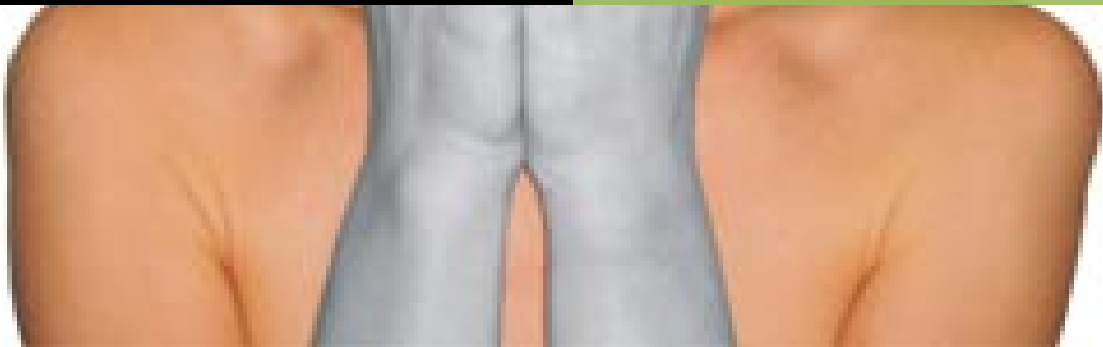




www.MultinivelEstrategico.com

LOS 5 MITOS QUE
BLOQUEAN TUS INGRESOS
EN TU NEGOCIO
MULTINIVEL.



Rubén García Juárez | Víctor Omar García Juárez

Copyright © 2009

INDICE:

<i>El Por qué de este Libro.</i>	4
<i>Mito # 1: En este negocio inviertes poco y ganas mucho.</i>	10
<i>Mito # 2: El Multinivel es un negocio que todo el mundo puede hacer.</i>	15
<i>Mito # 3: No existe mejor producto y mejor negocio que el mío.</i>	22
<i>Mito # 4: ¡Quieres Éxito! Solo tienes que aguantar.</i>	28
<i>Mito # 5: La magia del Multinivel está en la Duplicación.</i>	32
<i>Una breve reflexión.</i>	37

P.D. Estimado lector, te aconsejamos que leas desde el principio hasta el final, ya que los capítulos están contruidos en base al anterior.

Derechos de Autor:

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida o transmitida en cualquier forma o por cualquier medio existente o futuro. Cualquier uso no autorizado, intercambio, reproducción o distribución está estrictamente prohibido.

Aviso Legal:

Si bien esta información ha sido verificada por los autores, ni estos ni los editores asumen ninguna responsabilidad por errores, omisiones, contradicciones o por la información contenida en este libro.

Rubén García J. & Víctor Omar García J.:

Este libro no pretende ser un asesoramiento legal, ni de inversión, o de contabilidad.

El comprador o lector de este libro asume toda responsabilidad por el uso de este material e información.

Rubén García J., Víctor Omar García J., y MultinivelEstrategico.com no asumen ninguna responsabilidad u obligación en nombre de cualquier comprador o lector de este material.

Las opiniones vertidas en esta publicación se apegan al derecho constitucional de libre expresión, los autores o editores no asumen ninguna responsabilidad u obligación por la interpretación del comprador o lector de este material. Los nombres y situaciones son ejemplos que se basan en experiencias propias de los autores y son ajenos a cualquier tercera persona real.

**Este NO es un libro gratuito y usted
NO PUEDE venderlo ni entregarlo a otros.**

Todos los derechos reservados.

**Copyright © 2009 Rubén García J. & Víctor Omar García J.
Marketing & Multinivel Estratégico®, Distribuidor Multinivel Alfa® y
MultinivelEstrategico.com son Marcas Registradas.**

EL POR QUÉ DE ESTE LIBRO.

¿Por qué algunas personas tienen éxito en su negocio multinivel y otras no? ¿Por qué existen personas que apenas tienen 5 meses en la compañía y logran ganar más dinero que los antiguos líderes?

¿Por qué hay muchísimas personas que inician en este negocio y en menos de un mes se van? ¿Cómo poderles retener y ayudar? ¿Se puede realmente generar ingresos millonarios en esta industria? ¿Existe algún secreto o clave para generar ingresos de por vida?

¿Cómo puedo utilizar esta información para el beneficio mío y de mis líneas descendentes?

Para resolver todas estas preguntas y muchas más, necesitamos conocer **Los 5 Mitos Que Bloquean Tus Ingresos En Tu Negocio Multinivel**.

Vaya, nuestro objetivo es que des-aprendas la mala información que te hace perder tiempo y dinero en tu negocio multinivel. Y entonces estés preparado para que aprendas cómo atraer personas calificadas a tu negocio y sepas hacia donde debes de ir para construir redes sólidas.

En pocas palabras... Deseamos Potenciar tu negocio multinivel de manera exitosa. Sabemos que se puede lograr y sabemos cómo hacerlo.

El primer paso es éste: Convertir los errores más comunes en aciertos efectivos para dejar de perder dinero, tiempo, esfuerzo y convertirte en un **Distribuidor Multinivel Alfa®**.

El camino a tu libertad financiera empieza hoy, y que mejor que aprendas a dar los pasos correctos en esta industria, sin sufrimiento, sin demoras, sin malos hábitos, pero sobre todo... con una misión en mente... la de elevar tu bienestar personal y financiero.

Para nosotros es un honor y un placer guiarte en tu camino al éxito.

Sinceramente,

Rubén García J.

Víctor Omar García J.

Co-Fundadores de Marketing & Multinivel Estratégico®

Los 5 Mitos Que Bloquean Tus Ingresos En Tu Negocio Multinivel.

Por Rubén García & Víctor Omar García.

5

Imagínate que es tu primera semana (o tal vez lo sea) en tu negocio multinivel, como fuere, aún no entiendes los porcentajes ni las bonificaciones. Anteriormente accediste a ir a una reunión de oportunidad, casi desubicado asististe...

¿Recuerdas aquella vez?

Después de tanta insistencia de tu patrocinador estabas por fin en la reunión.

Pues bien, quedaste asombrado y un poco desorientado...

Al fondo se escuchaba música y viste como muchas personas habían cambiado su vida con esos productos, con los productos que tú consumes, sabes que son excelentes y no lo dudamos.

Cuando llegaste a la reunión, personas muy amables te dieron la bienvenida, te llevaron directamente al lugar indicado donde te sentaste cómodamente.

La gente parecía como una gran familia, la mayoría sonrientes se saludaban.

Veías como tu patrocinador se sentía como pez en el agua, mientras tú observabas cada detalle del lugar, al frente una mesa con los productos que tú consumes.

Al menos sabes que se trata de algo que tú conoces.

Pero muchos en esta industria, literalmente... son llevados sin antes haber conocido el producto.

Las personas llegan cada vez más, y ves a otras personas con trajes –casi uniformados– que empiezan a prepararse para la reunión.

En ese momento, tu patrocinador te saca de tu pensamiento y te presenta a un líder importante de la compañía.

Sin pensarlo extiendes la mano para saludarle, parece ser una persona muy exitosa, sobre todo se ve muy feliz.

¡Vaya... sí se diferencia de los demás! -Te dices a ti mismo-

Al mismo tiempo ese líder toma tu mano y te da un carismático saludo:

¡Bienvenido! ¡No te arrepentirás!

Entonces...

Esa persona te sonrío y se retira para dar inicio a la reunión...

Las personas empiezan a tomar asiento, la música para, y de pronto las luces se apagan...

Entra a escena un video informativo y con música inspiradora se muestra el logo de la compañía y ves testimonios de personas en lugares muy distantes del planeta.

¡Nunca imaginé que esto fuera mundial! –Te dices a ti mismo-

En el video te muestran cómo personas comunes y corrientes logran tener la vida que tanto sueñas...

Personas que no tienen educación logrando riqueza y prosperidad. Viajando, dando educación privada a sus hijos, comprando autos nuevos de lujo y casas que solo ves en programas de televisión gringos.

De pronto... se muestran cientos, me atrevería decir... miles de personas disfrutando del estilo de vida que te proporciona esta industria. Todos reunidos en auditorios gigantescos y en estadios de todo el mundo.

Volteas a tú alrededor y ves las miradas llenas de esperanza de todas las personas que te acompañan en la sala. Animosas y con el deseo de alcanzar sus propios sueños.

¡Vaya, parece ser que esto funciona! ¡Esto funciona! –Te dices una y otra vez-

Entonces termina el video, las luces se encienden y notas que el líder dice nuevamente las palabras de bienvenida, todos aplauden... entonces es cedido el micrófono a una chica de uniforme...

Ella empieza a hablar de la mala situación en la que se encuentra la economía, y como en 3 meses su empresa, su producto y su plan de marketing le han cambiado su vida... y cómo esto te puede hacer millonario, darte la tan deseada libertad económica.

Más y más personas dan sus testimonios, hablan sobre cómo el producto les ha ayudado y cómo sin saber casi nada han construido un negocio muy rentable que les proporciona mucho dinero, reconocimiento, satisfacción, y libertad financiera.

En solo 3 meses han dejado su trabajo y han ganado mucho dinero, se han comprado autos nuevos, se han cambiado de casa y están disfrutando de la vida...

Los ojos se te abren cada vez más, pero aún no estás muy bien convencido... cuando de pronto el líder llama a una persona “especial” ...

Es una mujer muy carismática, llena de alegría y espontaneidad.

Todos se quedan en silencio y el líder muestra uno de los cheques de esta mujer...

Se escucha al unísono: **¡Wowwww!** La boca se te abre cada vez más... La mirada fija en el cheque, ves como el cheque alcanza las 6 cifras, tu cuerpo es pasmado por la emoción. Las personas se acercan para verlo detenidamente, por tu mente pasa el sueño de ganar esa enorme cantidad de dinero.

¡Si tan solo ganará una cuarta parte de lo que ella gana, yo resolvería tantos problemas! –Te dices a ti mismo-

Es asombroso ver que esta persona está ganando mucho más dinero que un político de este país.

Entonces todos la despiden con aplausos y porras, ella se llena de orgullo y satisfacción, les agradece a todos en su equipo... mientras tú sigues pensando en la maravillosa vida que podrías darte, los ánimos empiezan aflorar y tu mente viaja tan rápido que ya te sueñas dándote el lujo de darle a una patada en el trasero al ogro de tu jefe...

¡Vaya! ¡Parece que esto funciona! ¡Esto Funciona! Te repites una y otra vez...

Y al parecer no se tiene que hacer mucho, es un negocio muy sencillo y redondo, cero inversiones y muchas ganancias... Si les funciona a estas personas... ¿Por qué a mí no?

Entonces es pasado el micrófono a un chico muy dinámico, muy inteligente el habla sobre qué tienes que hacer.

Prestas toda la atención posible, mientras él hace círculos y porcentajes, tu mente viaja y tu corazón se acelera, él va sumando cada vez más dinero y más porcentajes, te dice todas las formas en que puedes ganar y los diferentes niveles que puedes alcanzar.

Ya te olvidaste de tu patrocinador, solo existen Tu y los números...

No te das cuenta que la presentación ha terminado, estás tan emocionado que ya te ves en tu casa nueva, pagando tus deudas, manejando ese auto deportivo y conociendo diferentes lugares en el mundo...

Entonces tu patrocinador te despierta de tus sueños y te pregunta: *¿Cómo ves el negocio?*

A lo que respondes...

¡Excelente!... Pero... ¿Qué tengo que hacer?

Atinadamente él saca, sin que tu sepas de donde, una solicitud o contrato para que firmes tu afiliación a la compañía.

“Solo tienes que comprar un mínimo -o un kit- de 50 dólares, realmente es un negocio tan barato” –Te dice-

“Excelente... ¿Dónde tengo que firmar?” –Le preguntas a tu patrocinador-

Pues estimado lector, ya estás firmado, y como se dice en el multinivel o multi-desarrollo estas: *“Dentro del negocio”*.

Pero una vez que te despides de tu patrocinador y con forme va pasando el tiempo, te vas dando cuenta que las cosas no son tan fáciles como te lo hicieron creer.

La emoción empieza a bajar con forme pasan los días y empiezas a cuestionarte si realmente esto es para ti.

En tu mente surgen preguntas como:

¿Qué tengo que hacer?

¿A quién le tengo que vender?

¿Quién comprará mi negocio?

¿Cómo tengo que patrocinar a mis socios?

¿Tengo que invertir más?

¿Cómo me van a pagar?

¿Solamente tengo que vender?

¿Quién me va ayudar a construir esto?

Pero sobre todo... ¿Cómo voy a obtener todo lo que me prometieron?

Indiscutiblemente, si continúas con tu negocio, te hará ser más fuerte, más astuto, con más autoestima, serás más líder...

Pero también...

Los 5 Mitos Que Bloquean Tus Ingresos En Tu Negocio Multinivel.

Por Rubén García & Víctor Omar García.

9

Caerás en la cuenta de que te convertirás en alguien que desea a toda costa ganar, por lo que aprenderás los Mitos (Que muchas veces son enseñados por los principales líderes de la compañía) que destruyen tu Negocio Multinivel y que te destruyen a ti como un futuro líder.

Es muy cierto que podrás obtener en esta industria todo lo que desees, podrás ganar mucho dinero, autos, casas, viajes, etc. Pero lo que no te han dicho desde el principio que esto no es tan sencillo y fácil de lograr, ni tan poco, tan barato como te lo pintan.

¡Escúchalo bien! Verás que los principales problemas en tu negocio multinivel están directamente relacionados con estos Mitos...

Identifícalos... Analízalos... y Sácalos de tu negocio.

Excluye estas falacias, excluye estos Mitos y verás como tu negocio emprende el vuelo hacia la libertad financiera.

Pues bien... Empecemos...

P.D. Cuando hablemos de Multinivel, Marketing Multinivel, Network Marketing, Multi-Desarrollo nos estamos refiriendo al mismo modelo de negocio en esta industria.

MITO # 1: EN ESTE NEGOCIO INVIERTES POCO Y GANAS MUCHO.

Bien, antes de que algún líder cierre de golpe este libro y nos lo arroje a la cabeza, queremos decirte que en este negocio sí se puede ganar mucho dinero con poca inversión, pero eso sólo cuenta cuando tú ya tienes una línea descendente fuerte y solida.

Desafortunadamente este mito es uno de los primeros que te promocionarán:

¿Por qué?

Porque afiliarte a un negocio multinivel no cuesta nada, con un máximo de 50 dólares puedes empezar a gozar de los beneficios que te dará la empresa. Y en compañías que trabajan 100% el multinivel te da el derecho a tener los productos al precio de mayoreo, solo por haber firmado.

¿Has escuchado esto alguna vez?

Pues esto es muy cierto, pero lo que **hay más al fondo** con esta idea es hacerle creer a los prospectos que no tienen que invertir grandes cantidades de dinero para ganar millones, es decir, con solo pagar tu kit de entrada puedes generar cientos e inclusive millones de dólares.

Pero seamos honestos, en ningún negocio que tú conozcas existe la posibilidad de NO invertir absolutamente nada y ganar.

Si quieres poner un Spa tienes que invertir en el lugar, las camas, el acondicionamiento, el personal, mucha infraestructura, promoción, y todo para tener utilidades netas en unos 3 o 5 años después.

¿Por qué entonces un negocio multinivel tiene que ser diferente?

Claro, existe una diferencia entre los negocios tradicionales y el negocio Multinivel, ya que en este último no necesitas un lugar, no necesitas empleados, ni horarios, ni mucha infraestructura... lo puedes hacer desde casa, pero con solo invertir 50 dólares NO obtendrás millones de estos. ¡Falso!

Lo que nadie te dice es...

Que tendrás que pagar impuestos, pagar por tus tarjetas de presentación, muestras de producto, catálogos o folletos, publicidad, flyers...

Ve sumando... ¿Cuánto te cuesta mantener tu negocio multinivel?

Agrégle tus llamadas telefónicas, ya sean por línea residencial o celular, súmale el costo de Internet, los viajes para los eventos de la empresa, los boletos para el rally, tu pasaje, el hotel, tu comida, esto si no cumpliste con la meta.

Y aquí súmale la mejor inversión: TU FORMACIÓN.

Los cursos para aprender a vender, de marketing, crecimiento personal, liderazgo...

Y por supuesto, la inversión en los productos, pues si no los vendes... ¿Qué negocio es este?

Creo que ya no es tan barato, ¿Verdad?

¿De dónde sale todo ese dinero?

De tu bolsillo o el bolsillo de tu pareja.

ESTO ES UNA SIMPLE VERDAD: CUALQUIER NEGOCIO REQUIERE INVERSIÓN, PARA GANAR HAY QUE INVERTIR.

Si quieres ganar dinero tienes que poner algo de dinero. Esto es una ley...

Ya sea en tu formación, en la materia prima o en lo que vendas.

¿Entonces porque me dicen que no tengo que invertir nada?

Porque la gente no está dispuesta a dar antes para poder lograr algo.

En pocas palabras te están haciendo creer que no se necesita hacer nada para poder hacerse rico, solo tienes que firmar la solicitud. Y esto, estimado lector va a hacer que tus ingresos se bloqueen.

Porque así como nos han enseñado hacer este negocio, así mismo guiarás a tus prospectos y por lo tanto... todo se derrumbará.

Las personas quieren riqueza, quieren viajar, quieren libertad personal y financiera, pero la mayoría de la gente no está dispuesta a invertir por lo menos en su propia persona para lograrlo. Y la razón está en que...

A pesar de todo lo que queremos, nos cuesta mucho trabajo cambiar, salir de “Nuestra Peligrosa Zona De Confort” aunque esta sea la miseria, la herrumbre de nuestras vidas, y caminar a un estado mejor se hace cada vez más pesado con el paso de los años.

Pero esto no justifica nuestro poco andar, lamentablemente nos sentimos tan seguros con nuestra forma de vida que dejamos pasar muchas oportunidades. Y es solo cuando tenemos una vocecita incesante en nuestra cabeza que nos fastidia por cambiar, cuando aparecen destellos de ascender y llegar a la gloria.

Entonces en ese pequeño momento de rebelión interna, es cuando firmamos solicitudes o contratos para hacer “algo” por nuestras vidas. Al fin y al cabo, el ser humano se llena de esperanzas y “deseos” no cumplidos. **Entonces se da el paso de intentar un negocio multinivel prácticamente sin inversión.**

Para ellos el “riesgo” se disminuye y no se dan cuenta que el negocio no es riesgoso, más bien ellos son el RIESGO por tenerlos en tu equipo.

Por eso con el afán de Patrocinar a más personas... sea quien sea, se duplica este mito, porque todos sabemos, inconscientemente, que las personas son perezosas y así es más “Atractivo” mostrar tu negocio multinivel.

Te lo decimos porque ya hemos pasado por esa experiencia, si alguno de nuestros líderes nos hubiera dicho cómo hacer este negocio, créenos que nos hubiéramos ahorrado muchísimo tiempo y dinero.

La estúpida idea de que este negocio es gratis, te hará perder eso y más... Pregúntate:

¿Cuántas personas han ingresado a tu negocio? Y...

¿Cuántas de estas personas se han quedado?

Pues bien, esto está relacionado directamente con este mito, en el momento de que tú empiezas a quitarte los velos que te mantienen atados, verás que la realidad es otra...

La de promocionar un negocio “CERO INVERSION” atraerá solo personas que sean del tipo: “QUIERO TODO GRATIS”

¿Crees que este tipo de personas quieran invertir en su FORMACIÓN, en su LIDERAZGO?

¿Crees que podrán invertir tiempo en su negocio?

¿O algo de dinero?...

Lo vemos muy DIFÍCIL, por lo cual no te asombres de que tengas personas que no hacen nada en tu equipo multinivel.

Olvídate de esta gente que no quieren ni están dispuestos a Formarse, a Educarse en su negocio, a invertir tiempo y algo de dinero en su propio ser, lo escuchaste bien, **En su propio ser, en su propia persona**, ¿Qué puedes esperar de ellos?...

Tú que has dado el primer paso al cambio, a mejorar tu vida, que has salido de tu Peligrosa Zona De Confort, tú que pagaste por este curso, sabes muy bien que todo tiene un precio, sea en tiempo y dinero, y sabes muy bien que tu formación es tan importante para tu éxito como lo es para tu vida el comer correctamente.

Habrán personas que te digan lo contrario, que no necesitas instruirte para hacer este negocio, ¡Es más! te obsequiarán todo lo “necesario” para hacerlo y también esperarán que la compañía se los de todo... (Y hasta podrían obsequiarte este libro sin que tu lo pagues), pero ellos no se dan cuenta que están haciéndole un mal a sus prospectos y distribuidores, estarán duplicando el Primer Mito, y por lo tanto bloquearan su negocio cada vez más.

Esa es una de las razones por las cuales un “líder” se estanca y nunca será un **Distribuidor Multinivel Alfa**[®]. Para ti, este es nuestro consejo:

El negocio multinivel es un negocio de equipo, un negocio de personas con mentalidad de: GANAR – GANAR e INVERTIR – INVERTIR.

Tienes que invertir en tu formación, en tu capacitación, en tus habilidades, para luego seleccionar personas que son como tú, que quieren crecer personalmente y que están dispuestas a invertir tiempo y dinero en su propia persona.

¿Cuánto Tiempo y Dinero? Esa es una respuesta que está determinada por ¿Cuánto deseas Ganar? No solo en Tiempo y Dinero...

Nosotros trabajamos con las personas que tienen ésta respuesta en mente: **“Todo lo que sea necesario para alcanzar el éxito”**

¿Pero qué hay de las personas que no tienen Tiempo y Dinero?

Tal vez esa persona no es una persona ideal (por el momento) para tu negocio. Porque tal vez no disponga del Dinero, pero **REALMENTE SÍ DISPONE DE TIEMPO**. Piensa en esto...

¿Qué tipo de personas quieres en tu negocio multinivel?...

Este es un gran negocio, donde el mayor de los éxitos está en que serás una mejor persona, un mejor líder y por ello serás reconocido y recompensado con todo lo demás: Amigos, Riqueza, Salud, Bienestar, y Tiempo de calidad para ti y los tuyos.

Para Ganar... Tienes que Invertir. Y para crecer... Tienes que cambiar.

No hay más. Eso es todo.

MITO # 2: EL MULTINIVEL ES UN NEGOCIO QUE TODO EL MUNDO PUEDE HACER

Vaya... Llegamos a uno de los peores Mitos y uno de los más destructivos para tu negocio multinivel.

Pareciera que es una razón muy lógica y elemental creer que nuestro negocio es para todo el mundo. Pues...

¿A quién no le gustaría ganar mucho dinero?

¿O viajar por todo el mundo?

¿A quién no le gustaría tener más salud y tiempo con su familia?

¿O ser reconocido y recompensado por sus logros?

Si todo el mundo quiere eso y más, es muy lógico pensar que deseen nuestro negocio.

Por eso mismo ves a millones de personas en esta industria hablando con todo el mundo, tratando de convencerles y hacerles ver que están en la oportunidad de sus vidas.

Porque tenemos en mente que toda persona es un “potencial” distribuidor y que si llega el “Prospecto Ideal” nos convertirá en ricos; mantenemos la esperanza de que algún día encontremos ese Distribuidor apto y dotado para hacer este negocio.

Lo peor de todo, es que nuestros líderes nos piden que hagamos exactamente lo mismo, que salgamos todos los días a hablarles a desconocidos para tratar de vender nuestros productos y negocio.

Tal vez ellos no se den cuenta de que las cosas han cambiado, que hay maneras más sencillas y eficientes de hacer este negocio.

Pero cuando eres nuevo y no tienes a quien recurrir para vender tú negocio o producto sucede que las primeras personas quienes visitas son a TODA tu familia, con la esperanza –de nuevo- de asociarlos a nuestro fabuloso multinivel.

La realidad es que...

Las personas se sienten muy bien haciendo lo que hacen...

Es decir... muchas personas que se dedican a su trabajo, son médicos, abogados, licenciados, obreros, maestros, comerciantes, investigadores, amas de casa, estudiantes, empresarios, Etc.

¿Te imaginas qué sucedería si todo el mundo estuviera en un negocio multinivel?

Estamos seguros que ningún médico procuraría nuestra salud en los hospitales ni tampoco construirían nuestros hogares, nadie hiciera la ropa que tenemos puesta... andaríamos desnudos por el mundo, Jajajajaja.

Entonces, tú **AÚN** eres ese único ser apasionado con tu negocio, y estamos seguros, que si estas tan emocionado y comprometido con él, habrás roto algunas relaciones existentes con aquellas personas –e inclusive con tu familia- que no han aceptado lo que tú les ofreces. Pero esa es la palabra clave: **AÚN**...

¿Pero cómo es posible que ellos no deseen la Oportunidad de sus vidas (libertad financiera, más vida, más tiempo) que les estoy ofreciendo?...

¿Por qué no la ven?

La razón viene por duplicar este Mito.

Pero si este negocio es de personas, ¿Cómo puede bloquear mis ingresos hablarle de mi oportunidad a todo el mundo?

Si realmente quieres saber la razón... Hagamos un pequeño ejercicio mental...

Imagínate que estás muy cómodamente sentado en la banca de un parque, junto a tu pareja o amigos...

La tarde es bella, los rayos del sol se mezclan con los colores verdes y claros de los árboles...

El paisaje es muy alentador para relajarte y escuchas como el agua golpea suavemente las piedras de la fuente.

Las personas caminan, algunos niños juegan en los jardines verdes y sobranes de flores.

Casi puedes respirar como el viento fresco trae los aromas de la primavera.

Está tan relajada y amena la plática que...

En eso te interrumpe una persona, pensarías que es alguien conocido, pero te encuentras que es alguien que nunca habías visto...

En su mano observas algún producto desconocido y trae consigo una maleta con el logotipo de alguna compañía.

“Disculpen... Buenas tardes... Mi nombre es Ricardo Anaya y soy de la compañía XYZ. ¿Le puedo interrumpir por 1 minutito?”

Le miras a los ojos intuyendo la venta de algo, y por no ser descortés accedes... *¡tan solo es un minuto...!* Además tienes curiosidad de saber de qué se trata.

Entonces esta persona empieza a hablarte rápidamente, con esfuerzo y dedicación de lo maravilloso que es su producto...

Según él... es un producto tan bueno, pero tan excelente que puede ayudarte a ti y a tu familia a mejorar su vida... Realmente parece muy entusiasmado...

Sin pensarlo, el minuto se pasó volando... (Que gran pérdida de tiempo, eso mismo hacíamos)

Pero algo sucede....

Piénsalo... ***¿Qué es lo que haces cuando alguien trata de venderte algo que tú nunca pediste... aún siendo algo que tú podrías querer?***

Levantas tus defensas al instante, ¿Verdad?

Visualízate en lo que pasó... tú estabas completamente relajado teniendo una charla muy amena, cuando alguien se acercó a ti queriéndote vender algo.

¿Quién tiene más interés, tú o esa persona?

¿Cómo te sientes cuando esa persona está hablando?

¿Te sientes tenso por la conversación, apresurado, con un grado alto de esfuerzo?

¿O te sientes relajado, con poder de tomar una decisión?

Y el poder que tienes es que aunque esta persona haya llegado hasta ti, tu puedes decirle que **NO** antes de que termine.

Pero...

¿Cómo se encontrará el vendedor –Ricardo Anaya-?

¿Crees que se sienta tranquilo, sereno, y que disfrute de la información?

O quizás... se sentirá tenso, pues está haciendo labor de venta; mostrando alta emoción, pues tiene que convencer a las personas que tiene de frente; además... solo tiene un minuto.

El sabe que tiene que hacerlo, porque él quiere mejorar su vida, y sabe que el producto es muy bueno, pero recibe comúnmente respuestas como estas:

- No, gracias.
- No tengo tiempo.
- No conozco ese producto.
- No conozco tu compañía.
- No, no quiero.
- Aléjate.
- Le dan la vuelta.

Además, bajo el entrenamiento que ha recibido, tiene que hablar con 20 personas al día, incluyendo a su familia.

Pues de eso depende que recupere su inversión y de que cobre sus comisiones –según le han enseñado-

Además el tiene la tremenda desventaja de ser un completo desconocido para los demás. Y puede que hasta lo lleguen a insultar.

Los malos vendedores anuncian su presencia demasiado pronto. Empiezan a venderle en cuanto se acercan al cliente. Los clientes se ponen en Alerta Roja y levantan sus escudos, inclusive si son tu familia y amigos.

Tus Clientes y Prospectos Quieren Comprar, Quieren mejorar sus vidas, Quieren aprender a ganar más dinero. Pero NO QUIEREN que les vendan... al menos, no como vende la mayor parte de la gente.

Ahora te toca ponerte en el lugar del vendedor...

Pregúntate... *¿Yo tendría el poder?...*

¿O lo tendría la persona que te está escuchando? Por supuesto...

La persona que tiene el poder es quien fue interrumpido por alguien.

En pocas palabras...

Poder tiene aquella persona a la que tú necesitas.

Un distribuidor multinivel no debe ir por la calle interceptando a cualquier persona para hablarle del negocio y del producto. Porque si lo hace entonces el distribuidor multinivel le habrá dado el poder a la otra persona para que sea rechazado y hasta ofendido.

Desafortunadamente, millones de distribuidores en esta industria siguen haciendo las mismas cosas de siempre.

La mayor parte de los líderes en nuestra industria presumen que todo lo que se debe hacer es tomar el producto y el material que se nos da, y comenzar a venderlo. Sin embargo aquellos que cambian y personalizan su material de marketing son los que ganan todo el dinero.

De esta forma la mayoría tiende a comportarse como personas que tienen algún tipo de dependencia con otras personas.

Lo que nadie nos enseña es que este negocio es de relaciones humanas, donde los grandes resultados se generan al crear redes de personas con un mismo fin, una misión y visión compartida.

La loca idea de que “Todo el mundo quiere mis productos y mi negocio” te mantiene a ti y a tu negocio en un estado de necesidad.

No seas como el vendedor...

En cambio se una persona con la idea fija de un seductor...

Tienes que estar en la posición del líder y para ello debes de conocer a quién le vas a vender, ya sea tu producto o tu negocio, saber cuáles son sus necesidades y sus deseos... y más importante aún, debes de lograr que ellos *se den cuenta* de cuánto te necesitan, y cuánto *Tú* puedes darles, sin parecer un vendedor ambulante.

Después de ser las personas que siempre perseguíamos a otros, personalizamos y creamos para sí nuevas estrategias que nos ayudaran a que fuéramos perseguidos en vez de perseguir.

Entonces...

Empezamos a ganar valor por medio de adquirir más habilidades y mejorar nuestro entendimiento del negocio.

Empezamos a invertir más en nuestra persona por medio de adquirir conocimiento y ponerlo en práctica.

Ya no queremos seguir siendo rechazados una y otra vez, desgastando nuestra garganta, ánimo y autoestima, todo para que nunca hicieran nada en el negocio.

Para ti no tiene que ser diferente...

¿Qué sería mejor?...

¿Tratar de patrocinar a todo el mundo?...

Ó

¿Patrocinar solo a aquellas personas que deseen formar equipo contigo y que deseen hacer el negocio?

Para ti, una persona que no se interesa en su inversión personal no debe de ser una persona ideal para tu negocio.

No debe de ser de tu interés hasta que haya demostrado que quiere estar contigo y hacer lo que haces.

Y para ello, tienes que tener un **Filtro de Mercadotecnia**[®] donde las personas se vayan auto-calificando si son aptas o no para el negocio.

Esto es una estrategia de mercadotecnia donde tus prospectos son succionados a lo que tú ofreces y nadie más puede acceder a menos que sean las personas indicadas para ello.

Entonces solo así... merecen tu atención y tú seleccionarás a los más indicados para entrar en tu negocio.

De esta manera te posicionas a ti como un líder que los puede llevar al éxito. Pero lo mejor es que evitas a muchas personas que no quieren unirse a ti y que pueden bloquear tus ingresos en tu negocio multinivel.

El liderazgo reside en la capacidad de llevar a otras personas a un destino al cual nunca irían solas.

En este momento debes de empezar a valorar lo importante... que es posicionar correctamente tu negocio en la mente de las personas.

No es persuasión ni tampoco algo subliminal. De ninguna manera. Es simple: el hecho de adquirir todo lo necesario para hacer tu negocio de manera eficiente y sin tanto sufrimiento.

En el momento en que dejas de ser visto como alguien que necesita de los demás, en ese momento te posicionas como alguien diferente, y si aprendes cómo hacer correctamente este negocio y cómo crear redes solidas, te posicionarás como un experto en esta industria.

Realmente no es tan difícil, pues solo necesitas saber un poco más que la mayoría, y automáticamente tendrás un valor adicional por lo que las personas te seguirán.

Nosotros sabemos que tú puedes lograrlo, sabemos que puedes ser mejor, creemos en ti y en tu capacidad de liderazgo, de otra forma, estamos seguros que tú no tuvieras este libro en tus manos.

Esto es solo el principio de tu aprendizaje...

El principio a un cambio de vida mejor y trascendental...

MITO # 3: NO EXISTE MEJOR PRODUCTO Y MEJOR NEGOCIO QUE EL MIO

Distribuidor 1: *¡Oye Amiga! ¿Tu trabajas en la compañía multinivel XYZ?...*

Distribuidor 2: *¡Sí! ¿Por qué me lo pregunta?...*

D1: *Mi nombre es Amalia Torres y trabajo en la compañía ABC... Quisiera mostrarte mis productos y mi plan de pagos...*

D2: *Bueno... Pero mira... Yo también quiero mostrarte mis productos y que veas cuánto nos pagan...*

¿Cuánto te pagan a ti?

D1: *Pues mira... ahorita no estoy recibiendo mucho, pero más o menos unos \$23,500 pesos ¿Y a ti?*

D2: *¡Ahhh! está muy bien amiga... pues mira a mí me pagan en dólares, unos \$ 2,500...*

D1: *Pero han de estar muy caros tus productos, Pues lo pagan en dólares, ¿No?*

D2: *No, no están caros, lo que pasa es que son de ¡Altísima calidad! Y lo mejor es que están avalados por garantías internacionales que...*

D1: *Pues también los míos están avalados por normas internacionales y además hay especialistas que lo recomiendan amplia...*

D2: *¡Pero! No solo eso... Yo tengo un testimonio propio con los productos y además ya me gané un viaje a Europa...*

D1: *Uyyyy noooo, es que no sabes amiga Mi compañía es maravillosa para los viajes yo me he ganado...*

BLA BLA BLA BLA BLA...

¿Alguna vez te ha pasado esto?... ó...

¿Has escuchado una conversación parecida?... Pues...

No están muy lejos de recibir el Oscar a la mejor actuación...

De ninguna manera dudamos que sus respectivos productos, planes de pagos y compañías sean excelentes, ¡NO!, pues los productos en la industria del multinivel suelen ser mucho mejores que los que se venden en supermercados o tiendas normales.

Tampoco dudamos de las capacidades de las personas y de su éxito.

De lo que dudamos... es de su manera en que venden su negocio hacia otras personas, sea que estas estén o no en el multinivel.

Lamentablemente este mito está tan arraigado a cada distribuidor y a cada compañía que termina por destruirlo, a él y a sus respectivas organizaciones.

Y la idea de SÚPER-PROMOCIÓN es tan ridículamente vieja en las compañías multinivel que no se dan cuenta que el decir: **"SOMOS LOS MEJORES"** daña tanto a sus distribuidores como a los ingresos de los mismos.

La proporción de bloqueo de tus ingresos es directamente proporcional con la SÚPER-PROMOCIÓN de *"Somos los mejores"*.

Es decir, entre más digas esto, más bloquearás tus ingresos.

Pero la razón principal de Súper-Promocionar tiene un lado oscuro, es la de meterle en la mente de las personas (prospectos y clientes) la idea de que al decir: *"Mi producto, mi negocio, mi plan de pagos son los mejores del mundo"* acepten el hecho de que es fácil hacer su negocio y por lo tanto:

- No tendrás que vender el producto, pues como es tan bueno, se vende sólo.
- No tendrás que saber sobre negocios, pues como es tan bueno, prácticamente se da, sólo tienes que asistir a reuniones y compartir tus testimonios.
- No tendrás que saber de mercadotecnia, pues como el plan de pagos es tan bueno, sólo tienes que hablar del negocio a todo el mundo y firmar gente.

Ninguna compañía multinivel es mejor que la otra, ningún producto es mejor que el otro, ningún plan de pagos es mejor que el otro.

Cada uno tiene sus propias características, beneficios, sistemas y diferencias.

Por lo tanto, ningún producto se vende solo por el simple hecho de ser el mejor.

Piensa en esto...

Compra unos \$1000 en productos, llévalos a tu casa, toma un sillón reclinable o una silla cómoda, hazte una rica bebida y siéntate a disfrutar de la vida por unas cuantas horas...

¿Listo? Ahora ve al banco y revisa si se incremento tu cuenta...

¿Qué paso?... ¿Nada?

Obvio, el producto, como el negocio, **NO SE VENDEN SOLOS.**

Ningún producto, negocio, plan de pagos se venden solos, se necesita de una persona, y no todo el mundo quiere tu producto, negocio u oportunidad.

Es posible que estés con la “Mejor Compañía Multinivel”, tengas el “Mejor Producto” y tengas el “Mejor Plan de Pagos” **PERO NADA DE ESTO HARÁ QUE ALCANCES (O QUE ALCANCEN TUS DISTRIBUIDORES) LA PROSPERIDAD Y LA RIQUEZA.**

Desafortunadamente lo que nadie te enseña es cómo hacer este negocio...

Y la mejor forma de hacerlo es que aprendas la diferencia entre ventas y mercadotecnia.

Pero antes de pasar a ello déjanos decirte que el llamado “Plan de Mercadotecnia” ó “Plan de Marketing” de las compañías multinivel **NO ES PARA TI UN PLAN DE MERCADOTECNIA.**

Para las compañías multinivel si lo son, porque su negocio es la venta del producto por medio de distribuidores, su principal función del plan de mercadotecnia es atraer más distribuidores para la venta de sus productos, pero para ti como socio independiente del negocio ese no es un plan de mercadotecnia o plan de marketing, simplemente es un Plan de Pagos o Plan de Bonificación.

Las Ventas es lo que se hace de persona a persona, cara a cara. (Distribuidores)

La mercadotecnia son las ventas realizadas por un sistema. (Compañía Multinivel)

La mayoría de los distribuidores del multinivel soy muy buenos en las ventas cara a cara, pero por lo general son muy malos para vender por medio de un sistema, lo cual se llama mercadotecnia.

Déjanos decirte algo:

Tu Negocio No Tiene Nada Que Ver Con Tu Compañía Multinivel

Y antes de que nos la mientes (Recordar a nuestra mamá)... déjanos explicarte esto:

El multinivel ya no es lo que parece, ha evolucionado y sigue evolucionando, nos tomó tiempo en llegar a lo que es ahora, y todo este tiempo seguiremos haciéndolo, pero resulta que nuestros productos y servicios no son realmente nuestros productos y servicios.

Véalo de esta forma, de ninguna manera estamos aquí para vender vitaminas o servicio de hosting. No estamos aquí para “Hacer que la gente entre al negocio”.

De hecho, aquí tienes una muy breve lista de las cosas que realmente NO Importan:

- Mi producto o servicio es el más barato de la industria.
- Mi producto tiene todos los minerales y aminoácidos, tanto esenciales y no esenciales.
- Mi servicio tiene 100 Mb de almacenamiento y set de páginas auto cargadas.
- Mi producto o servicio tiene normas internacionales de calidad.
- Mi producto es el mejor que el tuyo.
- Mi producto es el más revolucionario de la industria pues utiliza tecnología nasa para mayor beneficio.
- Mi producto baja 10 kilos en una semana.
- Etc. Etc. Etc.

¡Oiga Usted! ¡Deje de hacer lo que esté haciendo y ponga atención a esto!

Mira. Todo lo que importa es que tu producto o servicio tiene un valor real y ofrece una solución para el cliente y esto es el ingrediente necesario para el éxito a largo plazo.

Así, déjate de preocuparte por las características y el precio de tu producto, y déjate de preocupar por la “competencia”.

No hay ninguna. No existe.

¿Por qué?

Porque en primer lugar, la competencia es una muy buena cosa.

Si tú no tienes competidor en la venta de algo similar, significa que no hay demanda real de ese producto.

En segundo lugar...

Tu negocio es el marketing o mercadotecnia (Comercialización). Quien comercializa y promueve correctamente y mejor, gana...

Lee de nuevo esto... "TU NEGOCIO ES DE MERCADOTECNIA". ¡Ojo! Mercadotecnia NO ES TU PLAN DE PAGOS. Tu negocio tiene que ver con Mercadotecnia. Punto.

El dinero no está en el producto o servicio, está en **Saber cómo comercializar el producto y el negocio.**

Aprende el CÓMO en lugar de QUÉ.

La mercadotecnia te proveerá el cómo vender tus productos, cómo patrocinar a más personas, y cómo harás crecer tu negocio.

¡Claro! Es muy importante saber sobre tu negocio y productos, pero esto NO ES TODO.

Porque sin mercadotecnia no podrás saber cómo vender tu producto y cómo vender tu negocio, aunque estos sean los mejores del mundo.

Si no sabes cómo poner en las manos de tus prospectos ese negocio, de nada servirá que la compañía te pague el 1000% de bonificación.

¿Por qué crees que pocos son los que ganan los cheques de 7 cifras?

Bien, aquí hay algo muy importante, si sigues duplicando este Mito bloquearás mucho más tus ingresos, porque tanto tu como tus distribuidores se quedarán en el QUÉ y nunca sabrán el COMÓ...

Piénsalo...

En las compañías multinivel siempre nos dicen lo que debemos hacer... más no cómo hacerlo.

Tu producto, empresa, plan de pagos y más NO TIENEN SENTIDO hasta que encuentres una forma de adquirir tus clientes y socios de negocio (Patrocinados).

De nuevo, el Dinero NO ESTÁ en el producto o negocio. Es tu habilidad para MOVER en el mercado ese producto o negocio lo que te dará el éxito deseado.

Porque cuando sabes cómo hacerlo (Con mercadotecnia real y poderosa), entonces sucede que empiezas a ganar.

En pocas palabras...

- Cuando tú haces este negocio correctamente, **Tú no tienes que “Vender” tan estrictamente como la palabra lo indica: “Vender”.**
- Cuando tú haces este negocio correctamente, **Tú no tienes que pedirle a la gente que se una a tu negocio... Ellos te lo piden a Ti.**
- Cuando tú haces este negocio correctamente, **Tú no tienes que poner volantes de “Trabajo desde casa” en los parabrisas de los autos.**
- Cuando tú haces este negocio correctamente, **Las personas te pagan para que los prospectes.**
- Cuando tú haces este negocio correctamente, **Cualquiera puede duplicar tu éxito solo conectándose a tu sistema.**
- Cuando tú haces este negocio correctamente, **Tú y los miembros de tu equipo generan efectivo rápidamente, incluso de la gente que no se una a tu organización.**

El problema es que el 99% de los distribuidores multinivel no lo hacen correctamente porque no saben cómo comercializar, no saben hacer marketing.

Entonces estimado lector...

Nada puede hacer que realmente tengas éxito que el aprender a CÓMO hacer este negocio. Y eso se logra con mercadotecnia.

Aprende a convertir los errores más comunes de esta industria en aciertos para dejar de perder tiempo y dinero.

Aprende cómo construir redes exitosas y altamente rentables.

Aprende de los grandes, aprende mercadotecnia, aprende a ser un líder, aprende a ser un **Distribuidor Multinivel Alfa®**.

MITO # 4: ¡QUIERES ÉXITO! SOLO TIENES QUE AGUANTAR

Distribuidor: *“Oh por Dios... ya no se qué hacer... estoy haciendo todo al pie de la letra y no logro obtener los ingresos que me han prometido... ¿Qué estoy haciendo mal?”*

Patrocinador: *“Pon más folletos en las manos de las personas, habla con más gente, haz más reuniones de demostración, vende más productos, dedícale más tiempo a tu negocio, Etc. Etc. Etc.”*

Este mito es uno de los peores, si bien necesitas pasar por la curva de aprendizaje, el tratar de “AGUANTAR” tanto tiempo hará que pierdas mucho dinero.

Por supuesto, en nuestra industria has escuchado hablar de cientos de personas que aguantaron en el negocio y que ahora están ganando miles, y eso es muy cierto.

Lo que no se vale, es que a falta de herramientas y estrategias reales que funcionen de verdad nos hagan compensar nuestro éxito con más trabajo.

Pregúntate: ¿Para qué compraste tu negocio multinivel?

¿Para salir a vender más producto?

¿Para perder más dinero con volantes que nadie lee ni desea conocer?

¿Para ocupar cada vez menos tiempo con tu familia y dedicarlo a tu negocio?

¿Para pagar más por publicidad ineficiente y pagar más llamadas de larga distancia y locales?

¿Para hablar con más personas desconocidas?

¿O lo compraste porque viste en tu negocio la solución a tus problemas?

¡Es que tienes que sufrir para alcanzar el éxito! –Dirían algunos líderes...

Ese es un mito destructivo, pero sobre todo para los nuevos, porque les hacen creer que es el precio del triunfo. Si el único plan de tu patrocinador y líderes es...

- Hablar con más personas.
- Repartir más publicidad ineficiente.
- Hacer más llamadas de Per-Seguimiento.
- Vender más productos.
- Hacer más reuniones de oportunidad.
- Invertir más tiempo y dinero.
- Etc.

Y aún no logras ver los resultados deseados, es porque no te han dicho la verdad:

Este Negocio SI FUNCIONA pero El Multinivel es un negocio de Mercadotecnia y Promoción al que se unen personas que no tienen idea de cómo hacer Mercadotecnia ni cómo hacer Promoción.

Es decir, la mayoría viene de ser amas de casa, estudiantes, terapeutas, ingenieros, médicos, etc. Y entonces no tienen ninguna experiencia en negocio, ni en ventas, ni en branding.

Lo peor de todo es que nadie se cuestiona si realmente funcionarán estas formulas para los nuevos, porque a los principales líderes de las compañías multinivel simplemente les funcionaron, y como a ellos les funcionó es lógico pensar que a ti también te funcionará.

¿Y por qué a ellos les funcionó y a mí no?

Porque fueron los primeros en su área, estado o país. Y tuvieron que pasar también por la curva de aprendizaje. Lo malo es que estas formulas están **QUEMADAS**.

¿Pero cuál crees que sea la sorpresa?

La sorpresa es que cuando tú las aplicas, poco o nada se logra con esto.

Esa es otra de las razones por las cuales los nuevos se van, no ven resultados y no los ven porque nadie les dice cómo realmente hacer este negocio.

Vaya, es obvio que tiene que pasar algún tiempo para que tengas resultados excelentes, pero esto no significa que te darás por vencido.

Lo drásticamente malo es que nos hacen creer que como no somos “constantes” con el negocio ni tampoco hemos “aguantado” más que otras personas, no somos exitosos ni merecemos el éxito. En nuestra experiencia...

Hemos hecho más trabajo que otras personas, y lo hicimos por nuestro propio convencimiento.

Es posible que quizás te sientas así, que piensas que estás perdiendo el tiempo, que nada de lo que hagas ha tenido el resultado que esperabas (O que esperan tus patrocinados) y llevas 5 meses, 1 año, 5 años, 10 años o más en el negocio y te estás estancando.

Y te encuentras en una montaña rusa donde por un tiempo estas en la punta del éxito y al siguiente mes ya no eres nadie.

Y te empiezas a cansar, a agotarte cada vez más, si antes hacías todo lo que los líderes te decían, ahora tu piel se ha hecho tan gruesa que nada te importa en sus comentarios...

Al fin y al cabo... ¿Quién paga tus facturas?

¿Tu patrocinador? ¿Tus líderes de tu compañía? ¿Tus representantes o coordinadores?

Entonces debes de cuestionarte si lo que estás haciendo es lo correcto para ti.

Tienes que hacer cambios y no te permitas sentirte mal porque tal vez tú patrocinador o tus líderes piensen mal de ti.

Eso de ninguna manera es falta de foco ni traición. Simplemente es Inteligencia.

Cambia para bien, cambia tus formulas por estrategias reales, cambia tu manera de hacer el negocio.

Traición es cuando tú te dejas de educar y te dejas de cultivar para agradarle a alguien más.

Traición es cuando no llevas más calidad de vida a los tuyos.

Traición es cuando no evolucionas y sigues haciendo exactamente lo mismo creyendo que mejoras porque a otros les ha funcionado.

Las personas más exitosas de la vida son aquellas que han fracasado pero que han aprendido de sus experiencias, y a razón de hacer cambios pequeños pero significativos.

Y han cambiado porque no habían obtenido los resultados que deseaban.

No han sido los "Borregos" de la industria haciendo exactamente lo mismo y duplicando las mismas formulas con los nuevos...

El compromiso es contigo mismo y con nadie más, ni con la compañía, ni con los productos ni con tu patrocinador ni con los líderes de tu empresa.

El compromiso esta en ti, y luego en tus distribuidores.

No tengas miedo a evolucionar ni a innovar. Para aquellos que dicen que no hay que reinventar la rueda, simplemente hay una respuesta:

¡Hay cientos de modelos de ruedas y todas son exitosas!

Aunque sinceramente ya no hemos visto ruedas de piedra, ¿O tu si?

Entonces permítete evolucionar y cambiar. Adapta tus estrategias a tu persona. Ve donde puedas desarrollarte mejor, únete a personas que te ayuden a conseguir el éxito.

Cambiar ES MUY BUENO, no hacerlo hará que Bloquees aún más tus ingresos y tu calidad de vida.

Cambia y aprende cómo hacerlo ¡YA!

MITO # 5: LA MAGIA DEL MULTINIVEL ESTA EN LA DUPLICACIÓN

Si tú has sido un Distribuidor Multinivel por más de 5 minutos, estamos seguros que te sacuden la cabeza con esta idea:

“Hay que Duplicar el sistema, hay que Duplicar a las personas, Duplicate”

¿Alguna vez escuchaste que lo más importante de este negocio es la Duplicación?

Pues esta es una verdad a medias.

Pero el 99% de las personas aceptan estas verdades como indiscutibles. Y estas medias verdades son millones de veces repetidas en las compañías, blogs, información, foros, Etc.

Pero esto, NO hace que sean 100% reales.

De hecho, el 1% que no las toman y que no siguen ciegamente estos clichés ganan más que el 99% que si lo hace.

Loco pero muy cierto.

Lo que pasa que la mayoría de la gente se preocupa tanto de que sea duplicable, que se convierten muy inflexibles en su enfoque.

En pocas palabras, solo quieren hacer las mismas cosas aunque no les este dando resultado o muy probablemente no tengan resultado sus propios distribuidores.

¿Pero de qué clichés estamos hablando?

A sabiendas que este negocio se hace junto con otras personas, es decir, es un negocio de personas ayudando a otras personas, tendemos a pensar en que la manera más rápida, eficiente y lucrativa a largo plazo es RECLUTANDO en lugar de Patrocinar.

Es ahí donde el Mito de la Duplicación entra en acción.

¿Por qué? Porque...

La mayoría de las personas piensan (y especialmente los vendedores profesionales) que si tu patrocinas a alguien, tu vas a “Duplicar” tu esfuerzo. Suena Lógico, pero esto NO ES VERDAD.

La razón principal por la cual NO es verdad, es que si aquel que es el Patrocinador se marcha, el que ha patrocinado también se ira, no continuará. Y por lo tanto no habrá negocio.

Con el simple hecho de trabajar con unas cuantas personas en la línea frontal no significa que se esté haciendo el negocio correctamente.

Por eso la Duplicación es una verdad a medias.

No es un juego de palabras, pero nosotros NO le llamamos Duplicación al hacer este negocio de forma correcta, más bien, le llamamos Multiplicación. El Poder de la Multiplicación es la otra mitad, la verdad que hace que el negocio funcione.

Tú debes explicarle a tu gente que si ellos realmente quieren Multiplicarse, tienen que llegar al menos hasta el 4º nivel en profundidad. Solo entonces se estarán multiplicándose. Y esto se logra con estrategias y herramientas claras y eficientes.

Lo anterior es muy cierto, porque si tu patrocinador se va antes de que tengas la oportunidad de ver que este negocio funciona, probablemente pensarás que no Funciona para ti y después de todo dirás:

“Es que mi patrocinador se fue, el debería haberme enseñado bien, porque se supone que el sabia más que yo”

Entonces si esta persona desea proseguir, Duplicará lo que le han enseñado y por lo tanto, se convertirá en un círculo vicioso donde los únicos que ganan son los que llevan tiempo en la compañía.

Cada vez entran más y más personas a los negocios multinivel y cada vez más y más personas salen de estos.

Parece que no hay fin... El ciclo inmutable de la “Duplicación”.

¿Cómo identificar este Mito?

Cuando tú preguntas, o uno de tus líderes te pregunta:

¿Cuántas personas has patrocinado este mes?

Es ahí donde estas aplicando la pésima Duplicación.

A eso, nosotros le llamamos el síndrome del Reclutamiento.

Porque de nuevo, te han dicho que entre más personas entren a tu negocio más fácilmente llegarás al éxito deseado.

Pero eso también es una verdad a medias. Es un cliché.

Un Reclutador es aquella persona, que porque piensa simplemente que este negocio es de personas, recluta y recluta y recluta a cada vez más personas.

Un Reclutador NO es un Patrocinador. Por la sencilla razón de que ni siquiera conoce a las personas, ni se interesa en ellas, ni sabe por qué se han unido al negocio, cuáles son sus objetivos y hacia donde quieren ir. No conocen nada de sus vidas de estas personas.

Un Reclutador nunca establecerá una relación personal con sus distribuidores.

Solo se preocupa por alcanzar el bono más grande y hacer el factor de "Duplicación" de 3 personas por mes. Nada más.

¿Seguro que quieres Duplicar esto para ti y tu equipo?

Si eres como nosotros, deseas aprender fácilmente como alcanzar el Poder de la Multiplicación, sin "Duplicar" lo que los demás están haciendo.

Si eres como nosotros, deseas aprender cuales son los errores más comunes de esta industria y deseas aprender cómo construir redes y organizaciones inteligentes altamente exitosas.

Es muy importante que sepas que un GRAN PATROCINADOR es aquella persona que sirve a más personas, es aquel que Da sin pedir nada a cambio. Es aquel que Patrocina sin esfuerzo y lo hace siempre bajo sus propios términos y no porque tiene que cumplir para el rally.

Es aquella persona que conoce cada vez más a sus Distribuidores y se convierte en un Mentor, en alguien sumamente atractivo e inspirador para los demás.

Pero sobre todo, que empieza por ser un Distribuidor Beta y pasa por ser un Distribuidor Pre-Alfa hasta consolidarse como un ***Distribuidor Multinivel Alfa®***.

Si deseas ser un GRAN PATROCINADOR tienes que ser un MENTOR, y para serlo, debes primero tener uno, o varios Mentores. Nada en este mundo es tan necesario como la preparación.

Si los Atletas duplicarán las mismas formulas de todos los que hacen deporte, no podrían obtener los primeros lugares.

Un Mentor es aquella persona que primero te sacude las ideas de lo que creías como verdad. Es aquella persona que promueve el crecimiento, la evolución e innovación de todo tu equipo. Es aquella persona que te propone estrategias y te enseña a ser diferente. Incluso si no eres parte de su propio Equipo.

Pero sobre todo, un Mentor es aquella persona que te da las herramientas y te enseña a utilizarlas para que TÚ las adaptes a tu propia persona y crees para ti y tu equipo un mejor camino.

Este es principalmente un negocio de Relaciones con Personas, es un negocio de jugar a GANAR – GANAR.

El éxito a largo plazo lo encontrarás cuando continuamente te capacites y aprendas de tus experiencias. Eso lo sabes, pero lo que nadie te ha dicho es cómo aumentar tu nivel de retención, porque no importa cuántas personas inscribas en tu negocio, lo importante es cuantas de esas personas se quedan.

Si te pasarás la vida Duplicando lo que los demás están haciendo, ten por seguro que NO Tendrás el Éxito que tanto anhelas, por lo tanto tus distribuidores se irán sin antes haber empezado el negocio.

Tú eliges... Perseguir o ser Perseguido, Ser un Reclutador o Ser un Patrocinador, ser un Distribuidor Beta o un Distribuidor Multinivel Alfa.

Déjanos darte un último consejo...

Firma sólo a aquellas personas que deseen trabajar contigo, personas que son adecuadas para ti, entonces enséñales cuales son los Mitos que Bloquearán sus ingresos en su negocio multinivel, enséñales que errores deben saltar para dejar de perder tiempo y dinero, enséñales cómo crear redes solidas.

Después de que todo esto está dicho y hecho, *Multinivel Estratégico*[®] se trata de sólo UNA COSA:

INCREMENTAR TU VALOR COMO PERSONA HACIA LOS DEMÁS Y AL MUNDO...

Recuerda, los Alfa son gente valiosa.

Lo más valioso de ti se convertirá para los demás en lo que más te pedirán.

ESE ES EL SECRETO.

Sé un Distribuidor Multinivel Alfa.

UNA BREVE REFLEXIÓN

Como te habrás dado cuenta, no somos genios ni súper-dotados, para nada.

Solo fuimos dos novatos que pasaron apuros por un largo tiempo.

Después de realizar esto, nos convertimos en hombres con misión:

La de elevar el bienestar personal y financiero de los Distribuidores del Multinivel.

Date cuenta que todas las respuestas que tú necesitas para hacer frente a cualquier reto están ahí afuera esperando por ti. Por nuestra parte, nosotros somos lo suficientemente inteligentes para invertir en nosotros mismos, para aumentar el valor de Omar y Rubén al Mundo, Porque somos más valiosos hacia otros, somos perseguidos por más personas.

El hecho de que tú estés leyendo esto, significa que entiendes este principio fundamental.

No te detengas ahora. Aumenta tu búsqueda de dar Valor a la educación.

Cada empresario exitoso sabemos que ha estudiado y la información acumulada en su industria es el equivalente de una maestría o doctorado.

Sin excepción, los que tienen las mayores cuentas bancarias también tienen las mayores bibliotecas personales, y no dejan de aprender cuando llegan a sus objetivos... Ellos hacen lo contrario al igual que nosotros. Empiezan a Invertir MÁS. Mucho MÁS.

Este libro no es el final de tu educación en el mundo del Multinivel. Es el comienzo. Tu NUNCA encontrarás un curso "Final de todo, para todo" que te enseñe todo lo que necesitas saber.

No existe y nunca existirá.

Solamente un Reclutador pediría una lámpara mágica (Y aparte, gratuita) que les trajera por arte de magia lo que desean.

Cuando tú estás comprando información, estás buscando sólo una buena idea que no tenías antes. Sólo una (o quizás más). Si eso es lo que obtienes de un juego de CD's o de este libro y otros, por supuesto, ha valido la pena por el valor de tu dinero porque todo se agrega a lo largo del tiempo. Entonces...

No tengas miedo de invertir más en tu educación. Porque esto hará un cambio significativo y excelente para el rumbo de tu vida. Es como un rompecabezas, donde cada nuevo recurso que adquieras te agregará algunas piezas más.

Como te habrás dado cuenta, este libro es un tremendo recurso que te da un mayor poder en la creación de tu negocio multinivel.

NO CAIGAS EN LA TENTACIÓN DE REGALARLO U OBSEQUIARLO A TU GRUPO, porque en primera instancia, estarás “DUPLICANDO” TODOS ESTOS MITOS Y BLOQUEARÁS DRÁSTICAMENTE TUS INGRESOS CADA VEZ MÁS...

En segundo lugar estarás cometiendo un delito.

Recuerda que la mejor forma de saber quiénes son las personas correctas y comprometidas con tu negocio multinivel, son aquellas personas que invierten en su educación. Entonces estas personas estarán pasando por el **Filtro de Mercadotecnia**®. Y sabrás quienes son las correctas para tu negocio.

Si realmente quieres ayudarlas, pídeles que adquieran este libro. No lo olvides: Aprendemos de nuestros errores y crecemos de nuestras debilidades.

Estas estrategias y tácticas son las que han cambiado nuestra visión sobre el negocio y realmente esperamos que aplique esto para sí mismo.

Esto debe significar una cosa: que no importa donde se encuentre en su vida, o hasta qué punto ha sido golpeada, o lo infeliz o infeliz de las circunstancias, tu puedes alcanzar totalmente tus objetivos y tus sueños, y hacerlo más eficientemente de lo que puedes imaginar.

Verás que en última instancia el Éxito en esta industria se reduce a sólo dos cosas...

- 1. Convertirse en un líder para los demás mediante el incremento de tu valor.**
- 2. La capacidad de expresar tu valor a través de los prospectos y/o clientes mediante la Mercadotecnia. No hay atajos, ni planes de pagos mágicos, no existen.**

Podemos darte todo gratis, hasta contactos gratis, pero si tu no ves cómo ser un líder y expresar esas cualidades, nunca patrocinarás realmente a alguna de estas personas.

Pero una cosa es cierta...

Los 5 Mitos Que Bloquean Tus Ingresos En Tu Negocio Multinivel.

Por Rubén García & Víctor Omar García.

39

Tú tendrás que trabajar al final para obtener y mejorar en tu negocio, trabaja en ti, en tu cambio. Las grandes recompensas las demandan los precios más altos. ***El mundo te pagará lo que tú esperas que te paguen y esto está en proporción en cuanto inviertes en tu persona.***

Tú sólo tienes una oportunidad en esto que se llama vida... No lo pienses más...

Todo lo que necesitas ahora está en ti. Es tu decisión...

¡Tú puedes hacerlo!

Muchas Gracias.

Sinceramente,



Víctor Omar García Juárez.

Rubén García Juárez.

Co-Fundadores de

Marketing & Multinivel Estratégico®

Cómo Atraer Un Flujo Constante De Nuevos Distribuidores Y Clientes Hacia Ti

El Mayor Problema De Los Empresarios Multinivel Es NO Saber Cómo Atraer Personas Calificadas A Su Propio Negocio.

La Diferencia Entre Ganar o Perder En Tu Negocio Multinivel Se Encuentra En: Cómo Construir Redes Solidas.

Distribuidor Multinivel ALFA[®] es un Seminario de cursos prácticos de tres días para Distribuidores del Multinivel que necesitan soluciones que los lleven al éxito.

Convierte los errores más comunes en Aciertos Efectivos para Dejar de Perder Dinero y Generar Resultados. Miles de Empresarios Multinivel pierden Tiempo y Dinero en sus negocios debido a la falta de soluciones reales en sus equipos. Aprende Las Estrategias Reales y Funcionales Que Potenciarán Tu Negocio Al Éxito.

Descubre 10 claves esenciales para Construir Redes Exitosas. En la mayoría de los negocios multinivel se sabe que el Éxito del mismo dependerá de los cimientos sólidos de una organización, pero... Siempre nos dicen lo que debemos de hacer más NO cómo hacerlo. Aprende Cómo Crear y Mantener Tu Organización Sólida y Rentable De Una Manera Fácil Pero Sobre Todo Correcta.

Encuentra La Solución Para:

1. Dejar de perder Tiempo, Dinero y Esfuerzo en tu negocio multinivel.
2. Crear redes sólidas y altamente rentables.
3. Que tus distribuidores NO se marchen sin comenzar el negocio.
4. Crear anuncios de alto impacto.
5. Evitar los errores más comunes del vendedor profesional.
6. Descubrir quién realmente quiere comprar tu negocio multinivel.
7. Posicionarte como un líder irresistible.
8. Aumentar tu rentabilidad y la de tu organización multinivel.
9. Diferenciarte completamente de tu competencia.
10. Aprender a patrocinar sin esfuerzo.
11. Y mucho más...



¿Qué tan lejos quieres llegar con tu Negocio Multinivel?

¡¡¡Porque tu Negocio debe permitirte disfrutar de todo lo que has soñado!!!

Si quieres lograr el máximo nivel de ingresos dentro de tu negocio, ser un GRAN PATROCINADOR, ayudar a tu equipo a conseguir sus propios deseos, y potencializar tu negocio, definitivamente ESTO ES PARA TI. Inscríbete ahora mismo (595) 95 113 63, (045) 55 10 91 02 32, (045) 55 24 37 68 32, o visita www.MultinivelEstrategico.com envíanos un mensaje y conoce las nuevas fechas.