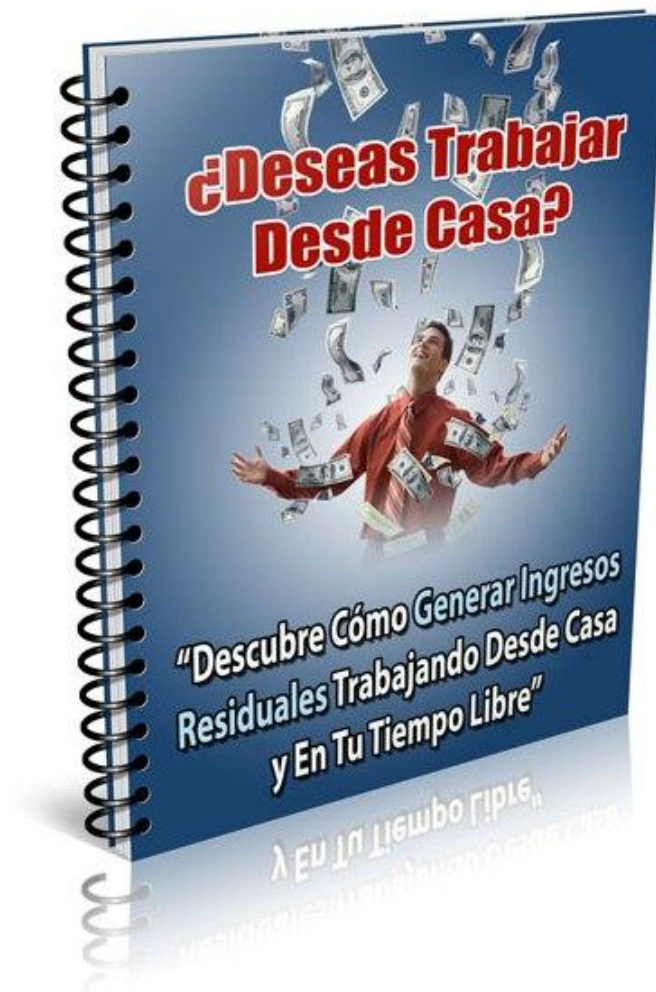


# ¿Deseas Trabajar Desde Casa?



**"Descubre Cómo generar Ingresos Residuales Trabajando Desde Casa y En Tu Tiempo Libre"**

## Aviso Legal:

### Responsabilidad e Información Legal:

La información contenida en este libro fue realizada con fines educativos, y refleja el punto de vista, opiniones, experiencias y creencias de su autor en el momento de su edición.

El Autor se ha esforzado para ser lo más claro posible, sin embargo debido a la naturaleza cambiante del mercado y entorno, no garantiza que las estrategias y consejos aquí desarrollados vayan a funcionar para usted, ya que además depende de su propia dedicación, constancia y trabajo.

Más allá de haber realizado todos los intentos por verificar la información provista en esta publicación, el Editor no asume ninguna responsabilidad por errores, omisiones, o interpretaciones erróneas del tema aquí presentado. Cualquier ofensa percibida de personas u organizaciones es involuntaria.

Este libro no fue creado para ser utilizado como una fuente de consejo legal, de negocios, comercial o financiera. Se advierte a los lectores a responder bajo su propio juicio con respecto a las circunstancias individuales y actuar en consecuencia.

# Tabla de Contenidos:

Tabla de Contenidos:

Aviso Legal: .....	2
Tabla de Contenidos: .....	3
¿Qué Es Un Ingreso Residual? .....	4
Un Repaso Del Network Marketing .....	6
¿Cómo Escoger Una Compañía de Network Marketing? .....	8
“Guía de Supervivencia para Profesionales del Network Marketing” .....	14
Secretos del “Súper Líder” .....	17
Conclusión .....	23

# ¿Qué Es Un Ingreso Residual?



El Ingreso Residual también es conocido como Ingreso Recurrente... ¿Qué significa esto?

En pocas palabras, hay tres (3) tipos de ingreso que usted podría tener:

1. Si usted tiene un trabajo donde hace una venta o ejecuta un contrato, usted obtiene un pago por esa única vez y el ingreso se detiene allí.
2. Si usted tiene un trabajo tradicional, de 9 a 17 Hs., seguirá recibiendo un ingreso (salario/sueldo) siempre y cuando usted continúe trabajando para su empleador. Generalmente conocido como ingreso lineal. Este es el tipo de ingreso que la mayoría de trabajadores “disfruta”. Aún si usted es un neurocirujano, abogado o ingeniero, recibirá un ingreso siempre y cuando continúe trabajando. Si deja de trabajar, su cuenta bancaria se reducirá drásticamente hasta quedar en cero.
3. El tercer tipo de ingreso es el Ingreso Residual, donde usted recibe dinero aún si ha dejado de trabajar. Por ejemplo, usted escribe un libro, y durante el tiempo que su libro se siga vendiendo, continuará recibiendo regalías por el trabajo que hizo una sola una vez.

La mayoría de las personas ricas y adineradas crearon riqueza a través de alguna forma de Ingreso Residual.

Tomemos como ejemplo a la recientemente fallecida estrella del pop, Michael Jackson; antes de su muerte el continuaba recibiendo regalías por las ventas de sus discos producidos hace décadas.

Hoy en día su familia podría empaquetar los mismos discos viejos y venderlos para generar nuevos ingresos. No es necesario volver a grabar nuevas canciones para poder mantener el flujo de efectivo. Esta es la situación ideal.

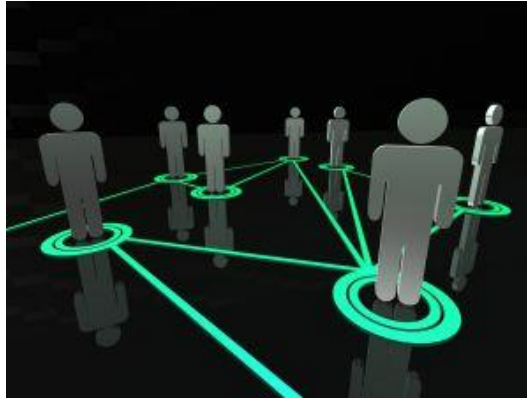
A todos nosotros nos gustaría hacer el trabajo por una sola vez y luego seguir recibiendo ingreso por ese trabajo en repetidas ocasiones. Ese es el poder del ingreso recurrente.

La mayoría de profesionales que disfrutan de este tipo de ingreso pertenecen los campos de la creatividad tales como actores, escritores, cantantes e inventores.

Desafortunadamente, la gran mayoría no estamos bendecidos con talentos como los de Michael Jackson o tenemos las oportunidades de estar en las industrias más lucrativas.

Sin embargo, existe una gran oportunidad para que cualquiera de nosotros podamos construir este tipo de ingresos y en muy poco tiempo podemos generar ingresos residuales... Definitivamente es a través del Network Marketing.

# Un Repaso Del Network Marketing



El Network Marketing o Mercadeo en red durante los últimos 60 años ha sido también un instrumento para hacer del Ingreso Residual un concepto muy popular y atractivo.

Usted tiene la posibilidad no sólo de generar ingresos adicionales al que recibiría por su esfuerzo personal inmediato, sino que también puede construir una red de distribuidores o auspiciados, conocida como su línea descendiente (downline).

Pero antes que nada, para quienes recién conocen este sistema de comercialización y también para aquellos que no lo tienen claro aún, es necesario describir qué es el Network Marketing o Mercadeo en Red.

Quizás piense que no es importante o que ya lo conoce, pero puedo asegurarle que saber identificar un auténtica oportunidad de Network Marketing le permitirá ahorrar mucho tiempo, dinero y principalmente evitará frustraciones que luego hagan alejarse de las verdaderas oportunidades.

Cuando la gente dice que la red de distribuidores/afiliados tiene forma de pirámide, están en lo correcto, pero el esquema en sí, no es ilegal. Es por ello que es muy importante saber diferenciar una verdadera empresa de Network Marketing de una propuesta Piramidal.

La pirámide es la forma de estructura más fuerte que existe.

Por ejemplo, en Egipto verá una de las construcciones más antiguas del mundo.

En la cima de una Empresa está el Presidente, debajo de él están los directores, luego los Gerentes, los Supervisores, Jefes de Grupo y así sucesivamente. Nadie nombra a esta organización como una "Pirámide de Ventas". De hecho, si una Empresa no tuviera ésta estructura, debería estar preocupada por su supervivencia.

Un Sistema "Piramidal" (ilegal en la mayoría de los países), generalmente son personas que forman una cadena, en la que realizan el pago de una determinada suma de dinero, para luego recibir el dinero que otras personas les envían al incorporarlos a esta cadena o lista de participantes.

Sólo es un intercambio de dinero y generalmente tienen que esperar a llegar al tope de una lista. Además de que es anónimo, no existe administración y control alguno, no recibe un producto o servicio por el pago efectuado, sólo se obtienen ganancias por la incorporación de personas a la cadena.

El Network Marketing es un sistema de compensación dentro de una Empresa, en la cual puede obtener ganancias por sus propias ventas, como así también por las ventas de las personas que haya incorporado a su red de distribuidores/afiliados en los distintos niveles, de allí también viene su definición "Multinivel".

En vez de mercadear y hacer publicidad de su producto o servicio, la Empresa cuenta con distribuidores y afiliados independientes, a quienes explica tanto la oportunidad del negocio como los beneficios de adquirir el producto o servicio.

Entonces ellos hacen lo mismo con otras personas, y esto hace que poco a poco construyan una gran red de distribuidores y consumidores.

La mayoría de nosotros fuimos educados de manera tradicional y hemos adoptado que para satisfacer nuestras necesidades económicas debemos obtener un empleo "estable", ser profesionales o empresarios.

Sin embargo, con el pasar de los años, las crisis económicas, la falta de empleo y las nuevas tecnologías, han dado lugar a muchas nuevas oportunidades para aquellos que realmente desean encontrar alternativas para generar ingresos, y los negocios desde Internet, el Network Marketing y Programas de Afiliados se han convertido en la "Gran Estrella".

Desarrollar un negocio a través de una empresa de Network Marketing es una forma de generar riqueza gracias a los Ingresos Residuales, y por lo tanto vamos a ver ahora los secretos para convertirse en un profesional exitoso del Network Marketing y cómo generar un Ingreso Residual que le permita alcanzar su libertad financiera, con todo lo que ello implica.

# ¿Cómo Escoger Una Compañía de Network Marketing?



Según el respetado periodista, Richard Poe, en su libro "Ola 4 - El Network Marketing en el siglo XXI", este sistema de mercadeo es responsable de mover más de US\$ 100 Billones en bienes y servicios anualmente en el mundo. Por lo tanto es muy posible que usted ya esté en contacto con algún tipo de producto o servicio relacionado al Network Marketing.

El concepto de mover productos o servicios a través de un ejército de distribuidores independientes ha ganado su lugar en el mundo del mercadeo, a pesar de la publicidad negativa sufrida por la industria. La pregunta que queda es: ¿Cómo escojo una Empresa?

Aquí tiene algunos puntos importantes que le guiarán en la dirección correcta. Cualquier empresa que usted encuentre y pase estos criterios, será una gran empresa para asociarse.

1. Una empresa que ha estado dentro del negocio durante al menos 5 años y tenga un sólido respaldo financiero, excelente administración y una filosofía de "primero el distribuidor". La compañía debe tener también un objetivo de desarrollo a largo plazo y no solamente buscar el dinero rápido e inmediato.

Esta podría ser una exigencia muy alta para alcanzar, pero considerando que la gran mayoría de compañías nuevas de Network Marketing fracasan dentro de los primeros tres años, me imagino que usted no quiere que su flujo de ingreso de repente desaparezca.

No es sencillo poder anticiparse o predecir que si después de invertir tiempo, esfuerzo y dinero para

Construir una organización sólida, la compañía podría cerrar sus puertas. Esto se logra luego de una larga experiencia y de haber tomado malas decisiones en el pasado.

Hay un mito que dice que el mejor momento para unirse a una compañía es al comienzo, “la oportunidad de ser pionero”.

Esto no significa que usted deba esperar cinco años para ver si una compañía será exitosa, porque lógicamente, esto significaría que ninguna empresa de Network Marketing jamás crecería. El punto es que usted debe evaluar el riesgo y saber que la probabilidad de perder dinero, y principalmente tiempo, es más alta con una compañía nueva, que con una que tenga una trayectoria comprobada.

Hay un dicho en inglés que dice: “Para probar el postre, este se debe comer”; entonces la prueba de la estabilidad de una empresa de Network Marketing está en la duración de su supervivencia. De hecho, durante más de 60 años de historia del Network Marketing y después de miles de compañías nuevas de Network Marketing, sólo un pequeño porcentaje han llegado a su quinto aniversario.

Cualquier dueño de negocio admitiría que los primeros años son los más duros. Este es el periodo en el que la empresa empieza a establecer un equilibrio y los ingresos son casi siempre bajos. Si la empresa no tiene un respaldo financiero apropiado, muy probablemente no sobreviva a estos años.

Usted no quiere unirse a una compañía que depende exclusivamente de sus distribuidores para sobrevivir. Una empresa de Network Marketing toma tiempo para crear momentum por la naturaleza propia del negocio - publicidad boca a boca -. Antes de llegar al momentum máximo, debe tener el respaldo financiero para sobrevivir los primeros años y atravesar los obstáculos que se le presentarán.

El apoyo a los distribuidores es también un aspecto crítico de la compañía. Si sus distribuidores se sienten abandonados, simplemente no se quedarán. Especialmente en el mercado actual donde hay gran cantidad de compañías de Network Marketing tratando de atraer nuevos afiliados.

Una triste realidad del Network Marketing es que hay muchas empresas que premeditadamente van sólo por el dinero rápido y luego cierran sus puertas y desaparecen. Por eso es necesario que haga la debida diligencia y revise sitios de alerta a consumidores como [FTC.gov](http://FTC.gov) y [WorldWideScam.com](http://WorldWideScam.com), entre otras.

Estas empresas deshonestas normalmente se enfocarán en el plan de compensación más que en el propio producto - si realmente existe el producto - y aplicarán tácticas de venta de mucha presión

para persuadirle de que se una a la "oportunidad de ser pionero".

2. Productos de Alta Calidad (únicos en lo posible), con precios razonables y que sean, idealmente, consumibles mes a mes de tal manera que los usuarios tengan que comprar repetidamente.

Las compañías de Network Marketing tienen la capacidad de producir bienes de alta calidad simplemente porque no tienen que pagar grandes cantidades por publicidad. Solamente piense en los millones de dólares pagados cada año por compañías como Nike a deportistas famosos por un comercial de 30 segundos o menos.

Este dinero, si la empresa siguiera el modelo de Network Marketing, podría dirigirse al desarrollo de productos de mejor calidad y a mejorar los salarios de sus trabajadores. Una gran porción del presupuesto de una empresa se va en publicidad y por el contrario, las compañías de Network Marketing entregarán un producto de mayor calidad por cada dólar invertido.

También debemos recordar que usted debe ir en la búsqueda de un Ingreso Residual, por lo que se necesita un producto o servicio que sea consumible, repetitivo, mes a mes, para que el cliente tenga que seguir utilizando los productos y servicios. Las compañías de nutrición, y salud, cumplen muy bien este requerimiento.

A parte de ser consumible, otro factor importante es que tan "demandado" es este producto o servicio. Si usted mercadea por ejemplo un servicio de Hosting (hospedaje de páginas web), seguros médicos o servicios legales, no sufrirá del desgaste que en el cual se ven envueltos su línea descendente (downline).

Si la compañía está promoviendo un producto que se puede conseguir en una tienda local, muy probablemente no sea un buen negocio para usted. Un producto único o de marca registrada será mejor ya que habrá menos competencia – usted aprenderá muy rápido que no existe "la cero competencia" aunque algunas empresas quieran que usted haga esta afirmación.

La pregunta de la "prueba ácida" para aplicar al precio del producto o servicio es, "¿Pagaría yo este precio si no existiera un plan de compensación que me genera ingresos?". Si su respuesta es "No", entonces usted está frente a un esquema potencialmente piramidal y de poca vida.

En estos casos usted siempre encontrará que el plan de compensación se convierte en el argumento de venta y el producto o servicio raramente es mencionado.

3. Un Plan de Compensación que sea justo tanto para distribuidores de tiempo completo como de

medio tiempo, con bonos de liderazgo para aquellos que construyan equipos grandes y productivos.

Ya hemos mencionado que una compañía exitosa de Network Marketing tendrá una filosofía de “primero el distribuidor”. No se puede exhibir esto en ningún otro lugar que no sea el plan de compensación. Toma solo un poco de aritmética para saber cuántas ventas y distribuidores usted necesita en su organización para ser rentable. La mayoría de las personas no toman el tiempo necesario para hacer las cuentas y algunas a veces son “engañadas” por las extravagantes tablas de ingreso potencial publicadas por la compañía o sus distribuidores y afiliados.

El punto acá es que usted debe leer entre líneas y la letra chica para estar seguro que es lo que le están pagando por su esfuerzo.

Los planes de compensación se podrían clasificar básicamente en cuatro tipos:

a) El Plan de Desprendimiento. Este es el más antiguo y más tradicional y le permite a los distribuidores construir y ser pagados por un número ilimitado de asociados frontales, o sea, los patrocinados por usted. Cuando los asociados frontales alcanzan un cierto volumen predeterminado ellos pueden “desprenderse” de su línea ascendente y formar su propia organización. En este Plan de Desprendimiento a los líderes se les paga por toda su frontalidad y también por ciertos niveles descendentes en sus grupos de desprendimiento. En este modelo si usted no trabaja, no come. Usted debe reclutar constantemente para ser recompensado.

b) El Plan De Un Nivel. Aquí usted solamente recibe comisión por cierto número de niveles determinados por la compañía. En este caso no hay grupos de “Desprendimiento”. Entre más grande sea su línea frontal, más grande será el total de su grupo. Los niveles inferiores serán por consiguiente más grandes que los superiores. Nuevamente, si usted no recluta, no recibe cheque.

c) El Plan Matriz. En este plan usted está limitado al número de posiciones posibles en su línea frontal. Entonces, por ejemplo en una matriz de 3 X 5 usted tendrá 3 en su línea frontal, luego 9 en el segundo nivel, después 27 en el siguiente nivel y así sucesivamente. Comparado con los otros dos planes hemos visto que el plan matriz limita su éxito hasta cierto punto. Lo atractivo de este plan es que el objetivo de los afiliados es la de reclutar sólo 3 afiliados y que además podría recibir el “derrame” por el trabajo de uno o varios líderes en su línea ascendente.

Una matriz, aunque limitada, puede funcionar muy bien, pero los distribuidores deben depender de sus esfuerzos personales y del “derrame” (si existe) .

d) El Plan Binario. Este plan es un caso especial de la matriz donde usted solo puede tener dos en su línea frontal, de ahí su nombre “binario”. La única advertencia aquí es que muchos de estos planes requieren un balance entre los dos lados de su organización antes de empezar a recibir ingresos.

Esto es un truco para que la compañía pueda quedarse con su dinero por algún tiempo y algunas veces por siempre. Algunas compañías deshonestas empezarán por abrir solo un lado de su matriz binaria – llamada la “pierna fuerte” – ya que no hay posibilidad de que usted obtenga ingresos hasta que el otro lado sea abierto. Al momento en el que el otro lado es abierto, muchas personas pueden haberse ido de la compañía, dejando sus cheques de comisión atrás también. Usted es abandonado, no solamente al momento de reclutar, si no también tratando de balancear los dos lados de su equipo. Tenga cuidado con estos planes.

Han surgido variaciones de estos planes como el plan de línea recta, donde usted recibe comisión por cada persona que se une después de usted. Las compañías que siguen estos planes parecen no sobrevivir por mucho tiempo, ya que la mayoría de las personas solo se afilian y se quedan a esperar sus cheques. No hay un incentivo real para desarrollar el plan.

Advertencia: Tenga siempre especial cuidado con los planes de compensación que paguen más del 50%.

Esto normalmente significa que el producto está sobrevalorado, las cuotas o volúmenes para calificaciones son casi inalcanzables y la estructura de desprendimiento le puede quitar su inversión y su esfuerzo. Si la compañía utiliza el plan de desprendimiento, puede ser que su línea descendente desaparezca apenas usted esté a punto de llegar a los grandes ingresos. Si una compañía quiere engañar a la gente será en con el plan de compensación; ¡así que estúdielo bien!

#### 4. Entrenamiento y línea de auspicio sólida para su equipo.

Muchas compañías proveen entrenamiento y materiales promocionales para sus distribuidores, pero es difícil encontrar un balance entre la promoción del producto y el entrenamiento del distribuidor. Y el entrenamiento para el distribuidor usualmente pasa a un segundo plano. Sea cauteloso con las compañías que cobran precios exorbitantes por los materiales promocionales. Usted está invirtiendo su dinero para publicidad, por lo que las compañías no deberían buscar utilidad en este aspecto – aunque muchas lo hacen.

Busque alinearse con un líder experimentado y aprenda tanto como le sea posible de sus métodos de reclutamiento. Asegúrese de investigar su línea de auspicio porque ese puede ser el factor que determine su éxito o fracaso. Estudie los materiales de la compañía y su literatura para saber quiénes son los “súper líderes” y únase a su grupo. Se dice que a la miseria le encanta la compañía; igualmente el éxito.

#### 5. Un mercadeo grande y global si es posible.

Usted puede encontrar una compañía con todas las características que hemos visto hasta el momento y luego descubrir que no está disponible en su área. Con el advenimiento del Internet puede encontrar que muchas más compañías se han globalizado. Esto significa que su alcance de mercadeo será más amplio y las oportunidades de construir un equipo sólido se verán aumentadas.

A parte de la sola geografía del alcance de mercado de la compañía, también lo es la base de clientes potenciales. Por ejemplo, muchas compañías de nutrición americanas están apuntando a los “baby boomers” (explosión demográfica después de la segunda guerra mundial), quienes están ahora en sus años cuarentas y representan un gran porcentaje del público comprador - en medios económicos y números. Este grupo de clientes quiere verse más joven y está muy consciente de su salud. Cualquier producto que atienda sus necesidades tendrá muy probablemente un nicho rentable.

Otra gran “burbuja” al revisar la demografía de la población es la de los hijos de los “baby boomers”. ¡Mire en lo que ellos se están gastando el dinero!

Escoger una compañía que tenga un producto o servicio para el cual no exista un nicho rentable, complicará mucho al distribuidor. Y en esta industria se necesita mucha motivación.

# "Guía de Supervivencia para Profesionales del Network Marketing"



En la industria del Network Marketing la tasa de deserción puede llegar hasta el 70%. Esto significa que la mayoría de las personas que prueban una compañía de Network Marketing no sobreviven a los primeros meses. El lado positivo de esto es que 9 de cada 10 de los que sobreviven a los primeros años llegan a ser muy ricos. Esta industria ha producido más millonarios que cualquier otra industria. ¡Qué buena recomendación para Network Marketing!

Entonces si esta industria ha producido tantos millonarios, ¿por qué no hay más gente que se queda para el trayecto largo? Primero veremos algunas de las principales razones del fracaso y luego algunos consejos para ayudarlo a escapar de estas trampas.

5 Razones Principales por las que los Profesionales del Network Marketing fracasan:

Los seres humanos somos criaturas muy complejas, por lo que siempre es un poco riesgoso hacer generalizaciones. Con el tiempo, sin embargo, algunos patrones aparecen y podemos tener una muy buena idea del por qué muchas personas empiezan para luego retirarse.

a) Mal manejo del rechazo por parte de familiares y el “mercado caliente”.

Cuando alguien es presentado al concepto de Network Marketing, existe una gran motivación – Principalmente por las posibilidades de ingresos - para empezar a reclutar inmediatamente.

La mayoría de las empresas le enseñarán a empezar con una lista de su mercado caliente y trabajar desde ahí. No obstante esta es una ruta lógica, el rechazo de este grupo puede ser muy desalentador y la mayoría de las personas se detienen ahí. Esto significa que la mayoría de los nuevos afiliados abandonarán después de hablar con su pareja, por ejemplo.

Últimamente el Network Marketing ha sido reconocido como una profesión viable y respetada, aunque aún hay personas que dicen: “ah! esto es una pirámide”. Esto se debe a la publicidad negativa que muchas empresas famosas han recibido y la percepción general equivocada de las personas.

b) Falsas expectativas por resultados rápidos con muy poco esfuerzo.

Dependiendo de la manera en la que se presente el negocio, se puede tener la impresión de no se requiere mucho esfuerzo. Es decir, solo invitar 5 que inviten a 5 y vuélvase rico. Cuando los nuevos afiliados se percatan de que se requieren esfuerzos serios de Networking y Marketing, rápidamente la decepción se apodera de ellos. Se requiere trabajo serio, y cualquier negocio que presente un plan y diga que usted no tiene que hacer nada, le está vendiendo una mentira. Todos los profesionales exitosos del Network Marketing trabajaron por su éxito.

Muchos novatos del Network Marketing no incluyen dentro de su planeación el costo de publicidad de su negocio. Este costo usualmente representa una buena tajada de su inversión, especialmente cuando se está iniciando. La idea aquí es que se debe considerar esto como un negocio serio y no solamente como una aventura de prueba.

c) Falta de foco.

Los profesionales del Network Marketing han ganado la reputación de saltar de un lado a otro cambiando de empresa, como si estuvieran cambiando de ropa. Esto aplica al menos para aquellos que le coquetean al éxito pero que nunca lo alcanzan.

Como lo mencioné antes, aquellos que sobreviven los primeros años, normalmente permanecen y obtienen muy buenos resultados. Sin embargo, hay muchas personas que están buscando la “siguiente gran oportunidad” y se la pasan saltando de oportunidad en oportunidad.

Esto normalmente describe el comportamiento de aquellos en busca de la tan evasiva “oportunidad de ser pionero”. La regla general aquí es que usted debe establecerse en una sola compañía sólida antes de aventurarse hacia otras compañías. Y si usted se dedica a más de una oportunidad, haga que estas se complementen entre sí. Un ejemplo perfecto es trabajar en una compañía que le ofrezca Dinero, Salud y Desarrollo personal, Usted puede encontrar en SANKI estas 3 constantes de negocio. Sanki es una de las pocas compañías que cuentan con un Plan Integral de Bienestar.

d) Fracaso al desarrollar un plan de reclutamiento fácil de duplicar.

Con el advenimiento del Internet y todos los medios de comunicación que este representa, el Network Marketing se ha alejado de las reuniones y presentaciones hogareñas. Hacer estas presentaciones era intimidante para muchas personas y por lo tanto la cadena de reclutamiento se rompía con el tiempo. La clave acá es que si la máquina de reclutamiento no tiene un sistema que cualquier persona pueda ejecutar cómodamente, todo resultará en una frenada en seco. Los buenos entrenadores saben que debe existir un sistema simple de lo contrario los esfuerzos de capacitación no serán duplicados debidamente. Si la impresión que se da es que el nuevo afiliado debe convertirse instantáneamente en un orador, dando discursos motivacionales en un hotel, fácilmente se van a alejar asustados.

Al mismo tiempo, debe tomarse el tiempo para aprender el sistema y familiarizarse lo suficiente con los productos para poder compartir con un amigo sus beneficios. Al existir un Plan sencillo, esto no debería ser una dificultad. Una recomendación acá es trabajar el sistema que se ha comprobado, en lugar de tratar de inventar sus propios métodos. Esto no significa que no se deba ser creativo, pero no tiene sentido reinventar la rueda, por lo que es mejor que se deje enseñar.

e) Cuidado excesivo con los auspiciados.

La enseñanza es sin duda alguna una parte del juego de construir equipos fuertes. Algunos profesionales del Network Marketing cometen el error de hacer mucho por sus auspiciados, creyendo que si no lo hacen así, sus afiliados podrían abandonar.

Sin embargo esto a veces falla, porque los auspiciados se sienten cómodos y dependen en demasía de sus patrocinadores y nunca logran crecer y consolidarse como para construir sus propios equipos. Estos auspiciados mal educados y dependientes pueden convertirse en un pasivo en lugar de un activo para su equipo.

Evite la tentación de sobre controlar su equipo; se desgastará en el proceso. Enséñele a su equipo a pescar en lugar de pescar por ellos.

## Secretos del "Súper Líder"



Ahora llegamos al lado positivo de la ecuación. Noventa por ciento de la solución de un problema está en identificar el problema. Los adictos deben primero estar de acuerdo y aceptar que tienen un problema antes de poder recibir ayuda. Entonces si podemos repasar rápidamente las principales razones por la que las personas fracasan, podemos evitar estas trampas. Demos un vistazo a estas sugerencias:

1) Prepárese para lidiar con el rechazo. ¿Quién dijo que cualquier tipo de venta era fácil? Si usted logra entender que el rechazo de la oportunidad por la cual usted está tan emocionado, no es un rechazo hacia usted como persona, entonces vamos en el camino correcto. "No" debe ser interpretado como "siguiente". Es más fácil decirlo que hacerlo pero es el precio del éxito.

El Internet y otras nuevas tecnologías permiten ahora tener acercamientos a prueba de rechazo, tales como usar páginas de captura de prospectos y mensajes de auto respondedores. Estos métodos sirven para "pre calificar" sus prospectos. Debe haber, no obstante, un momento en el que usted tenga que hacer contacto personal con los miembros de su línea descendente.

Una parte de la preparación mental contra estas personas "negativas" es llenar su mente con mensajes positivos. Hay muchos conferencistas de Network Marketing y "actitud positiva" que le ayudarán a mantener su espíritu. Estará sorprendido al descubrir el estímulo que causan los audios y libros motivacionales en su actitud en general. Este es uno de los beneficios de estar en la industria – le enseña a tener una perspectiva más optimista de la vida.

2) Sea realista con sus expectativas. Esperar mucho y muy rápido solamente lo preparará para una posible decepción. Acepte que este es un negocio legítimo y requiere inversión de tiempo y esfuerzo, por lo que usted debe estar preparado para sembrar las semillas de la cosecha que esperar recoger. ¿Quién construye una casa sin considerar los costos primero?

Cuando se le mencionen los ingresos de los grandes reclutadores, asegúrese de preguntar cuánto tiempo y dinero han invertido ellos para llegar a ese nivel. Esta información le dará una perspectiva más clara.

3) Una vez encuentre una buena compañía prepárese para quedarse.

Esto es evidente, pero si usted quiere ser exitoso debe trabajar para el largo plazo. Los personajes más exitosos en la vida han pasado por momentos muy difíciles, pero persistieron en su lucha, dejando un gran legado. Se dice popularmente que los tiempos difíciles no duran, pero las personas resistentes sí. Pasa lo mismo con aquellos que buscan construir un ingreso recurrente sólido. Usted debe comprometerse por lo menos por 6 Meses antes de tomar cualquier decisión.

Saltar de una oportunidad a otra solo demuestra la falta de decisión y estabilidad en sus planes. Es normal que los adolescentes se enamoren una y otra vez cada mes, pero las parejas casadas se han comprometido de por vida. Prepárese para un matrimonio, no para un noviazgo.

4) No haga el negocio más complicado de lo que debe ser. Quédese con lo que funciona.

Siempre existe la tentación de mejorar los métodos que algunos profesionales del Network Marketing han comprobado. Quédese con lo que funciona, no con lo que debería funcionar. Si usted encuentra un sistema que ha funcionado, solo conéctese a este y exprima hasta la última gota de éxito que pueda obtener. Esto significa que usted debe estar dispuesto a dejarse enseñar de su auspiciador, y al mismo tiempo, enseñar a sus auspiciados el mismo sistema. El éxito normalmente proviene de hacer lo que funciona una y otra vez hasta que se vuelva un hábito.

Otra advertencia es que no debe esperar que sus afiliados hagan algo que usted mismo no está haciendo. Hay muchos profesionales del Network Marketing que harán recomendaciones que ellos mismos no están dispuestos a seguir. En otras palabras, ellos querrán que su equipo “haga el trabajo sucio” por ellos. Esta práctica se aleja del significado real de duplicación – estoy haciendo lo mismo que estoy enseñando a hacer.

5) Entrénelos y luego déjelos ir.

El poder real del Network Marketing es el poder del apalancamiento. En lugar de usar el 100% de su esfuerzo, usted está usando el 1% del esfuerzo de 100 personas. Si sus auspiciados dependen mucho de usted, entonces ellos estarán usando el 110% de su esfuerzo. Esto puede llevar rápidamente al desgaste.

Entonces la clave aquí es entrenar a los miembros de su línea frontal, luego entrenarlos para que ellos entrenen sus propias líneas frontales. A medida que usted gana experiencia en liderazgo dentro del negocio, ocasionalmente podrá darle una mano a algún colega. Lo importante de esta práctica es que los miembros de su equipo entiendan que se requiere esfuerzo de su parte, de lo contrario, es mejor que no esperen tener su apoyo.

Acá tenemos algunos consejos adicionales para ganadores. Estos “secretos” fueron aprendidos del estudio de aquellos que han ganado millones en la industria.

6) Hable con muchos al mismo tiempo, en lugar de hablar con uno al tiempo.

Acabamos de mencionar que el poder real del Network Marketing es apalancar sus esfuerzos. ¿Ha notado que las personas exitosas en esta industria nunca hablan con una persona al mismo tiempo? Piénselo por un momento. Su mensaje o libreto de reclutamiento será el mismo para cada prospecto. Usted les está presentando una oportunidad de negocio. Si tuviera que usar el teléfono para hacer sus presentaciones, ¿con cuántos prospectos puede hablar en un día? Veamos qué es lo que hacen los profesionales del Network Marketing serios:

a) Diseñe una página web con un mensaje o un video grabado e invite a sus prospectos a que dejen sus datos en un formulario a cambio de algún reporte, obsequio o información de valor para ellos. (Por ejemplo usted ha dejado su email para recibir este reporte)

b) Promocione conferencias virtuales donde varias personas, de diferentes lugares, puedan participar y escuchar su presentación al mismo tiempo.

c) Cree un blog o sistema de mensajes en su sitio web donde la gente pueda hacer preguntas, realizar comentarios y estar en contacto permanente con usted.

d) Tenga un salón virtual de conferencias. Aunque no tenga experiencia, puede comenzar a reunirse con 2, 3, 5 ó 10 personas a la vez en su propia sala de conferencias. Si usted hace de estas reuniones un hábito, por ejemplo 2 veces al día con 5 personas a la vez, estará realizando su presentación y resolviendo inquietudes a 300 personas al mes. Si usted ha realizado bien su trabajo,

tendrá más de 50 nuevos miembros en su red cada mes.

e) Construya su lista de prospectos ingresándolos en un autorespondedor profesional con su mensaje de invitación a sus presentaciones, contenidos e información de sus productos, servicios y/o oportunidad.

7) Enfóquese en otros profesionales del Network Marketing.

Esto puede ir en contra del tema de saltar de oportunidad en oportunidad, pero es mucho más fácil trabajar con alguien que ya haya trabajado en la industria, que con alguien totalmente nuevo. Usted no tiene que enseñarle a pescar a estas personas, ellos ya saben, y esto puede convertirse en una ventaja.

Además, si ellos deciden unirse a su equipo, pueden traer toda su organización de la compañía anterior que por algún motivo pudo haber cerrado o simplemente están en la búsqueda de nuevas oportunidades. Claro está, el reto es que estos líderes experimentados serán mucho más difíciles de reclutar, ya que tendrán una postura más crítica frente a su oportunidad.

8) Enfóquese en gente de negocios y emprendedores.

Otra vez acá usted está tratando con personas que ya están motivadas y entienden las implicaciones de administrar un negocio exitoso. Estos individuos pueden estar haciendo Networking (haciendo contactos) con sus negocios y por consiguiente estarán en una posición ventajosa. Tales personas incluyen agentes de bienes raíces, vendedores y gente con negocios en Internet, entre otros. Estos profesionales vienen en contacto con un gran número de personas y puede ser el impulso que su organización necesita. Entre más “mentalidad de negocios” tengan sus prospectos, más alta es la probabilidad que usted los pueda invitar.

9) Haga un plan escrito de todas sus metas y pasos para llevarlas a cabo.

Los psicólogos dicen que cuando escribimos algo hay más posibilidad de que nos comprometamos con ello. Es por esto que firmamos los contratos en la línea punteada – nos ayuda a mantener nuestra parte del trato.

Todo dueño de negocio debe tener una meta a la cual aspirar. Si usted le apunta al vacío, muy probablemente acierte. Si su plan es llegar a tener un ingreso recurrente de US\$ 10.000 al mes, entonces deberá establecer metas más pequeñas a medida que se acerca a su objetivo final. Por ejemplo; US\$ 2.000 al mes después del primer año, luego US\$ 5.000 al mes después del segundo

año y finalmente US\$ 10.000 mensuales a partir del tercer o quinto año.

La importancia de escribir éste plan es calcular lo que se requiere para cumplir su meta. Entonces si debe contactar a 20 personas para obtener un “sí”, y ese prospecto representa US\$ 50 al mes para usted, usted sabrá a cuantas personas tiene que exponer su presentación o invitar a las conferencias al mes para llegar a esos US\$ 2.000 mensuales en un año. Parece simple, pero la mayoría de personas no hacen este tipo de cálculos y por consiguiente, administran su negocio con expectativas ciegas.

Una de las maneras más fáciles de llegar a nuestro destino, es saber a dónde nos dirigimos.

10) Trabaje continuamente para mejorar sus habilidades personales, especialmente su habilidad para escuchar.

En esencia, el Network Marketing se trata de interactuar con personas. Si no le gusta tratar con personas entonces esto no es para usted. Usted siempre estará en contacto directo o indirecto con personas por lo que es importante pulir sus habilidades interpersonales.

Una de las habilidades en las que deberá enfocarse inicialmente es la habilidad de escuchar. Uno de los defectos más comunes de los profesionales del Network Marketing es que hablan mucho y no escuchan lo suficiente. Usted siempre debe tomarse el tiempo para escuchar a sus clientes y prospectos porque si lo hace – ellos le dirán que es lo que necesitan. Aquí hay algunos consejos para mejorar su habilidad de escuchar:

a) Bien... sólo cállese y escuche. Esa es la parte más complicada.

b) Aprenda a ver las cosas desde la perspectiva de su prospecto. ¿Es su prospecto una madre soltera tratando de ganar lo suficiente como para sobrevivir? Identifíquese con su prospecto y ofrézcale una solución.

c) Repita lo que le dice la persona para asegurarse de que usted ha entendido lo que le están diciendo. Esto también hace que la otra persona se sienta “escuchada”.

d) No interrumpa mientras le hablan - otra difícil.

e) Haga varias preguntas para clarificación pero sin confrontarlos.

f) Evite llegar a conclusiones innecesarias y aprenda a “escuchar entre líneas”.

g) ¡Sonría! Se sorprenderá cuando vea lo que esto hace con su tono de voz.

11) Manténgase informado acerca de la actualidad de la industria suscribiéndose al menos a un boletín profesional de Network Marketing.

Hoy en día existen muchos sitios y algunos boletines sobre Network Marketing para elegir y muchos libros escritos acerca del Network Marketing. A medida que vaya adquiriendo el conocimiento y la experiencia, como “experto” en el tema, usted podrá hablar en una manera profesional y estar al tanto de las últimas tendencias y tecnologías disponibles para usted. Piense en la impresión que puede causar en sus prospectos cuando usted les hable por ejemplo de las últimas estadísticas. Esto le ayuda a crear credibilidad inmediata con sus prospectos.

Si usted espera generar US\$ 10.000 al mes, piense en lo que otros profesionales con salarios similares tuvieron que hacer para alcanzar ese nivel, un doctor por ejemplo – años de educación médica, préstamos para estudio y prácticas. No sea mezquino con su educación.

# Conclusión

## Conclusión

Usted debe revisar sus fuentes de ingreso y evaluarlas para ver cuántas son residuales y cuantas son lineales. La clave acá está en balancear su portafolio de tal manera que usted tenga un ingreso, aún si por alguna razón, no pueda trabajar o simplemente decida tomarse unas largas vacaciones.

¿Cuánto tiempo cree usted que le tomaría a Bill Gates, el hombre más rico del mundo, hacer su primero billón si todas sus cuentas bancarias fuesen congeladas?

¡Ese es el poder del ingreso residual!

¡Te deseo el mayor de los éxitos!.



[www.facebook.com/saulmunoz.com](http://www.facebook.com/saulmunoz.com)



## **"Descubra Cómo Generar Ingresos Crecientes Mes Tras Mes y Desde La Comodidad De Su Casa"**

Si llevas algún tiempo, dedicado a investigar o desarrollar Negocios en Internet tal como lo hacen los profesionales de éxito, debes tener claro que herramientas son imprescindibles para cualquier EMPRENDEDOR ONLINE!...

"Ven y forma parte de nuestro equipo de trabajo en poco tiempo veras que el ingreso residual es posible"

[Clic Aquí Para Más Información](#)