

Recientemente durante una reunión con emprendedores una persona nos preguntó:

“Jóvenes, si tuvieran que invertir solo en una cosa sobre su negocio, ¿En qué invertirían?”

Mirando fijamente a los ojos de la persona, los dos respondimos claramente:

“Capacitación Personal”

Un emprendedor donde más tiene que invertir en un comienzo, es en su capacitación.

Y luego pasar de lo aprendido a los hechos de lo contrario terminará por frustrarse, sentirse perdido, cometer errores y muy probablemente, no ver resultados.

¡Gana Dinero ahora mismo y logra Ganancias de por vida!



Creado por:

Rubén García.

Víctor Omar García.

DERECHOS DE REVENTA.

Este e-Book tiene un valor de US\$17.00 dólares y se le entrega con los derechos de reventa incluidos.

*Sí, tal como lo lee. Por el solo hecho de recibir este e-Book usted podrá revenderlo o entregarlo como bono de regalo libremente, **quedándose con el 100% de los ingresos** generados, con la única condición de **NO Modificarlo** y entregarlo tal como lo está recibiendo.*

Si desea recibir alguna información adicional a este curso y otros cursos diríjase a:

www.MultinivelEstrategico.com

Copyright © 2009 Multinivel Estratégico. Rubén García, Víctor Omar García. Todos los Derechos Reservados.

Todos los URL, textos, productos, nombres, y/o logotipos pueden ser marcas registradas o tener derechos de autor de sus respectivos dueños.

Este curso se vende con el conocimiento de que la editorial y los autores no están comprometidos a prestar servicios legales, contables u otros servicios profesionales. Si se requiriera asistencia legal o experta, se deben buscar los servicios de un profesional personal y competente. La editorial quiere recalcar que la información contenida aquí puede estar sujeta a la variación de leyes o regulaciones de otros estados y / o las localidades.

Los editores han hecho un esfuerzo en conjunto para brindar consejos útiles e informativos en los temas tratados a través de la publicación de este boletín. De todas maneras no hacen representaciones o dan garantías, ya que la totalidad o exactitud de esta fuente, y/o su aplicabilidad es concerniente a cada circunstancia específica. No aceptan responsabilidad de ningún tipo por cualquier tipo de pérdidas o daños ocasionados –o alegados de ser causados– directa o indirectamente por usar la información provista.

Copyright © 2009 Multinivel Estratégico. Rubén García, Víctor Omar García. Todos los Derechos Reservados.

Si, como lo escuchas; si lees este artículo, obtendrás una poderosa herramienta para ganarte una lana y hacer utilidades de por vida.

Todos sabemos que la crisis a nivel mundial está aquí y ahora, pero lo que no sabes es que existe un secreto que nadie más te ha confesado.

Ahora podrás descubrir completamente lo que muy pocas personas conocemos para lograr los increíbles resultados de éxito y comprobar lo potente que es esto.

Pues bien, empecemos.

Hasta el día de hoy, la idea de seguridad en el trabajo es cosa del pasado, por más que tu ó tus conocidos reciban indemnización, seguro de desempleo, o dispongas de recursos, eso en absoluto NO DURA PARA SIEMPRE y la realidad es que TIENES QUE HACER ALGO.

El problema para la mayoría de los Jóvenes desempleados –aparte de que no obtienen empleo- es que no están seguros por dónde empezar.

Si tú aún gozas de un trabajo “estable” esto no significa que sea Seguro.

Tal vez estés trabajando muchas más horas de las que te pagan, o simplemente no disfrutes de lo que haces.

Por el contrario, si tu trabajo es perfecto y lo mejor, disfrutas de él, lo más importante que te recomendamos es ampliar tu visión en los negocios.

Sea que te encuentres en la mejor situación económica –O NO-, el secreto para lograr utilidades de por vida es crear tu propio negocio mientras dispones de un ingreso “Seguro”.

¿Y qué hay si no dispongo de un ingreso “Seguro”? La oportunidad es esencialmente la misma, aunque los recursos de los cuales dispongas ahora sean limitados no significa que será así por siempre.

Si ese es tu caso, permítete leer este artículo y podrás verificar cómo nosotros hemos construido nuestro negocio sin poseer un ingreso o trabajo “Seguro”.

¿Cómo elegir el negocio correcto para ti?

Pues bien, comienza desde tus deseos y continúa por conocer tus habilidades y conocimiento.

¡Esto es importante!

Debes de estar convencido de que tu deseo sea realmente lo que quieres. Recuerda que las convicciones vienen antes que los resultados.

Las convicciones conducen a determinadas acciones y comportamientos, esto es Adquirir Conocimiento y Desarrollar Habilidades.

Estas acciones y comportamientos van a ser pequeñas al principio, pero por la dedicación, tiempo y afirmación, estas acciones y comportamientos te convertirán en el tipo de persona que necesitas ser, con el fin de generar los resultados que buscas en tu negocio.

Pregúntate algo (**Paso 1**):

Si el dinero no fuera un problema para mi, ¿Qué estaría haciendo ahora?

Tal vez, desearías estar descansando en una playa del mundo, tomando una bebida y leyendo un libro.

O tal vez, desees ir de vacaciones a un lugar remoto como Japón, o quizás desees estar con tu familia en un parque nacional viajando en tu Jeep 4x4, o tal vez pintando, nadando, o jugando en algún casino de las Vegas Nevada.

O puede que te guste estar en forma y con excelente salud, haciendo ejercicio, o consintiéndote en un Spa, dándote un sabroso y relajante masaje. Tal vez desees asistir a eventos con tus amigos, relacionarte con muchas personas, y aprender de los demás.

Sea cualquiera de las cosas que pienses hacer, nada de esto puede ser descabellado.

Todo lo contrario, todo esto puede ser una fuente de ingresos a corto y largo plazo.

Tu pasatiempo favorito puede convertirse en una muy importante fuente de recursos para ti.

Bien, vamos... este ejercicio no tiene que ser muy pesado para ti, piensa en lo que realmente te gustaría hacer si el dinero no fuera un problema para ti.

La oportunidad se encuentra en que cualquiera de las cosas que tú desees hacer siempre van a requerir de personas y negocios que lo hacen posible.

Es decir, para leer en la playa y tomarte una bebida necesitas viajar hasta allá, sea por avión o camión, necesitas comprar un libro, protector solar, ropa para playa, Etc. Etc. Etc.

Pues bien, si desees aprender música, necesitas instrumentos; si desees pintar, necesitas pinturas...

Obvio... la gente necesita todo eso de las personas y lo adquieren de los productos que satisfacen esas necesidades.

¿Nos estas siguiendo?

Si el dinero no fuera un problema para ti, ¿Qué estarías haciendo ahora?

Haz una lista con las cosas que te gustaría estar haciendo ahora, no te prives ni dejes una idea por más absurda que parezca.

Recuerda: Cada punto de tu lista representa una oportunidad de ganancia, una oportunidad de dinero en efectivo.

Así que sin más preámbulo, nuevamente pregúntate:

Si el dinero no fuera un problema para mí, ¿Qué estaría haciendo ahora?

Escríballo abajo:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Haz una lista lo más completa posible, diviértete y no la des por terminada, tu nunca sabrás cuando podrás utilizarla de nuevo.

Tú debes de saber lo que quieres. Ese es tu destino en la vida, es tu meta, tu objetivo, el blanco para ganar.

Esto es muy importante, puesto que cuando tú desees salir de viaje, para llegar a tu destino tienes que saber el nombre del lugar, saber en qué dirección está y la distancia a recorrer.

La primera razón del fracaso en las personas que emprenden un negocio es no saber qué es lo que realmente quieren. Si ese es tu caso, entonces lo más probable es que siempre llegarás al mismo punto, no importando cuantas veces lo intentes.

O quizás, vagues sin rumbo fijo y sin dirección, sin alcanzar el éxito, preguntándote una y otra vez qué fue lo que pasó, o qué cosas hiciste mal. No te lances desesperadamente en la dirección equivocada.

Pues vamos bien, ahora haz una lista con tus habilidades y conocimientos.

Piensa en las cosas para las cuales eres mejor, es decir, las actividades que haces mucho mejor y de las cuales te satisfacen hacerlas. No te preocupes si esas cosas no son congruentes con tu lista anterior.

Pregúntate:

¿En qué soy ágil? ¿Con que herramientas soy bueno? ¿Soy experto en algo? ¿Conozco de ropa, vinos, arte, primeros auxilios, música, películas, animales, computadoras, libros, muebles, carpintería, niños pequeños, fotografía?

¿Puedo escribir, cocinar, pintar, hablar en público, hacer de cómico en las fiestas, hacer música, andar en patineta, componer una canción, trabajar con madera o elementos de construcción, reparar algo?

Escríballo abajo respondiendo las preguntas anteriores:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

(Paso 2)

Para lograr ganancias de por vida: **Elige un tema de la actividad que más te guste.**

Por ejemplo, si te gustaría consentirte en un Spa mientras estas en la playa, el tema sería Salud y Bienestar Personal.

Con forme vas haciendo tu lista, ve clasificando que tipos de productos y servicios satisfacen esas necesidades. Es decir, un producto de masaje corporal o de relajación entraría en el tema de Bienestar Personal. Pero además se pudiera necesitar una Agencia de Viajes para llegar a la playa, o Personal Profesional para el Spa.

Entonces pregúntate:

¿Cómo tendría que ser el producto o servicio? (Escríballo)

¿Qué beneficios te aportaría al utilizarlo? (Escríballo)

¿Cuáles son sus características más importantes? (Escríballo)

Escribe cuál es tu tema principal:

Es mucho mejor si le descubres más oportunidades de comercialización al tema que te vas a enfocar. De esa forma construyes ideas alrededor de tu experiencia, capacidades y aptitudes, incentivándote a pensar creativamente.

Piensa en algo por lo que valga la pena trabajar. No importando lo que eso sea en éste momento.

Ahora es tiempo de conjugar tus habilidades y conocimiento con lo que deseas hacer o con el tema que quisieras desarrollar.

Es decir, si lo que deseas hacer es viajar a una playa y recibir un masaje corporal en el Spa y una de tus habilidades es hablar en público ó saber de moda, lo más probable es que la actividad a llegar es la siguiente:

Hacer una crema de masaje con un estilo vanguardista (moda) y saberlo vender (hablar en público) al mercado específico que lo necesite.

Obviamente el crear una crema no significa que tú explícitamente la tengas que crear, más bien aportarías el estilo y la manera de comercializarla. En esencia sigue siendo tu propia idea. Aunque parezca algo tonto u obvio, así Michael Dell convirtió su compañía en millonaria, y otros más hicieron lo mismo.

Esto abre el camino para saber cuáles son las actividades que tendrás que hacer en tu negocio.

Escribe abajo las actividades a desarrollar, de acuerdo a tus habilidades, conocimientos, y temas que piensas desarrollar:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Debes de saber que todas las actividades requieren de ciertos recursos para poderlas hacer en realidad.

Pues sigamos la misma metodología, ahora mismo haz una lista con tus recursos disponibles, pregúntate:

¿Tengo casa propia, automóvil, un terreno desocupado, computadora, línea telefónica, un fax, un garaje, una camioneta o camión, herramientas, una guitarra, un piano, una casa en la playa, departamentos, un cuarto desocupado,...?

¿Dónde vivo? ¿Vivo cerca de una unidad habitacional, un deportivo, una universidad, cerca de empresas privadas o para-estatales, en el campo, o cerca de un centro comercial,...?

¿Tengo dinero ahorrado, tarjetas de crédito, acciones en una empresa, fondos mutualistas, bienes raíces, pagares, cetes,...?

¿Tengo familiares o amigos que me presten dinero sin intereses?

Escribe abajo tus recursos disponibles:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Pregúntate: ¿Qué es lo más valioso que tú tienes?

¿Ya lo pensaste bien? ¿Cuáles son esos recursos?

Por supuesto, tú tienes recursos que seguramente no has puesto en la lista anterior, recursos que no puedes medir como cosas materiales.

Es decir, mira lo que estás leyendo ahora mismo. ¿Con qué estás viendo este texto?, Obvio que no es con tu ropa ¿Verdad?

Tus ojos también son un enorme y maravilloso recurso, también lo son tus oídos, tus manos, tus piernas, tu olfato, tu sistema respiratorio, nervioso, óseo y todo lo demás.

Pero has pasado por alto tu recurso más valioso, TU CEREBRO, ¡TU MENTE!

Nada de lo que ves ahora, de lo que tienes o dejaste de tener, se ha construido o se ha desarrollado, sin la intervención de la MENTE.

El sillón donde te sientas, el televisor que ves, la computadora que utilizas, la ropa que traes puesta...

Todo es creación de la MENTE HUMANA.

Tú formas parte de ello, sin duda alguna el recurso más importante NO ES EL DINERO, ES TU MENTE.

Este es el verdadero SECRETO que los ricos guardan celosamente, la educación y la capacitación continua son la base de la riqueza del ser humano. Y pues bien, EL DINERO es creación de la MENTE HUMANA, y por lo tanto el DINERO ES UNA IDEA.

¿No crees que sea posible? ¡Piénsalo!

Es sencillo demostrar que el dinero es sólo una idea. Piensa en un Banco, cuando tú depositas \$1000 en tu cuenta bancaria, en realidad tu dinero no se queda guardado, es utilizado por otras personas.

Pero entonces, ¿Dónde está? Se encuentra en una computadora y sólo es más que un número, es información dentro del disco duro de la computadora que guarda el Banco. En pocas palabras tu dinero es sólo una idea guardada en las entrañas de una computadora.

Eso sólo significa una cosa, puedes empezar a cambiar tu MENTE para bien y empezar a crear DINERO a partir de tus IDEAS.

Pero debo advertirte algo: Muchas personas le dan mucho poder al dinero, -No es incorrecto si sabes utilizar ese poder de manera correcta- por lo que pasan sus vidas *“Detrás del Dinero”*.

Si el dinero es una idea, una invención nuestra, ¿Por qué entonces es escaso para mí?

Porque tu cerebro, tu mente, AÚN no está entrenada para hacer dinero. Porque no está entrenada para tener Ideas Correctas.

Y de eso se trata este libro, de cambiarte el Chip en tu MENTE para que puedas CREAR DINERO. Y la mejor forma de hacerlo es APRENDIENDO, CAPACITANDOTE, es decir, Adquirir Conocimiento.

Claro, puedes encontrar médicos, abogados, licenciados con muchos diplomas y conocimiento pero que son negligentes y prepotentes hacia las otras personas, ¿Has conocido alguna vez uno de estos?

La diferencia entre la gente sabia y los anteriores (los negligentes) es la capacidad de servir a los demás.

¿Qué valores adicionales ofreces a los ojos de tus semejantes o clientes?

¿Te gusta servir a los demás? Si no es así, Nunca estarás en abundancia. Esto es una ley.

Para que tu negocio funcione correctamente, no tienes que servir como si fuera una obligación, si ese es tu caso, piensa en otro tema y/o actividades a desarrollar. Tienes que servir con Inteligencia.

(Paso 3) Escoge un nicho de mercado al que te vas a dirigir.

La mayoría de los que inician un negocio desconocen que su tarea es averiguar cuál su segmento de mercado al que se van a dirigir.

Es decir, si estas tratando de venderle un cuadro a un ciego, acabas de violar la regla más importante del marketing.

No importa cuánto haya estudiado alguien, y cuanto sepa vender, si estás tratando de venderle un cuadro a un ciego, lo más seguro es que “estás condenado al fracaso”.

No te sorprendas porque no has tenido resultados en tus anteriores negocios –si es que anteriormente has tenido alguno- No hay bronca, no te preocupes. Adquiriste experiencia.

De cualquier forma, ahora puedes empezar correctamente sin desperdiciar cientos de horas y mucho dinero tratando de convencer a las personas equivocadas, para que compren tus productos y/o servicios.

¡Claro! de nada sirve saberlo si no lo pones en práctica.

¿Cómo puedo saber quiénes son mi nicho de mercado?

Es sencillo, son las personas que están esperando “ESO ALGO” de ti, que tú tienes.

Es posible que estas personas deseen algo que nadie más ha visto con tanta claridad como tú. O quizás, deseen algo parecido a lo que otros ofrecen, si ese es el caso, aprende de las demás personas que están realizando las mismas ideas o negocios similares al tuyo.

Estudia sus operaciones, trata de descubrir las oportunidades que no son aprovechadas.

Si tú idea es crear una crema de masaje con un estilo vanguardista y venderlo en los Spa, entonces pregúntate:

¿Quiénes serán mis compradores? ¿Niños, papás, deportistas, amas de casa, maestros de yoga, actrices, modelos,...?

¿Quiénes de tus clientes potenciales compraron productos y/o servicios similares?

¿Cuánto gastaron en ello?

¿Lo compraron de menudeo o mayoreo?

¿Quiénes son?

¿Cuáles son sus actividades, pasiones, comportamientos, nivel económico,...?

¿Dónde trabajan, estudian, se divierten, comen, viajan,...?

¿Tienen negocios donde compren tu producto?

¿Qué más pueden llegar a necesitar?

Escribe abajo tus respuestas:

Una vez que hayas averiguado quiénes lo componen, debes aprender a entenderlos, ¡entra dentro de sus cabezas! ¡Entra en la mente de tus posibles clientes!

Debes de ver el mundo a través de sus ojos, con la misma perspectiva, debes hablar el mismo idioma de ellos.

Podrás estar hablando español, podrás estar usando las palabras que ellos comprenden, pero... simplemente... no estás hablando el mismo idioma que ellos.

Esa es la razón número uno de tantos fracasos en los negocios, no saber cuáles son sus necesidades y sus deseos.

Recuerda: La gente no busca un producto y/o servicio más, busca la solución a sus problemas.

Tienes que conocer el segmento o nicho de mercado, tienes que conocer a tu cliente... conocer sus dolores, sus luchas, sus placeres y sus motivaciones.

Conoce esto, y tus ingresos crecerán de inmediato.

Si no tienes ni idea de cómo son tus clientes y qué lenguaje hablan, déjanos darte un consejo:

Entra en sitios como Amazon.com ó MercadoLibre.com y lee los testimonios. No es un error... dijimos TESTIMONIOS.

Busca un producto similar al que desees crear o al que tú ofreces, y lee los testimonios de los clientes satisfechos con ese producto o servicio.

Entonces usa las palabras y frases de esos testimonios como modelos para ayudarte a diseñar tu publicidad, mensajes, avisos, etc. Utiliza el estilo que USAN estos clientes para expresarse.

La mejor forma de vender es con el lenguaje de tu nicho de mercado.

No te podemos decir cuan efectivo es eso, de nada serviría si tu no lo pones en práctica.

(Paso 4) Investiga a tu competencia.

Hasta el día de hoy está comprobado que para ser un ganador y obtener resultados impresionantes, tienes que encontrar la manera de posicionarte y SER DIFERENTE.

Dinos cuántas veces has visto gente que pone los mismos negocios que tu vecino o conocido, y piensas:

“Ya se le puso otro al carnicero o al de la tiendita de la esquina”

Si, para todos nace el sol, pero si existen 3 tiendas cerca de tu casa, ¿A cuál de ellas vas?

Si vas a alguna de ellas o a otra parte, lo más seguro es que te atiendan de forma DIFERENTE y no solo eso, ahí venden lo que tú siempre buscas y no encuentras en las demás.

¿Ahora ves lo importante de conocer a tu competencia?

No solamente es cuestión de precio y servicio, más bien es un TODO, un ambiente especial que se tiene en esas tiendas.

No importa que es lo que tu tengas para ofrecer al mercado, debes aprender que los negocios más exitosos no tratan de abarcar todos los temas y a todas las personas, y por supuesto, NO son iguales que su competencia.

Para encontrar la diferenciación entre tú y tu competencia, pregúntate:

¿Qué ofrece mi competencia, cómo lo ofrece, donde lo ofrece, por qué lo ofrece?

¿Cuál es su propuesta de ventas, qué dice su publicidad, cómo lo dice, qué palabras utiliza?

¿Qué características tiene su producto o servicio, es de alto valor adquisitivo,...?

¿Cuántos productos tiene, cuál es su producto estrella?

¿Qué clientes tiene, provee sus productos a mayoreo o menudeo?

¿Tienen herramientas que permitan fidelizar a sus clientes?

Escribe abajo tus respuestas:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Estas son algunas de las preguntas que te debes hacer sobre tu competencia.

La competencia no debe de ser un factor negativo para no iniciar un negocio, de hecho pudieras encontrarte con muchísima más competencia.

Eso significa solo una cosa:

Si existe competencia en tu nicho o segmento de mercado entonces existen personas que necesitan esos productos o servicios, en pocas palabras hay un mercado que necesita lo que tú ofreces.

Una vez que hayas logrado determinar cuál es tu competencia y qué es lo que están haciendo, es el momento ideal para que **tú te diferencies de ellos** y ofrecer algo mucho mejor de lo que tu competencia está ofreciendo.

La garantía del éxito en tu negocio se encuentra en Diferenciarte de los demás.

(Paso 5) Diseña tu producto y Comienza.

Bien, si tú has hecho todos los ejercicios que te planteamos en este e-Book entonces ya tienes la información mínima y necesaria para poder diseñar tu producto.

Esto es muy sencillo, visualiza todos los aspectos de ese producto o servicio, cómo está empaquetado, el diseño, las características, los beneficios.

Todo lo que tú necesitas en ese producto y las mejoras de acuerdo a lo usual en tu competencia te darán las ideas básicas para crearlo.

Recuerda, ya conoces los elementos para hacerlo.

El objetivo es hacer que tu producto sea tan atractivo como cuando tú te imaginaste estando en la playa sintiendo un sabroso masaje en el Spa.

No olvides la ideología de tus productos o servicios. Estos tienen que cumplir lo siguiente:

1. Resolver los problemas o necesidades de tus clientes.
2. Proveer exactamente lo que se quiere, donde se requiera, como se requiera y cuando se requiera.
3. Dar esas soluciones con calidad.
4. Darle a tu producto una identidad atractiva, casi como si fuera una persona.
5. Mejorarlo constantemente.

Obviamente, la creación de tus propios productos no es difícil. **Lo importante NO es tener un producto único y original, no es así, lo realmente importante es cómo vas a comercializar ese producto.** ¡Vuelve a leer lo anterior y grábalo en tu mente!

Tu producto o servicio es en esencia tanto como tus deseos, motivaciones y aficiones.

Ten en cuenta que no solamente deberías tomar nota de tus pasiones, aficiones e intereses para empatarlas con tu idea de negocio. También echa una mirada más profunda a tus problemas y desafíos.

Si, como lo lees, la vida tiene sus métodos y estrategias para intentar ponernos en el camino correcto... solo puede ser así... si nosotros paráramos y pusiéramos atención a lo que nos quiere decir.

Así es, si tu cambias tus problemas por oportunidades podrás encaminarte hacia lo que tú más deseas y quieres en tu vida, es decir, la libertad personal, espiritual y financiera.

Desafortunadamente, la mayoría de las personas se encuentran tan inmersos en sus problemas que no se toman el tiempo para detenerse un poco y ampliar su visión de lo que la vida quiere para ellas.

Siguen luchando infructuosamente tratando de volver a sus empleos, o trabajando más horas y viendo menos a su familia, esto no significa que sea incorrecto, lo incorrecto está en no abrirse a nuevas oportunidades y no tener valor para dar los pasos que los llevarán a alcanzar sus sueños.

Muchos de los más grandes dolores y desafíos son, en realidad, **oportunidades disfrazadas**.

Nuestro consejo es –Si aún te resulta difícil crear tus productos o negocio- busca las respuestas y soluciones para los principales problemas y desafíos en tu vida.

Solo mira alrededor tuyo, los problemas están en todas partes, hacia donde tú miras ahí están.

Por lo general, algunos problemas que tú tienes los tienen las demás personas, encuentra la solución para esos problemas tuyos y conviértete en el experto que todos los demás buscarán para encontrar sus respuestas.

El mejor camino para hacerse rico es solucionando los problemas de los demás.

Lograr ganancias de por vida toma un poco de tiempo, eso es un hecho.

Si en nuestro caso, Rubén y Omar... estuviéramos cortos de tiempo –y de dinero-, probablemente comenzaríamos por buscar productos **YA EXISTENTES** de los que nosotros podríamos adquirir los derechos, es decir: Los derechos de compra-venta; y obtenerlos mediante una membresía de afiliación.

Tatúate esto, nosotros lo hicimos y para nada nos arrepentimos.

Aquí te presentamos algunos de los temas más populares por lo que la gente paga dinero...

- ❖ Asesoramiento en relaciones humanas, sexuales y de seducción.
- ❖ Perder peso, adquirir musculatura, verse más joven.
- ❖ Corregir problemas de salud, aliviar el cuerpo.
- ❖ Seguridad financiera, personal, protección familiar.
- ❖ Autoayuda, desarrollo personal y éxito.
- ❖ Cuidado de la piel, cosméticos y productos naturalmente eficaces.
- ❖ Deportes extremos, metafísica, actividades recreativas.
- ❖ Ganar dinero, consejos de marketing, información y educación financiera.
- ❖ Lograr un mayor control y libertad en la vida.

La gente siempre está tratando de mejorar en alguna área de sus vidas.

Ellos siempre están tratando de encontrar soluciones para sus problemas y desafíos.

El potencial de ganar dinero con las categorías de interés especial –mencionadas arriba- **ES ENORME.**

Y lo mejor, está abierto para que TÚ lo utilices a tu favor. Nuestra confesión es la siguiente:

¡Tenemos un secreto!

¡Este secreto es la base de nuestro éxito!

Estos INDICADORES son los catalizadores que impulsan el crecimiento de nuestro negocio, leyendo e interiorizando los secretos que te vamos a develar, podrás encaminar tu negocio hacia donde tú lo desees, y déjanos decirte algo más:

Con este sistema y con las alianzas estratégicas correctas podrás construir tu máquina de Hacer Dinero. Tan poderoso como una P.I.L.A. ®

Puro, Inteligente, Lucrativo y Automático.

Permítenos mostrarte los siete indicadores clave para elevar tu negocio y posicionarlo de una manera diferente y completamente exitosa:

1. Ofrece productos de calidad.

Nada en el mundo de los negocios es más influyente que los productos que tengan valor inherente a los ojos de tus clientes. La calidad para nosotros es más que el producto, es el valor agregado en nuestros productos. Para ti, no tiene que ser diferente.

2. Ofrece productos consumibles.

Estos te ayudarán a construir fácilmente clientes satisfechos y activos, que necesiten y se involucren al mejoramiento de otras personas por medio de esos productos.

3. Tu negocio debe tener oportunidades de ingreso múltiples.

Es obvio que además de las ventajas de tener tu propio negocio, disfrutar de múltiples oportunidades para ganar dinero te permitirá mejorar el estilo de vida que deseas para ti y tu familia.

4. Tu negocio debe tener presencia.

La presencia a nivel local no es suficiente, emplea estrategias de posicionamiento Internacional utilizando las nuevas tecnologías, ahora es muy fácil hacerlo. Cualquier persona en el mundo puede conocerte y saber lo que ofreces.

5. El valor agregado de una red de Consumidores y Socios.

No solo se trata de Ganar en una sola dirección, se consiente de que para solucionar los problemas de los demás se debe de trabajar en equipo, con la finalidad de construir negocios sólidos, puedes unirte a otros y trabajar hacia una meta común: **Prosperidad y Seguridad Financiera.**

6. Alianzas Estratégicas.

Esta es la mejor fórmula para incrementar tu competitividad y generar recursos a largo plazo, pues las operaciones se hacen más rápidas y aumentan el valor de tu negocio porque obtienes insumos de alto valor que provienen de otros.

7. Incrementa tu Valor Innovando.

La innovación es la vía más rápida para llegar a tus clientes. Es la mejor forma de adaptación al cambio, es tu guía hacia el futuro y el éxito continuo. Nuestras Alianzas Estratégicas junto a nuestro Equipo tienen la seguridad de que estaremos Innovando constantemente, para que ellos puedan *GANAR* mientras aprenden a hacer su negocio correctamente... ¿Y por qué no? Tú también puedes aprender de Nosotros.

Piénsalo...

¿ESTO CÓMO PUEDE AYUDARTE A TU NEGOCIO?

Pero sobre todo... Utilízalo.

Pero antes queremos Obsequiarte Algo:

Este e-Book (libro electrónico) se llama:

17

“Gana Dinero ahora mismo y logra Ganancias de por vida”

Lo prometido es deuda, tienes todos los derechos de reventa con este libro, véndelo cuando quieras, las veces que quieras y llévate \$17 dólares –cada vez- directamente a tu bolsillo, solo por haber invertido tiempo en leerlo.

El valor no solo es en dinero, has obtenido completamente gratis una poderosa herramienta para ganarte una lana y hacer utilidades de por vida.

¡Pero esto no es todo!

Te mostraremos en breve, como implementar éste poderoso Sistema con las Alianzas Estratégicas Correctas en tu propio negocio.

Lo que estas a punto de descubrir cumplen con los siete indicadores clave para el éxito, por supuesto, esto ha sido utilizado durante cientos de años en el mundo real de los negocios, pero adaptado Inteligentemente y de manera Simplificada por nosotros.

¿Te atreves a ganar?

¡Ve y Descúbralo!

Da clic aquí → www.MultinivelEstrategico.com/ganancias-de-por-vida/ ←

¡IMPORTANTE! Ingresas Exclusivamente con la clave: MENuevosLideres

(La clave es sensible a mayúsculas y minúsculas)

Y aquí están los enlaces para que bajes tus 2 bonos de regalos:

7 Estrategias Para Crear Riqueza y Prosperidad →

http://aprendemarketingestrategico.wordpress.com/files/2009/07/jim_rohn_7_estrategias_para_alcanzar_riqueza_y_prosperidad_2009.pdf

11 Secretos Para Espiar A La Competencia y Ganarle La Partida →

http://aprendemarketingestrategico.wordpress.com/files/2009/07/11_secretos_para_espia_a_la_competencia_y_ganarle_la_partida.pdf

Sinceramente,

Rubén García.

Víctor Omar García.

Co-Fundadores de Marketing & Multinivel Estratégico.

www.MultinivelEstrategico.com

