downline) por ti. ¡Hay cientos de personas esperando a ser colocadas debajo de ti, lo único que tienes que hacer es asegurar tu posición! Con nuestro sistema 100% automatizado hasta una “Mr. Bean” puede hacerse rico, haciendo esto.”

Tal como todos los modelos de obtener dinero “fácil y rápido”, que aparecen a cada segundo en Internet o fuera de Internet, es una forma muy fácil de vender ya que...

La gente siempre quiere creer que el camino al éxito, a la fama y la fortuna es rápido, rápido, fácil y sin riesgo.

El apelar a la pereza de las personas es fuerte y atractivo. La promesa de algo a cambio de nada es tan vieja como el tiempo.

Pero enfatizamos de nuevo este punto que ya señale al principio de este reporte. El Mercadeo en Red es algo especial, es la única oportunidad de negocios ofrecida al público en general.

Nunca antes había sido posible, tener al alcance de todos, un negocio propio con tan poca inversión y con tanto potencial.

El Mercadeo en Red, ha permitido que una persona promedio, tenga una posibilidad real y viable de hacerla en grande. Hace 50 años, el camino a la riqueza no era accesible, uno tenía que construir ladrillo a ladrillo el negocio, con empleados y todo.

Y es aquí donde el problema entra en escena.

Tú eres un vendedor, todos los dueños de un negocio lo son.

Son dos cosas las que un distribuidor de Mercadeo en Red vende: Uno es el producto o productos que la compañía provee, tal como: servicios de telecomunicación, productos para el hogar, nutricionales, etc.

Pero lo que te hace a ti especial, es que también les estas ofreciendo a las personas, un Modelo de Negocio. Les estás vendiendo también, un vehículo para alcanzar las metas financieras que ellos puedan tener.

Es realmente la primera vez que un Modelo de Negocios, ha sido vendido al público de esta manera, en general.

La cosa aquí, es que la persona promedio, solo ha conocido el “Modelo de Empleado”, en toda su vida, no sabe mucho de negocios, no entienden principios básicos de negocios.

Como “Cliente”, la persona promedio, no es un buen conocedor de negocios y no sabe que buscar, cuando se trata de seleccionar un negocio operado desde casa.

De tal manera que, nuestra sociedad, con mentalidad de gratificación instantánea, la idea de un negocio, en el cual no va a meter las manos, con el cual va a ganar increíbles cantidades de dinero, sin invertir tiempo o esfuerzo, y con muy poca inversión, cree que es algo que realmente puede ser posible.

En el Manual Básico de Negocios, Regla # 101 dice: *“Que en algún lugar, al final de la línea, debe de haber un producto o servicio, que deben de ser vendidos al consumidor final.”* Si una compañía dice *“Que no requiere que vendas nada”* te quieren vender gato por liebre, te quieren ver la cara y estás a punto de que te limpien la cartera.

Simplemente pregúntate: ¿Si no vendes o no se requiere de nada de tu parte, entonces para que te necesitan?

La respuesta es: ¡No te necesitan!, si no estás contribuyendo en nada al negocio, y lo único que aportas, es solo la ridícula cantidad que pagas por registrarte, no hay razón por la cual ellos deban pagarte esas enormes cantidades de dinero.

Debes de contribuir en algo, para justificar que se te pague. Esto es una verdad económica fundamental, no existe tal cosa, como ganar algo a cambio de nada, no es cierto que te vayas a forrar de dinero, con una inversión única de **\$99.⁹⁹** dólares y sin ensuciarse las manos.

Aquí está en lo que contribuyes, en un negocio Real de Redes de Mercadeo, y lo que lo hace funcionar: ***La indispensable interacción humana.***

Este es el porqué, compañías genuinas de Mercadeo en Red te necesitan y porqué están dispuestos a pagarte grandes cantidades de dinero por construir una gran organización para ellos.

La clave aquí es entender esto...

Un Sistema de Marketing Automatizado, es crucial para la construcción de un negocio exitoso, pero este, no puede hacer todo por ti.

La verdad es que un Sistema Automatizado, es solo la mitad de la ecuación. Tu, una persona de carne y hueso, es la otra mitad. No importa quien afirme lo contrario, los negocios de Mercadeo en Red, siempre se construirán de las relaciones humanas, tal como cualquier otro negocio rentable y estable a largo plazo.

Las interacciones personales y el asesoramiento o mentoría es el pegamento que une y mantiene a las organizaciones juntas.

Cuando los distribuidores entienden esto en su negocio, la mentoría o el asesoramiento que reciben de su patrocinador, upline, downline, crossline o lo que sea, es lo que mantiene el fuego ardiendo en la hoguera.

Date cuenta de que se te va a pagar por crear y dirigir una organización. Por ayudar a las personas a tener éxito, desarrollar líderes. Algo que ningún Sistema Automatizado puede hacer.

Ningún Sistema Automatizado será capaz nunca de reemplazar el liderazgo humano y la capacidad de manejar un grupo de personas. Cada persona es diferente y va a necesitar orientación y dirección individual en su camino al éxito.

Se necesita a un ser humano para hacer esto, y es por eso que nunca se paga por no hacer nada.

Además, todos los sistemas, no importa que tan automatizados estén, requieren de un ser humano para cuidarlo y manejarlos. No existe una maquina perpetua que pueda operar por cuenta propia. Siempre se necesitará de alguien, que le ponga gasolina, arranque el motor, opere los cambios y le de vuelta al volante.

Sin embargo, a pesar de la trampa en que se puede caer, cuando se trata de sistemas, hay que reconocer que son verdaderamente indispensables para construir un exitoso negocio de Mercadeo en Red. Lo único importante es saber qué es lo que puede y no puede hacer por ti.

Existen cosas especificas que deben de estar automatizadas en tu negocio.

¿Quieres conocer uno de los mejores secretos guardados en la industria del Mercadeo en Red?

Aquí está: Los Pesos Pesados no venden Oportunidades de Negocio. De hecho, esto es lo último que le venden a sus prospectos. Este no es un juego de palabras solo para engatusarte. Si quieres más información al respecto, haz clic [aquí](#) para conocer más,

Mentira #5.- Tenemos el mejor producto del mundo.

No es que esta afirmación no sea cierta (aunque, por lo general, lo es), esto no importa.

Aguántame un segundo y te explico.

Como en la mayoría de ellas, esta mentira toma muchas formas, aquí tienes algunas de sus variaciones.

- El producto se vende por sí mismo.
- Nada en el mercado se puede comprar con esto.
- Tenemos el mejor plan de compensación.
- Nuestro equipo de liderazgo ¡imparable!

Cada una de estas afirmaciones puede tomar vertientes diferentes, pero lo que realmente es importante aquí es: Que la mayoría de los distribuidores de Mercadeo en Red, ponen todo su énfasis en las cosas incorrectas.

No es que todas estas cosas no sean importantes (producto, plan de compensación, liderazgo).

Claro que lo son y de hecho son críticos en tu negocio.

El problema es que mientras todos están con diferente cantaleta, se olvidan del factor más importante de todos.

Para ilustrar este problema, consideremos la inversión en propiedades por un momento. Hay una importante lección que podemos sacar de los bienes raíces, para traer algo de luz a este tema.

Se dice en bienes raíces frecuentemente, que los 3 factores más importantes a tomar en cuenta cuando inviertes en una propiedad son:

1 Localización - 2 Localización - 3 Localización.

Si estás buscando una propiedad para invertir, no vas a andar buscando si en el jardín hay hermosas plantas, o de si hay niños en el vecindario, o fijarte si las cortinas hacen juego con la alfombra, si lo estás haciendo, lo estás viendo con los ojos de la persona que anda buscando un lugar bonito donde vivir y no como inversor.

Para que la inversión resulte rentable, debes de concentrarte, enfocarte y mantener Primero lo Primero.

De igual forma que en los bienes y raíces, cuando se trata de un empresario o dueño de un negocio altamente rentable, una formula parecida debe de aplicarse y es precisamente el factor más importante de todos:

1 Marketing - 2 Marketing - 3 Marketing.

Esto puede ser bastante obvio para ti, pero observa como muchas personas andan por ahí, entrando y saliendo de una compañía a otra, buscando el último y más grandioso producto o plan de compensación, solo para terminar estrellándose contra una pared y no hacer nada de dinero.

Lo sé, yo también solía hacer esto.

Como cuando una persona busca una casa, cuando la persona se enfoca en cosas como: El paisaje, las flores, el jardín, el vecindario, etc. Está viendo la casa como un lugar bonito donde vivir, y no como una inversión.

Poner el enfoque en cosas tales como: El producto, el plan de compensación y el liderazgo de la compañía, es la forma en cómo un cliente busca una compañía, en lugar de cómo empresario o dueño de un negocio.

Déjame te comparto una historia personal, para reforzar más este punto.

Cuando terminé la carrera y trabajando para una empresa, unos compañeros y yo nos asociamos e iniciamos una empresa en el área de la informática, teníamos carreras diferentes yo me enfoqué en la capacitación y ellos a programar aplicaciones para computadoras, en aquel entonces inicios de 1990, una necesidad de gran demanda, era crear un programa para administrar a los cuenta habientes del Seguro Social, mis socios se graduaron con honores en informática y algunos de ellos años después trabajaron en compañías de la talla de Microsoft desarrollando programas, para hacerte la historia corta, desarrollaron un programa que para su época era inigualable, utilizaban características apenas vistas en programas recientes, en aquellos años utilizaban una herramienta desarrollada por ellos mismos, que recientemente utiliza Microsoft y se llama Directorios Activos. En fin.

Una vez terminado el programa salieron con él programa bajo el brazo y lo llevaron a cientos de empresas en la frontera norte de México, después de 3 años de intentar e intentar, no pudieron vender una sola copia. Terminaron por renunciar y se fueron a probar fortuna a los Estados Unidos. Todos ellos destacaron en sus empresas muy importantes. La verdad, ellos eran brillantes, pero no eran vendedores, probablemente hubieran reprobado una prueba de Marketing. No fueron capaces de vender el programa porque no sabían cómo hacer Marketing y tampoco tenían habilidades en ventas.

Ellos no sabían lo más importantes y fundamental de todo:

No es acerca del Producto, es acerca del Marketing.

Vamos a ponerlo de la siguiente manera para que quede bien claro:

Puedes tener el producto más increíble del mundo, pero si no estás utilizando un Marketing efectivo, nadie lo sabrá y a nadie le importará.

Técnicas y estrategias efectivas de Ventas y Marketing son sin lugar a dudas las funciones más importantes en los negocios.

Piénsalo de esta forma: Un producto excelente que es enviado de Cd. Juárez al D.F. es tan bueno como el camión que lo lleva. Si el camión se avería y nunca llega a su destino, no importa que tan bueno sea el producto que va dentro.

De igual forma, tu Sistema de Ventas y Mercadeo, es el camión que entrega tu producto, no importa lo bueno que sea tu producto, si tu Sistema de Mercadeo no puede entregarlo.

No solo eso, las ventas son la única actividad que traen efectivo a tu negocio, piensa en esto:

Cualquier otra actividad utiliza este efectivo.

El Producto, el Plan de Compensación, las Personas, el Liderazgo, la Administración, todos son aspectos cruciales de un negocio, pero ninguno de ellos son actividades que traen efectivo a este.

El flujo de efectivo hecho por las ventas, es lo que hace todo posible, es la fuerza impulsora detrás de todo.

Es por eso que es imperioso, tener muy en cuenta las Estrategias y Técnicas de Marketing y Ventas que utilizas, más que cualquier otra cosa.

Esto puede ser, no enfatizado suficiente, y puede ser quizás la lección más importante que puedas aprender en tu carrera como distribuidor o emprendedor de cualquier negocio y no solo del Mercadeo en Red.

Y entiende esto:

“Puedes hacer grandes cantidades de dinero con un increíble plan de Marketing y un producto mediocre, que con un producto excelente y un mediocre plan de Marketing.”

¿No me lo crees? Pregúntale a Robert Kiyosaki.

En su libro “Flujo de Efectivo” (pág. 27-28), habla de cómo personas se acercan a él todo el tiempo, preguntando como iniciar un nuevo negocio o como obtener dinero para iniciar un nuevo proyecto. El puede inmediatamente saber, si su enfoque está en el producto o el sistema de negocio, por las afirmaciones que hacen, cosas tales como:

- “Este es un producto superior al que fabrica la empresa X.”
- “Nadie puede competir con este producto.”

Y después de escuchar su discurso de ventas, tranquilamente les pregunta, ¿Puedes hacer una hamburguesa mejor a como la hace McDonald’s? De forma invariable, ellos contestaron “claro” que lo puedo hacer.

Y él les responde, “Si puedes hacer una hamburguesa mejor que McDonald’s, ¿cómo es que McDonald’s hace más dinero que tú?”

Algunas personas ven de inmediato la diferencia, pero algunos no, el problema tal y como lo explica Kiyosaki es que la mayoría se enfoca, en cómo hacer una mejor hamburguesa, en lugar de cómo desarrollar habilidades para entregar la hamburguesa. McDonald's no hace la mejor hamburguesa, pero son los mejores en entregar una hamburguesa.

Y sigue diciendo: Definitivamente una de las habilidades más importantes que un empresario debe desarrollar son Marketing y Ventas.

O como Seth Godin, ex Vicepresidente de Marketing en Yahoo! Dice:

El Marketing lo es todo. Tu no ganas por un envío efectivo, una mejor forma de manufacturar o por un buen departamento de cuentas por pagar, tu ganas con un mejor MARKETING.

¿Por qué te digo esto?

¿Cuál es la lección para los distribuidores de Mercadeo en Red?

Simplemente esto: Tu producto (u oportunidad), no importa lo bueno que sea, no se va a vender por sí solo y no te va hacer rico.

También mantén en mente esto:

Puede que creas con todo tu corazón, que tu compañía sea la mejor sin lugar a dudas, pero también lo es para todos los demás.

De tal manera, que la persona que tenga éxito, no será la que tiene la mejor compañía, será la que haga un mejor trabajo comunicando la idea de su compañía.

Ahora, solo para que no tengas una impresión equivocada, quiero hacer énfasis en algo.

No estoy diciendo, que tu producto no tiene que ser excelente, tiene que serlo, soy un firme creyente de que la única forma de hacer negocios, es proporcionando un producto o servicio que exceda las expectativas del cliente. Por dos razones, por ética y por la razón obvia, de que el cliente siga repitiendo su compra, como cliente satisfecho.

Cualquier cosa que ofrezcas, debe de entregar más valor de lo que el cliente paga por ello.

Debes de entregar siempre más de lo necesario.

De tal manera que un plan de Marketing y un excelente Producto serían la combinación perfecta. Tendrías lo mejor de los dos mundos.

PERO. – La razón por la cual enfatizo tanto lo del Marketing, es porque en nuestra industria carece casi por completo de él. Muchas veces las personas tienen la impresión de que si tienen un producto fabuloso, esto será tan bueno como el Oro y lo demás será pan comido.

El producto hará las ventas por sí solo y nosotros estaremos nadando en dinero.

Hasta este punto entre líneas te estarás preguntando: Como puede ser esto, si estoy en Network Marketing (Mercadeo en Red) ¿No quiere decir esto que mis ventas y el sistema de mercadeo de mi compañía se encargara de eso? Quiero decir, estoy utilizando ventas de uno a uno y la recomendación de boca a boca – Que por supuesto todo mundo sabe que es la mejor forma de Marketing.

Esto es lo que ellos quieren que tú pienses, pero desafortunadamente este no es el caso.

¡El Marketing en el Network Marketing no existe!

Sé que suena loco, pero todo toma sentido cuando entiendes esto...

- a) Los promotores de Mercadeo en Red no utilizan realmente la recomendación de boca a boca, como se explica en la Mentira #2 ([pág. 14](#))
- b) El hecho de que hagamos ventas uno a uno, no quiere decir que sea una venta efectiva de uno a uno. Es como decir: Yo juego golf, eso no quiere decir que seas buen golfista.
- c) La mayoría de los materiales de Marketing (folletos, sitios web, etc.) utilizados por las compañías de Mercadeo en Red son por lo general pésimos y son de muy poco valor para usted (las razones de esto son muchas, para entrar en detalles aquí, pero basta con decir que son demasiado genéricos y no llegan a conectar con lo que los prospectos andan buscando).
- d) El “Sistema Probado” de listas de nombres, pedir referidos, presentaciones en casa y reuniones en Hoteles no son lo que te pintan. Lo explicare en un minuto, por el momento vayamos a la Mentira #6.

Mentira #6. – Tu sueño no es suficientemente GRANDE.

¡Auch!) ¿No estás cansado de esta? De todas las mentiras esta es la que más me molesta, por ponerlo en palabras bonitas.

La perversa o malvada mentira de la “Motivación y la Creencia” ha llegado a ser una de las más fraudulentas en la historia de las ventas (no solo en las Redes de Mercadeo)

Millones de distribuidores en todas partes dicen que la razón por la que tu o alguien no tenga resultados, es que simplemente no tienen la suficiente creencia, o porque no tienes un **PORQUE SUFICIENTEMENTE GRANDE**. No quieres perderte cuando uno de los distribuidores de Peso Completo dice esto en un evento.

Los Pesos Pesados en tu compañía quieren que creas y te convencas de que tienes que “Tocar fondo”, llegar a un punto donde cansado y enojado... De estar cansado y enojado, toques fondo y entonces no habrá nada ni nadie que te detenga.

¿Y luego que es lo que haces? Escuchas audios de motivación para inspirarte, haces recortes de la casa de tus sueños, del auto que quieres manejar y a los lugares que quieres ir, pones esas fotos en todo lugar, en el refrigerador, en el monitor de tu computadora, en tu cartera, para que te recuerden lo duro que estás trabajando. Piensas de forma positiva, vas a todas las reuniones para cargar la pila e iniciar la semana con nuevos bríos, vas a la convención anual porque sabes que quizás al ver y escuchar las historias de esas Súper Estrellas que contra viento y marea alcanzaron sus sueños, te darán el empujón que necesitas para ponerte de una vez por todas en marcha, y súper cargado e inspirado serás imparable. Quizás llegues a ese mágico punto de inflexión, donde todo empiece a funcionar y tu cuenta de banco empiece a llenarse de efectivo.

Detente y piensa por un minuto. Realmente piensa en ello.

¿Es así como funciona?

¿Es la motivación fanática, el ingrediente que falta para tener éxito?

Que yo sepa no es necesario tener un “GRAN PORQUE” y tener el refrigerador lleno de fotos para hacer un ingreso promedio de 30,000 ó 50,000 pesos al mes en un trabajo.

¿Entonces porque necesitamos todas esas cosas en los negocios de Mercadeo en Red? Es decir ¿No tiene sentido que ganando lo que estas ganando, en lo que estás trabajando, sea probable que ganes lo mismo en este tipo de negocios?

Ahora sé lo que me vas a decir: Si claro, tener un negocio propio es diferente. Es más duro que tener un empleo. No haces dinero de inmediato a esto se le llama “Gratificación Retardada o Retrasada”.

Hay que sentar las bases antes de que veas resultados. Todos entendemos este concepto.

Sin embargo, las Redes de Mercadeo no tienen por qué ser tan difíciles, como lo es para la mayoría de la gente.

El punto es este, Si estas en realidad construyendo correctamente este negocio, empiezas a ver resultados positivos, por pequeños que sean al principio.

Si has trabajado duro por más de 3 años y aun no ves resultados, ¡Te aseguro que algo está seriamente mal! Y te garantizo que no es por falta de motivación.

Piénsalo de esta forma:

“Si estas utilizando una pala para construir los cimientos de una casa, en lugar de utilizar un trascabo para hacerlo, entonces si vas a necesitar un montón de motivación para terminar de construirla.”

¿Tiene sentido? Entre más ineficiente sea tu Sistema y entre más inefectivas sean tus herramientas, más duro será conseguir resultados, en este escenario la motivación jugaría en enorme papel.

Cuando utilizas las herramientas correctas para hacer el trabajo, empiezas a ver progreso equilibrado y constante, el sonido de la caja registradora, remplazara a la motivación fanática

Déjame preguntarte un cosa: Si prospectos altamente calificados te hablan a diario y entienden de lo que haces y hablas ... y muestran interés en aprender más y estuvieran impacientes por recibir tu llamada, ¿piensas que la motivación seria un problema?

¡CLARO QUE NO!

Pero la motivación juega un papel muy importante, cuando te ves forzado a levantar el teléfono de 1,000 kilos, para llamarle al entrenador de Futbol de tu hijo que sabes que le importa un comino tu negocio. Es cuando necesitas un látigo, para acordarte de tus sueños, tus metas y sepas porque, no te importa estar molestando hasta el cansancio a tus familiares y amigos.

Yo lo hice por mucho tiempo, me vi obligado a acosar a todo el mundo en mi lista, 5, 8, 10 veces hasta que dejaron de contestarme y perdí algunos amigos en el camino.

¿Pero sabes que paso?

“Finalmente alcance ese Punto Mágico, ese punto donde todo empezó a funcionar.”

Que me llevo, de inscribir a una sola persona cada 5 meses a inscribir a 10 personas cada mes... como relojito. Pase, de tratar de arreglar citas con meseros de McDonald's, a recibir llamadas de personas de éxito, preguntándome si ellas podrían hacer lo que yo estaba haciendo.

¿Qué paso?

Deje de preocuparme de la motivación y ocuparme de las tuercas y tornillos de cómo promover un negocio.

Lo cual es: Encontrar a las personas que andan buscando lo que ofreces, utilizar un Sistema efectivo de Marketing, que de forma automática les venda y entonces invertir tu valioso tiempo con los mejores.

Así es como llegue a un punto... Donde abrumado, prospecto tras prospecto, tocaban a mi puerta...Un punto donde literalmente ya no podía manejarlos.

Pero este es el punto al que quiero llegar:

“No fue mi motivación mi deseo, mi creencia o cualquier otra cosa intangible, lo que hizo la diferencia en mis resultados.

Fue el Sistema que empecé a utilizar y sigo utilizando.

La verdad, estaba locamente motivado cuando las cosas estaban yendo mal. En realidad siempre he estado motivado. Este factor nunca ha cambiado, tampoco lo hizo mi creencia, mi deseo, mi sueño, mi disciplina, ni mi ética de trabajo. Siempre he trabajado duro con las empresas y sistemas de mala muerte, así como con las buenas (de hecho he trabajado más con las de mala muerte).

La motivación no ha sido mi problema y no creo que sea el tuyo tampoco.

Puedes ser el “Más duro de matar” creyente en el mundo, puedes tener el “POR QUE” mas GRANDE del mundo... puedes tener el DESEO más ARDIENTE, que físicamente te quema por dentro... puedes estar tan motivado, que hasta la cara se te pone azul... pero nada de eso IMPORTA si estas utilizando las técnicas incorrectas.

El hecho que oigas audios de motivación, si inviertes en la bolsa de valores basado en malos consejos, información incompleta y no actualizada, ¿Eso te asegura que vas a ganar dinero? ¡CLARO QUE NO! Todo es acerca de cómo se hace algo.

“La motivación no es la solución, es una forma de escabullirse o salirse por la tangente.”

Es lo que tu patrocinador te dice, cuando vas a él quebrado y desalentado, buscando respuestas y el no sabe que decirte.

Es fácil y cómodo decirle eso a alguien que no está teniendo resultados. No tienes un PORQUE suficientemente GRANDE, no tienes confianza en ti mismo, pega fotos en el refrigerador de lo que quieres en tu vida. Si no sabes cómo ayudar a un distribuidor frustrado, es probable que tú le digas lo mismo.

Esto es lo bueno que hay en la mentira de la motivación: Siempre puede ser utilizada como “Chivo expiatorio” porque no importa el grado de motivación, siempre puedes decirles que no están lo suficientemente motivados y mientras ellos crean esa tontería, tú no tienes que saber

de lo que estás hablando y nunca tienes que darles respuestas solidas y reales a sus problemas.

Es por eso que las personas recurren a ella, porque la verdad, es que ellos no saben porque la mayoría su gente no tiene resultados.

No estoy diciendo que no sirvan o no sean importantes.

Lo que estoy diciendo es que cuando se llega a esto, se puede prescindir de los audios motivacionales, pero no se puede prescindir de un buen Sistema de Marketing.

Otro punto crucial que se debe de entender es que hay una ENORME diferencia entre la motivación interna y la motivación externa.

La motivación externa es casi como una droga, se siente bien en el momento, escuchar como alguien en contra de todas las adversidades llego a conseguir el éxito que nosotros soñamos, estamos seguros que este impulso mental será suficiente para llevarnos por el camino a la meta final.

¿Pero qué es lo que pasa?

3 días después al confrontar la cruda realidad, nos encontramos de nuevo desmotivados, así que buscamos de nuevo la siguiente historia de éxito.

Es solo una solución rápida, no una solución a largo plazo.

Sabes que es lo que al final de cuentas MOTIVA.

Los RESULTADOS REALES.

En este ultimo capitulo explicare como obtenerlos, teniendo personas haciendo cola para unirse a tu oportunidad.

Mentira #7. - Es Sistema Probado

Solo sigue nuestro plan de negocios PROBADO.

Esta es la culminación de todas las otras mentiras.

Los así llamados “Sistemas Probados” Son un fracturado sistema oxidado, compuesto de técnicas defectuosas y métodos anticuados. Y lo peor de todo esto, es que no solo no funciona, si no que gravemente afectan tu negocio y vida social.

Lo único que el sistema probado ha demostrado, es un fracaso masivo.

De acuerdo con los informes anuales de muchas compañías de Mercadeo en Red, junto con los reportes arrojados por números y servicios de preparación de impuestos: Solo el 1-2% de los distribuidores en red tienen ingresos sustanciales.

Estudios similares indican que el 97% de los distribuidores en red nunca llegan hacer un flujo positivo de efectivo en sus negocios.

Estas pruebas nos enseñan y son una prueba sólida, de que las estrategias y técnicas que se enseñan, solo funcionan para un muy pequeño porcentaje de personas.

Por favor entienda, cuando me refiero a “Sistema Probado”: No me estoy refiriendo al sistema de Mercadeo en Red.

Si no, a la forma en que las personas tratan de hacer el Mercadeo en Red.

Las técnicas que se enseñan son tan malas, que hacen este negocio tan difícil como posiblemente podría ser y el éxito se convierte en casi imposible. Los distribuidores literalmente tienen todas las probabilidades en su contra.

Vamos a resumir lo que hemos cubierto hasta este momento:

- Muchas veces a las personas se les miente, acerca del hecho de que no están en ventas.
- A los distribuidores no se les capacita apropiadamente en ventas o la formación que reciben es extremadamente pobre o ineficaz.
- La mayoría de los métodos de venta comúnmente utilizados, son molestas tácticas de “Vendedor callejero” que implican engañar, incluso mentir al prospecto, inundándolo de información y persiguiéndolos implacablemente hasta el cansancio tratándolos de cerrar.
- La idea de que todo mundo puede hacer este negocio, lleva la mentalidad “Arrójalo contra la pared a ver si pega”, que en gran parte es la respuesta, de la gran deserción en esta industria.
- Debido a la falta de buena experiencia en ventas, la mayoría de las personas recurren a afirmaciones exageradas y falsas promesas para convencer a sus clientes y prospectos.

- Se hace demasiado énfasis en la motivación y la creencia, dejando a un lado o ignorando los fundamentos reales del Marketing y Ventas.
- A los prospectos se les da la impresión, de que debido a que tienen los mejores productos del mundo, que es único, que tiene el mejor plan de compensación y que el éxito está asegurado, nada más alejado de la verdad.
- A los distribuidores se les ha dicho que todo mundo es su prospecto, lo que lleva a millones de distribuidores anden evangelizando día y noche, fastidiando a cualquiera que se cruce en su camino... haciendo enemigos para esta industria y al mismo tiempo no ver resultados de sus esfuerzos.

Nadie que sepa algo acerca de Marketing, nunca en su sano juicio, trataría de vender a personas que no tienen el menor interés en su producto – y mucho menos personas que tienen una actitud totalmente hostil en contra de esto...

Las ventas por sí mismas, son un reto muy grande, deja de intentarlo si llevas dos “strikes” en tu contra, utilizando técnicas de mala muerte.

Todo el modelo, de citas en café, convivios en casa, reuniones en hotel, ignoran por completo la verdadera clave del éxito, que es:

CONSEGUIR QUE EL PROSPECTO VENGA A TI POR SI SOLO.

Lo ves...

A LAS PERSONAS NUNCA NOS GUSTA SER FORZADAS.

Y esto mi amigo es precisamente el problema, lo que se nos ha enseñado acerca del reclutamiento. Todos los oradores de motivación te dicen que sigas “Invirtiendo” (perdiendo) tu tiempo, energía y dinero, persiguiendo a la gente, y cuando nada de esto funciona, se supone que tienes que hacer más de lo mismo. Es como decirle a un hombre que se está ahogando que tome más agua.

He aquí otra lección que el “Sistema Probado” no tiene en cuenta: Mas importante que la Empresa... la Persona... el Producto... o incluso el mensaje... Es el MERCADO.

Si no estás vendiendo tu oportunidad, a las personas que genuinamente la anhelan, siempre estarás tratando de forzar una figura cuadrada en un agujero redondo.

Se puede tratar de la hamburguesa más sabrosa del mundo, pero si nadie tiene hambre, nadie la va a comprar.

Aquí te dejo una idea de un millón de dólares para que le echas coco:

UN MENSAJE MEDIOCRE HECHO A UNA GRAN AUDIENCIA SIEMPRE SERA MEJOR QUE UN GRAN MENSAJE HECHO A UNA AUDIENCIA MEDIOCRE.

Comprender plenamente este principio, cambiara tu carrera en los negocios para siempre, sin exagerar.

Por lo tanto tu mayor preocupación, debe de ser siempre, asegurarte que tienes a las mas “Correcta – Mejor – Hambrienta - Rabiosa” audiencia posible.

Esto explica mejor porque es tan desconcertante para la gente, cuando traen a familiares y amigos a una reunión de hotel, y que después de presenciar una presentación fenomenal hecha por “Juan Camanei”, están completamente indiferentes.

Ellas no son las personas adecuadas en primer lugar.

Son millones las personas que activamente están buscando como hacer dinero desde casa. El buen Marketing es colocarte justamente en medio de ese flujo (trafico) y capturar a las personas interesadas, justo en el momento en que están interesadas, en una solución a sus problemas.

Conectar con ellas y con la conversación, que actualmente tienen en su cabeza y ayudarlas a tomar acción.

Para que un emprendedor tenga éxito, en su negocio, debe de tener un Sistema que haga esto una y otra vez, tú te harás cargo de tu parte, el Sistema hará su parte por ti. Esto debe de ser a prueba de tontos.

Una de las funciones más importantes del Sistema es asegurarse de que estas invirtiendo solo tu valioso tiempo en personas de calidad y altamente calificadas.

Prospectar simplemente significa, filtrar y categorizar a las personas y encontrar a los verdaderamente interesados.

El gran flujo de prospectos necesarios para tu negocio, es imposible manejarlos si intentas hacerlo por ti mismo y de forma individual.

Hacerlo de forma individual: Hacer lista, pedir referidos. Es como hacer 10,000 cartas con una máquina de escribir, cuando una imprenta lo puede hacer en una fracción de tiempo.

Un Sistema de Marketing bien afinado debe de hacer el filtrado y la elección de forma automática.

Es como una maquina utilizado en una planta de producción: Pones materias primas en un extremo y al final de la línea obtienes un producto final (tu prospecto calificado*) de forma predecible y constante, como un reloj, noche y día. Y por la mañana despertarás y tendrás a tu disposición, personas realmente interesadas en escuchar lo que tienes que decir. Y de esta forma sembrar semilla buena en tierra fértil.

*Una persona altamente interesada en tu oportunidad o producto, que está solicitando mas información y quiere saber cuál es el siguiente paso.

El problema al que la mayoría de los distribuidores de Mercadeo en Red se enfrentan es: Que pasan tanto tiempo prospectando, que no tienen realmente tiempo para hacer sus presentaciones y vender.

Una vez que se implementa un eficaz Sistema de Marketing, puedes pasar el doble de tiempo enfrente de personas interesadas y literalmente duplicar tus resultados inmediatamente.

¿Suenan bien?

Pero espera – Hay también un beneficio inconmensurable de posicionamiento. Cuando el prospecto te encuentra a ti, en lugar de que tú lo encuentres a él, su percepción de ti es totalmente diferente.

Ellos, naturalmente, te tienen respeto, por la información y el valor que les has entregado, te perciben como un asesor, no como un vendedor ambulante. Los prospectos y clientes no respetan a los vendedores ambulantes como fuente de información fiables. Cualquier distribuidor que salga y trate de reclutar, sin un Sistema y Estrategia se coloca automáticamente como un vendedor ambulante.

Aplicando los conceptos mencionados anteriormente, mi negocio cambió casi de la noche a la mañana. Patrocinar personas fue casi... bueno... demasiado fácil.

No quiero dar la impresión equivocada de que esto, de repente es juego de niños, pasaron algunos meses antes de obtener resultados, pero una vez que descubrí los secretos del Marketing y las Ventas, el patrocinio de 2 cifras fue la norma.

¿Y sabes que más? Todo ese problema de no tener duplicación desapareció.

Primero, por tener ahora un flujo constante de personas realmente interesadas en mi negocio y segundo, porque ahora estaba enseñando a mi organización las mismas técnicas que yo estaba utilizando, y mis patrocinados ahora también están reclutando de 5 a 10 personas cada mes, cuando tu equipo está teniendo estos resultados. El Mercadeo en Red ahora sí, empieza a ser realmente emocionante.

¿No te gustaría que tu negocio funcionara de esta manera? ¿No te gustaría que el proceso de ventas fuera una máquina que corra en piloto automático? ¿Generando constantemente oportunidades de venta para ti estés despierto o dormido?

Cuando tienes este tipo de Máquina de Marketing trabajando para ti: Ganas más dinero... Tienes menos estrés... Evitas la frustración social, que viene de tratar de prospectar a familiares, conocidos o totalmente desconocidos... Disfrutas de la motivación natural que proviene de los resultados reales... Experiencias visibles, que vienen del crecimiento de tu negocio... No tendrás que trabajar tan duro para conseguir resultados y tus patrocinados estarán siempre agradecidos, por haber hecho negocios contigo en lugar de con otra persona, porque no van a ser víctimas de las prácticas insanas que dominan esta industria.

Así que ahí lo tienes, Los Mitos y Mentiras del Mercadeo en Red, fui víctima de todas y cada una de ellas por bastante tiempo. Nunca supe de nada mejor, porque eso es lo que me enseñaron siempre. Si no hubiera seguido buscando, teniendo una mente abierta, quien sabe por cuánto tiempo más, hubiera seguido con una venda en los ojos, y dándome de topes contra la pared.

Espero que hayas disfrutado de este reporte, pero más aun que te hayas llevado una idea nueva acerca de este negocio y que existe una mejor forma de hacerlo.

Si estás interesado, en saber cómo se puede poner a trabajar un Sistema para ti y tú equipo, haz [clic](#) aquí,

Para obtener más información sobre el Sistema exacto que utilizo para atraer toneladas de prospectos calificados a mí, y como ganar dinero los patrocine o no.

Haga [clic](#) aquí Ahora...



No me despido espero conocerte.

Albert BOLD