



18

*Poderosas
Estrategias
Para Potencializar
Tu Negocio Multinivel*

Rubén García Juárez | Víctor Omar García Juárez
Copyright © 2010

Derechos de Autor:

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, modificada o transmitida en cualquier forma o por cualquier medio existente o futuro. Cualquier uso no autorizado, y la reproducción del contenido están estrictamente prohibidos. Las imágenes y/o videos disponibles en Internet pueden ser sujetos a derechos de autor y otros derechos intelectuales en poder de terceras personas, todo esto pueden ser marcas registradas o tener derechos de autor de sus respectivos dueños.

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.

Todos los derechos reservados.

**Copyright © 2010 Rubén García J. & Víctor Omar García J. Multinivel Estratégico.
Marketing & Multinivel Estratégico®, Distribuidor Multinivel Alfa® y
MultinivelEstrategico.com son Marcas Registradas.**

Derechos de Re-Venta y Distribución:

Este e-Book tiene un valor de venta de US\$49.00 dólares estadounidenses y se le entrega con los derechos de reventa incluidos.

Usted podrá revenderlo, entregarlo como bono gratuito, intercambiarlo, con la condición de **NO Modificarlo Y Entregarlo Tal Y Como Lo Está Recibiendo.**

No podrá reproducir el contenido en blogs, páginas personales, páginas de internet ni tampoco seccionar, modificar, anexar, copiar y pegar todo el contenido o en partes del mismo en cualquier forma o por cualquier medio existente o futuro.

Todos los derechos reservados.

Copyright © 2010 Rubén García J. & Víctor Omar García J.

Multinivel Estratégico®. Marketing & Multinivel Estratégico®, Distribuidor Multinivel Alfa® y MultinivelEstrategico.com son Marcas Registradas.

INDICE:

El Por qué de este Libro.	5
Estrategia # 1: <i>Cómo Recorrer El Camino Del Éxito En Tu Negocio Multinivel.</i>	6
Estrategia # 2: <i>Patrocina Sin Sufrir De Una Manera Atrayente. (Parte I)</i>	14
Estrategia # 3: <i>Patrocina Sin Sufrir De Una Manera Atrayente. (Parte II)</i>	18
Estrategia # 4: <i>Segmenta Tu Mercado.</i>	21
Estrategia # 5: <i>Patrocina En Tu Segmento Personas Que Tienen Convicciones Propias.</i>	25
Estrategia # 6: <i>Define Con Exactitud Lo Que Para Ti Es Patrocinar.</i>	28
Estrategia # 7: <i>Incrementa Tu Posicionamiento De Liderazgo.</i>	32
Estrategia # 8: <i>Duplica Tu Liderazgo.</i>	36
Estrategia # 9: <i>Enseñar A Enseñar Y Enseñar A Patrocinar.</i>	39
Estrategia # 10: <i>Motiva A Tu Equipo Multinivel.</i>	42
Estrategia # 11: <i>El Factor Determinante Del Éxito En Un Negocio Multinivel. (Parte I)</i>	45
Estrategia # 12: <i>El Factor Determinante Del Éxito En Un Negocio Multinivel. (Parte II)</i>	47
Estrategia # 13: <i>Administración Consciente Del Tiempo.</i>	52
Estrategia # 14: <i>Cambia Tu Chip Mental Sobre El Patrocinio.</i>	55
Estrategia # 15: <i>Incrementa Tu Performance.</i>	59
Estrategia # 16: <i>Evita El Error Más Perjudicial A La Hora De Conseguir Más Clientes.</i>	60
Estrategia # 17: <i>Identifica A Los Prospectos Serios Para Tu Negocio.</i>	64
Estrategia # 18: <i>Solventa Tu Negocio Multinivel Mientras Tu Organización Crece.</i>	67
Una breve reflexión.	72

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

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 muchos (Antiguos y Nuevos) 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, nos hemos dado a la tarea de **revelar** los secretos de los GURUS en la industria del Multinivel y en definitiva, estas estrategias son las que nosotros y nuestras líneas descendentes estamos utilizando y poniendo en práctica.

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

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.

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 1: Cómo Recorrer El Camino Del Éxito En Tu Negocio Multinivel.

"Hoy estoy dispuesto a correr el kilómetro extra porque sé que otros no lo van a recorrer, así que mañana haré otras cosas que los otros no podrán hacer"

No, definitivamente, esto no es un propósito de año nuevo, ni pretende serlo.

No cabe duda que hemos empezado un nuevo año, existen nuevas expectativas, nuevos retos que cumplir y nuevos objetivos que realizar.

Pero, lo que anteriormente acabamos de leer, es más bien, el punto esencial para tener una actitud y mentalización adecuadas para recorrer el camino del Éxito en tu negocio multinivel.

¿Nos explicamos?

Déjanos hacerlo más claramente...

Aquí existen dos palabras importantes que acabamos de mencionar: **Actitud y Mentalización.**

Ambas, reflejan el modelo mental que tú tienes, y tus prospectos tienen, y tus distribuidores tienen como hábito en sus respectivas vidas. Queremos preguntarte algo más:

¿Se te dificulta patrocinar?

¿Se te dificulta hablar en público?

¿Se te dificulta vender tus productos?

¿Te es difícil vencer tus miedos?

¿Te es difícil convencerte a ti mismo?

¿Se te dificulta hacer tu negocio multinivel?

¿O tal vez, todo lo anterior se le dificulta a tus distribuidores?

Respuesta: Si se dificulta el camino a ti o a tus distribuidores es porque depende del modelo mental que tengas, y en consecuencia, de la disciplina para actuar de acuerdo a los hábitos (buenos y/o malos) que has aprendido en tu vida.

La solución...

Si bien, con nosotros estas aprendido las estrategias, las herramientas y la manera de cómo hacer tu negocio multinivel, NO ES SUFICIENTE PARA QUE TENGAS ÉXITO EN TU NEGOCIO MULTINIVEL SI TÚ NO ESTÁS COMPROMETIDO A SUSTITUIR TUS MALOS HÁBITOS POR NUEVOS Y EXCELENTES HÁBITOS EN TU VIDA.

Es decir, somos criaturas de hábito, si quieres tener éxito en tu negocio multinivel, tendrás que alejarte de esos malos hábitos y convertirte en un hombre o una mujer con las disciplinas necesarias para recorrer cualquier camino y hacer cosas que otros nunca en su vida podrán hacer.

Aquí les mostramos, desde nuestra perspectiva, los 7 malos hábitos en un negocio multinivel:

1. Pensar que el negocio del Multinivel es un negocio a corto plazo.

Este hábito, puesto que es muy común en nuestra industria, es uno de los más difundidos y más dañinos, pues tenemos la costumbre de profesarlo y decirlo a voz abierta.

Conocemos que el multinivel es un negocio que puede generar excelentes ingresos, pero desafortunadamente nos han enseñado a decir que "*Cualquier persona puede hacer este negocio*" y sobre todo "*En tiempo récord*".

Tal vez lo hayas visto con algunos líderes de la compañía, pero sólo es el 1% de todos los distribuidores de multinivel.

¿Por qué es un mal hábito? Porque simplemente no es posible crear un negocio multinivel en 3 meses, ni llevarlo al éxito deseado en ese tiempo.

Es más, cualquier otro negocio, requiere tiempo, dinero, y organización para alcanzar el éxito, *¿Por qué un negocio multinivel tendría que ser diferente?*

Recuerda, "*La primer responsabilidad de un líder -dice Max de Pree, ex-ejecutivo de Herman Miller- es definir la Realidad*".

2. Patrocinar a todo el mundo.

Bueno, bueno, si ya has asistido a nuestros cursos, pienso que este punto está muy claro. Para los que no, tengo que decirles que la realidad es que **No todo el mundo quiere tu negocio multinivel, y no todo el mundo quiere tus productos.**

Y pensar de esa forma nos hace perder tiempo y dinero, porque sencillamente es más fácil patrocinar a alguien que sabe lo que es multinivel y venderle a alguien que ha probado un producto similar al nuestro, que a un simple desconocido.

Tal vez no estés de acuerdo conmigo, pero en realidad así es.

Créenos, es mucho más fácil hacer el negocio si sabemos cuál es nuestro nicho de mercado a como lo hacía uno antes, claro, si has puesto en práctica los conceptos y la capacitación que has recibido.

¡Por favor, cuéntame tus nuevas experiencias utilizando las nuevas estrategias en el patrocinio!

3. Tratar de vender algún producto a alguien que no lo desea ni lo necesita.

Esto está ligado al punto número 2.

Es decir, si no sabes quiénes son las personas correctas para tu negocio multinivel y quiénes son los candidatos perfectos para ser tus clientes, entonces cometerás la locura de tratar de vender a cualquiera tu producto y/o negocio.

Esto es un mal hábito porque pierdes tiempo y dinero que tú necesitas sólo para dirigirte con personas que no te comprarán ni adquirirá tu estilo de vida.

Y por lo tanto serás visto como un vendedor ambulante tratando de vender a como dé lugar, en vez de dar valor añadido a tus productos, negocio y tu persona. Sé un líder, no un vendedor.

Recuerda, lo más importante es el Valor que ofreces como persona a los ojos de tu prospecto y/o cliente.

4. Leer muy poco, o mejor dicho, no leer.

Bien, NO LEER es un hábito de los peores, porque te hace ser la persona que no quieres ser, pero si no tienes ni idea de quién quieres ser y cómo quieres ser, es fundamental, diríamos crítico.

Leyendo amplías tu visión y empiezas a generar en ti el dominio personal que te permitirá ser mejor persona y un mejor empresario.

Obvio, leer Tv-Notas y Vanidades te hará experto(a) en chismes y moda, pero no te aportará suficiente valor personal para dar a tus prospectos y tus clientes. Pregúntate ¿Qué es lo que desean tus prospectos y/o clientes de ti?, ¿Por qué se unen a "Fulanito" y no se unen a ti? ¿O viceversa?

Si realmente estás en el camino hacia el éxito de tu negocio multinivel, leer es un hábito fundamental y necesario.

Sé un maestro -alguien que a los ojos de los demás exhibe un tremendo valor personal- porque de esta forma puedes ayudar a tu grupo y alcanzar tus objetivos y los objetivos de tu equipo. Y para serlo tienes que capacitarte y emprender el viaje de tu vida hacia el conocimiento.

"El líder como maestro, no es solo alguien que enseña a la gente cómo alcanzar su visión. Es alguien que alienta el aprendizaje, ayuda a los integrantes de la organización a desarrollar una comprensión sistémica" (Comprensión basada en soluciones fundamentales mediante modelos mentales eficientes y no en soluciones sintomáticas, es decir, atacar el problema y no solo enfocarse en el síntoma).

Leer alienta el aprendizaje, amplía tu visión y mejora tu capacidad de ser mejor, y por supuesto, mejora tu capacidad de hacer dinero.

5. No hablar, ni discutir, ni dialogar.

Estos malos hábitos, No hablar, No discutir, No dialogar; en esencia son consecuencia de NO LEER.

¿Por qué son malos hábitos? Porque no hacerlo te pondrá a ti y a tu equipo en muy pocas opciones de elección. Para generar aprendizaje continuo en un equipo se necesita de Dialogar y Discutir.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

No me mal interpretes, Discutir puede ser muy infructuoso siempre y cuando prevalezca la noción de ganar. Pero aprendiendo que la Discusión puede analizar el tema de común interés y ayuda a diseccionar los diferentes puntos de vista, la discusión puede ser muy útil.

Parece contradictorio, pero Discusión es una disciplina -así como Dialogar-, ambas son necesarias, su poder está en la sinergia de estas dos.

El propósito del Diálogo consiste en trascender la comprensión de un solo individuo. En un diálogo no intentamos ganar, todos ganamos si lo hacemos correctamente. ¿Por qué?

Porque la gente que dialoga comienza a observar la naturaleza colectiva del pensamiento -es decir, la inteligencia de grupo; ésta es superiormente mayor a la de un individuo-, pero cuando un equipo debe llegar a un acuerdo y se deben tomar decisiones, se requiere un grado de discusión.

En una discusión se toman decisiones. Las discusiones productivas convergen en una conclusión o curso de acción.

Los diálogos, en cambio, son divergentes; no procuran el acuerdo, sino una aprehensión más matizada de asuntos complejos, es decir, se presenta y defienden distintos puntos de vista.

Esto es de suma importancia, cuando en las compañías grandes como Shell-Dutch ("Una Petrolera como Pemex") se presentan modelos de Discusión-Dialogo con los administradores y ejecutivos, esto hace que los equipos tengan más habilidades y mejores hábitos de aprender, lo que hace tener una enorme ventaja competitiva a cualquier nivel.

En resumen, el objetivo es empezar a crear y fortalecer las relaciones intrínsecas entre nuestros grupos -Mediante el Diálogo y la Discusión genuina- para llegar a la inteligencia colectiva, tomar decisiones correctas y alcanzar los objetivos planteados.

6. Responsabilizar a otros por nuestros errores.

Esto es una práctica muy común cuando no tenemos disciplina del dominio personal. Es un mal hábito en cualquier negocio multinivel pues la mayoría de las personas auto-justifican sus errores hacia alguien o algo exterior.

Es perjudicial, pero al mismo tiempo un indicador clave de que necesitamos aprender.

Recuerda este negocio no es sólo de ventas, es un negocio que paga más cuanto más estés dispuesto a aprender de ti y de los demás, ver los errores como oportunidades de desarrollo te quitarán los malestares de esta industria y podrás viajar más ligeramente por el camino del éxito.

7. Poco compromiso, o más bien, No comprometerse.

El compromiso es uno de los temas más caros en nuestra industria, debido a que la mayoría de las personas exhiben bajos niveles de compromiso en sus respectivos negocios y por ende en sus vidas, los líderes o personas que plantean formar equipos tienden a cometer el mal hábito número 1, 2 y 3.

Es decir, el desgaste (afiliación y salida continua de prospectos y distribuidores) se incrementa, causando caídas de redes y éxodo continuo de personas. Esto crea un círculo vicioso, generando pérdidas económicas y pérdida de tiempo; llevando así a tus distribuidores a adoptar menor compromiso por el miedo a perder o el miedo a no generar resultados.

La industria del multinivel no ha evolucionado lo suficiente para llevar a sus miembros a un compromiso real, desafortunadamente las industrias en occidente (en su mayoría) no exhiben ningún nivel de compromiso AUTENTICO.

¿Cuál es la causa? La principal causa radica en el sistema estructurado y jerárquico de las organizaciones. Pero para nuestra industria, no hay limitante en ello, es decir, no tenemos jefes, ni tenemos que checar tarjeta ni tampoco tenemos coordinadores. Es un arma de dos filos.

Desafortunadamente hemos cambiado la imagen del compromiso, puesto que aquello que pasa generalmente por compromiso en realidad es acatamiento.

¿Cómo generar compromiso en nuestro equipo y redes de mercadeo? Primero definamos algunos términos:

Vender significa lograr que alguien haga algo que quizá no haría si dispusiera de todos los datos.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

Alistarse o afiliarse significa incluir nuestro nombre en la lista. El alistamiento implica libertad de elección, mientras que comprar a menudo significa hacer algo o adquirir algo con libertad de criterio.

"Alistamiento es el proceso de transformarse en parte de algo por elección propia", Según Kiefer.

Compromiso describe un modelo de conducta de estar no solo alistado o afiliado sino de sentirse plenamente responsable de alcanzar la visión.

Es decir: Tu visión puede lograr que yo me aliste. Quizá yo desee con toda sinceridad que se concrete. Pero todavía es tu visión. Es decir, haré lo que sea necesario, pero no pasaré mis horas de vigilia pensando qué hacer a continuación.

Para muestra un botón (un ejemplo).

Te encuentras con una persona que sabes que es ideal y correcta para el negocio, tú tienes una visión muy personal de qué quieres ser y hacer en tu negocio multinivel, de hecho llevas la emoción hasta en los dientes.

A la persona que le compartes tu visión le generas la necesidad de afiliarse, de hecho se afilia, pero no se compromete, porque aún no es una visión compartida, tal vez compre lo que tenga que comprar, y tal vez, asista a las capacitaciones que tenga que asistir, pero aún no está comprometida.

Cuando realmente esté comprometida, hará lo que tenga que hacer para concretar la visión, su visión y la visión compartida. Cuando no es así, la gente acata las reglas y acata las órdenes, más no irá más allá.

Para lograr el compromiso genuino, tenemos que compartir nuestras visiones mediante el Dialogo y la Discusión genuina, mediante las visiones particulares llegaremos a crear una visión compartida, existirá apertura y se generará un dominio personal que ayude al equipo a generar organizaciones abiertas al aprendizaje.

El compromiso denota un estado conjunto de: *"Queremos la visión, Lograremos concretarla y Crearemos las leyes y las estructuras necesarias para hacerlo".*

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

Como puedes ver y sentir, estos 7 malos hábitos en un negocio multinivel son los creadores de todo desanimo, malos resultados, desgaste continuo en tus redes y poca productividad en las mismas.

Habrás escuchado decir "*No hay mal que por bien no venga*", es por ello que nosotros le apostamos a hacer de ti un líder y ayudarte a tener dominio personal, ayudarte a que aprendas a tener tu visión personal y generar una visión compartida, ayudarte a tener modelos mentales correctos a tu personalidad.

Le apostamos a aprender en equipo, y a tener la apertura que nos permitirá ver la realidad y comprometernos como individuos en un entorno de grupo altamente productivo.

Pero nada de esto puede ser real, si no estás seguro(a) de querer Recorrer el camino -a largo plazo-, de convertirnos en una organización abierta al aprendizaje y con la disciplina de mejorar y cambiar nuestros hábitos.

Es obvio que algunos distribuidores prefieren quedarse con sus viejos y malos hábitos, por lo tanto, si ellos no quieren cambiar la forma en que están gastando su vida, su negocio no crecerá y mucho menos el de sus distribuidores.

Recorrer el camino del éxito en tu negocio multinivel trae consigo una demora en tiempo, es decir, es un trabajo a largo plazo, pero en definitiva, correr ese kilómetro extra, hará tener y ser de ti lo que nadie tendrá, ni será ni podrán hacer...

Recuerda:

"Hoy estoy dispuesto a correr el kilómetro extra porque sé que otros no lo van a recorrer, así que mañana haré otras cosas que los otros no podrán hacer"

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 2: Patrocina Sin Sufrir De Una Manera Atrayente. Parte I.

¿Cómo Hacer Que La Gente Se Prospecte Preguntándote Sobre Tu Negocio Multinivel?

Ese es el sueño que anhela todo distribuidor Multinivel. Tener grandes organizaciones y si estas fueran de gente ideal, de calidad, es decir personas correctas para este negocio seria aún mejor.

Bueno, déjanos decirte algo, este sueño no esta tan lejos de ti. Estas a punto de descubrir cómo puedes convertirte en ese patrocinador irresistible.

Así que empecemos.

Somos Rubén y Víctor Omar García. Bienvenidos a nuestro mundo, bienvenidos al Multinivel Estratégico.

Lo que estamos a punto de enseñarte es algo esencialmente poderoso y cambiara tu vida radicalmente por lo que es muy pertinente para ti que prestes la debida atención ya que de otra forma se te podría ir una idea que podría cambiar para bien el rumbo de tu negocio multinivel.

¿Cómo captar y atraer personas a tu organización?

Bueno ese es un gran problema, una gran valla con la que se topan la mayoría de los distribuidores de multinivel cuando inician y están desarrollando su negocio.

¡Y Vaya! ¡Qué Apuro!

Pues si no captas y si no atraes prospectos de calidad para tu organización. No aumenta tu línea descendente. No aumenta tu volumen de grupo. No aumenta tu cheque.

Lo primero que debes de saber es que esta estrategia es real, tan real que las empresas multinacionales las utilizan para posicionar sus productos o sus servicios, y por supuesto, todo este conocimiento ha sido estudiado y puesto en práctica por muchos años.

Entonces...

¿Qué se tiene que hacer para que las personas te contacten y te persigan?

¿Por qué todos quieren trabajar con el que gana más en tu compañía?

¿Por qué existen famosos o líderes que son perseguidos por millones en todo el mundo?

¿Por qué existen personas en tu compañía multinivel que apenas han ingresado y han creado cientos e inclusive miles de contactos en tan solo 6 meses o menos y sobre todo ganando miles o millones de dólares?

¿Cómo puedes beneficiarte de todo esto y entonces ser tú al que persigan?

La respuesta estimados lectores está en nuestros códigos genéticos, es decir, en la psicología básica humana.

Todos nuestros deseos, preferencias, fortalezas, y debilidades, comportamientos, personalidades, todos ellos y más, están determinados por nuestro código genético, por nuestro ADN.

Lo más importante que debes saber es que la Atracción NO ES UNA OPCIÓN.

¿Por qué no es una opción?

Por la sencilla razón de que la Atracción está en cada célula de tu piel, en cada parte de tu cuerpo, en cada centímetro cubico de lo que eres, y esto es a causa de la evolución.

La atracción es un instinto biológico que se desarrolló por millones de años con la única finalidad de ayudarte a mantenerte vivo.

La razón de ser de este instinto biológico se encuentra entonces en nuestros genes y en la herencia ancestral de los que nos precedieron.

Por naturaleza la gente no puede vivir sola, necesita formar grupos y familia y es ahí donde hace millones de años aparece el primer líder.

El llamado líder alfa, –en los tiempos ancestrales- era obligatoriamente el más fuerte, el más hábil con la caza, el que defendía y protegía al grupo, y por eso, a cambio de esa protección le seguían a él.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

Los grupos vivían más tiempo y entonces se podían reproducir, todo esto trae como resultado que los deseos, preferencias, fortalezas, comportamientos y todo lo demás sean transmitidos a la siguiente generación.

Por supuesto, en nuestra época tenemos diferentes deseos y comportamientos que nuestros ancestros no tenían, pero lo importante aquí es que este instinto biológico sigue aún presente, pero de diferente forma.

Por ejemplo, una mujer puede querer a un hombre fuerte, pero ella también quiere sentirse independiente. Ella puede querer atención, pero ella también puede aparentar no querer ninguna atención... ¿Te parece complejo? En realidad no lo es si sabes lo que las personas desean en un líder.

Los líderes de hoy ya no son buscados por las habilidades y proezas físicas, el valor inherente de un líder es ahora expresado a través de diferentes habilidades como en los negocios, en el dinero, la fama, el poder, la sociabilidad, etc.

¿Recuerdas a una celebridad?

Las personas siguen a esta celebridad por sus genes, es decir, estas personas ya no ganan mantenerse vivas físicamente, lo que ganan por seguir a estas personas... es estatus social a través de la asociación con esa celebridad.

Es decir, a través de la atracción subconsciente las personas siguen a otros cuando ven en estas cualidades de liderazgo y tienen un nivel alto de valor personal.

Lo importante para ti es aprender cómo transmitir esas cualidades de liderazgo para poder ser atractivo y diferente.

Es obvio que en nuestro negocio multinivel, cuando se trata de patrocinar, existe una ley que es necesaria que tu conozcas antes de poder entender más a fondo esto de la atracción.

Aquí la tienes... Las personas jamás se unirán a un Negocio o a una Compañía, se unen a TI.

Es por eso que tus nuevos distribuidores, tus nuevos prospectos aún no tienen esas cualidades de un líder, y por eso pasan apuros en la afiliación y el patrocinio en su negocio multinivel.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

No importa que tu empresa sea la mejor del mundo, que tus productos sean los más vendidos, que tu plan de pagos sea el mejor pagado, LAS PERSONAS NO SE UNEN A LAS COMPAÑIAS, SE UNEN A TI.

Si tus distribuidores aún no han desarrollado esas cualidades, pasará mucho tiempo hasta que ganen el derecho de tenerlas, pero hasta ese tiempo muchos –si no es que la mayoría- habrán abandonado su negocio y te habrán abandonado a ti.

¿Cuál es el siguiente paso a dar para convertirte en un líder irresistible?

¿Cómo mantener a tu equipo unido y fuerte?

¿Qué tienes que hacer para convertirte en alguien con un valor inherente hacia los demás?

Pues esto, estimado lector, es la primera parte de lo que te hemos preparado.

Espero continúes leyendo la siguiente estrategia.

Lo más importante es que aprendas –como nosotros- lo que nadie te ha enseñado en esta industria, y entonces tener por fin, el estilo de vida que te ofrece el multinivel.

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 3: Patrocina Sin Sufrir De Una Manera Atrayente. Parte II.

Pues bien, hemos llegado a la segunda y última parte de Cómo hacer que la gente se prospecte preguntándote por tu negocio multinivel.

Déjanos decirte algo, tu principal objetivo en tu negocio es convertirte en un **Distribuidor Multinivel Alfa**[®] un líder con la majestuosa habilidad y atracción para afiliar y patrocinar sin esfuerzo a las personas ideales para tu organización.

Por supuesto, un claro ejemplo de un **Distribuidor Multinivel Alfa**[®] es la persona que patrocina a la gente sin esfuerzo.

Y pues bien, ¿Qué necesitas hacer para convertirte en uno?

En principio necesitas buscar a la gente que en sus vidas son Alfa y empezar a imitarlos.

¿No sabes quiénes son?

Mira a tu alrededor; el joven con más de 10,000 personas en su equipo, es un alfa.

El tipo que siempre se acapara las chicas más hermosas, es un Alfa.

La mujer que camina con diligencia y aplomo, es un Alfa.

El ministro que ayuda y está en tu religión, es un Alfa.

La mujer que viste con clase, dignidad y es propia en hablar, es un Alfa.

La chica que organiza una fiesta a la que todos quieren ir es un Alfa.

Recuerda las personas Alfa, tienen cualidades como:

- Mentalidad de Abundancia.
- Son Indiferentes a la crítica.
- Dictan las condiciones.
- Están dispuestos a decir "NO".
- Dan instrucciones como un coach o entrenador de Fútbol.
- Tienen una fuerte presencia física, Etc.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

Como **Distribuidor Multinivel Alfa**[®] tienes que ofrecer valor a los ojos de tus prospectos y clientes, la consecuencia es que te seguirán y se asociarán contigo.

La gente Alfa es gente valiosa, y por lo tanto, lo más valioso de Ti se convierte para los demás en lo que más te pedirán.

Y con la finalidad de convertirte valioso para los demás tienes que incrementar tu valor hacia otras personas a través de la educación y la capacitación.

Lo mejor, es que no hace falta mucho para aumentar tu valor ante los ojos de tus prospectos, ya que la mayoría de las personas no tienen ni idea de cómo construir un negocio, y menos, un negocio multinivel.

Por lo tanto, la segunda cosa que tienes que hacer para convertirte en alguien atrayente es:

Compre cada libro, cada curso, cada conferencia, cada oportunidad de capacitarse y educarse con respecto al negocio que está emprendiendo, y mucho más si tu estas en el multinivel.

No tengas miedo de gastar mucho dinero en cursos e información, porque lo que aprendas ahora siempre termina haciéndote de mucho más valor a largo plazo. Es como un rompecabezas, cada nuevo recurso que tú adquieras te agrega algunas piezas más.

No te detengas ahora, aumenta tu búsqueda de dar valor a la educación.

Solo una persona tonta pediría una lámpara mágica que le diera –sin hacer nada- todo lo que desean.

Es absurdo y estúpido pensar que tu educación ya terminó. NUNCA es el final de tu educación y NUNCA encontrarás un curso final de todo, para todo.

En resumen, el éxito en la industria del multinivel se reduce a solo dos cosas:

- 1. Convertirte en un líder para los demás mediante el incremento de tu valor.***
- 2. La capacidad de incrementar tu valor por medio de la educación.***

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

De lo contrario te encontrarás luchando y sufriendo todos los días por hacer el patrocinio y afiliación, tratando de hacer el negocio persiguiendo a tus contactos y familiares, sin tener una organización inteligente, y lo peor, no tener el estilo de vida que te promete el multinivel.

Para nosotros, Rubén y Víctor Omar, creadores de Multinivel Estratégico, el haber descubierto esto significó un cambio positivo de 180° en nuestro negocio multinivel, y por ende, en nuestras vidas y las vidas de nuestros distribuidores.

Sabemos de antemano que ahora comprendes el principio fundamental en la creación de redes:

“La gente no se une a una compañía, se une a Ti”

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 4: Segmenta Tu Mercado.

Hola amigos de Multinivel Estratégico.

Como coach o entrenadores de Multinivel siempre escuchamos esto:

“Hablo con al menos 5 prospectos todos los días y nadie se está inscribiendo a mi negocio”

“Les doy información de mi compañía y les envío correos electrónicos sobre la oportunidad de negocio pero nadie realmente se interesa. Toda la información que les doy jamás la revisa y solo la guardan. Parece que les vendo muy bien mi oportunidad de negocio y charlamos perfectamente pero no se inscriben”

“No sé qué está pasando. Me podrían ayudar...” –Alejandro Hernández-

Pues bien, empecemos, ¿Qué es lo que realmente está pasando?

En primer lugar, ¿Quiénes son estas 5 personas? Es decir, ¿Ellos son realmente prospectos o solo son “mirones”? ¿Y por qué tan poquísimas personas estás viendo?

La mayoría de los que inician un Negocio Multinivel desconocen cuál es su principal segmento de mercado al que se va a dirigir. Sólo hacen lo que la mayoría de distribuidores saben hacer:

Dirigirse a todo el Mundo, porque “todo el mundo” necesita sus productos ó su Negocio.

Y se preguntan ¿Porque están obteniendo resultados pobres con su compañía?

¿Coincidencia? ¡Para nada!

Lo primero que debes de hacer es:

Averiguar Específicamente ¿Cuál es tu Segmento?

¡Tú no puedes ofrecer, ni mucho menos vender un cuadro a un ciego!

Porque estarías violando la regla más importante del marketing.

El marketing efectivo se basa principalmente en 2 principios básicos:

- 1. La venta de un producto (servicio o negocio) a personas que ya tienen un verdadero deseo ó necesidad de compra.**
- 2. Tu posicionamiento como un *Distribuidor Multinivel Alfa*[®], es decir como un proveedor de soluciones.**

Así que, si tú quieres que las personas se unan a ti, no te posiciones como un vendedor, sino como un Experto que ofrece soluciones a aquellos que están activamente buscando lo que tú tienes. Todo Esto A Tu Mercado Específico.

¿A qué mercado debes de presentar tu producto, servicio o negocio?

Simple: Aquellas personas que han comprado anteriormente un producto, servicio o negocio similar, es decir, a las personas que están buscando actualmente lo que tu ofreces. En el caso del Multinivel: Otros Distribuidores.

¿Por qué?

- Porque los Distribuidores ya creen en nuestro modelo de negocio.
- Porque los Distribuidores ya han gastado dinero en esta Industria.
- Porque los Distribuidores quieren tener Éxito.
- Porque los Distribuidores están dispuestos y deseosos de utilizar / comprar cualquier cosa que les ayude a tener Éxito.

¡Eso es todo! ¡No hay vuelta de hoja!

Esto no es un secreto en el Mundo Real de los Negocios. Sin embargo en la Industria del Multinivel, muchos distribuidores continúan tratando de venderle al grupo equivocado, una y otra vez. Desperdician cientos de horas y cientos de dólares tratando de convencer al grupo equivocado, para que compren sus productos o sean introducidos al Negocio.

Sin embargo, saber esto no es suficiente. Una vez que hayas averiguado quienes componen tu Mercado Específico, debes aprender a entenderlos, debes entrar dentro de su cabeza.

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

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

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

Esa es una de las razones por las que hay tantos fracasos en los negocios, no conocer cuáles son sus necesidades y sus deseos de tus prospectos.

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

Así que, si estas anunciando tu producto o tu compañía solicitando prospectos para tu oportunidad, estarás condenado al fracaso.

Debido a que otros distribuidores no le interesa otro negocio multinivel, porque posiblemente ya tengan uno o simplemente nunca han poseído un negocio.

¡Anuncia tu Compañía Multinivel y Perderás Dinero!

Entonces te preguntarán: ¿Qué es lo que tengo que anunciar?

¿Por qué anunciarme para otros distribuidores si no van a unirse a mí?

Wowww..... ¡Excelente Pregunta!

Recuerda, los distribuidores creen y desean tener Éxito en esta Industria por lo que están dispuestos y deseosos de comprar / utilizar estrategias (SOLUCIONES) que les ayude obtener el Éxito que buscan.

Y si tú anuncias:

1. Tu identidad “Alfa”, es decir, Tu Liderazgo hacia otros distribuidores. Ellos te seguirán y se unirán a ti.

Porque la gente no se une a una compañía, no se une por los productos o por el plan de pagos, las personas se unen a otras personas (Lideres Alfa) que los lleven a obtener lo que desean por medio de Soluciones.

2. BRINDA SOLUCIONES. (Es el Cómo hacer este negocio) Por medio de soluciones creas confianza y la gente accede a tu Negocio. Punto.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

En el Multinivel siempre te dicen lo que tienes que hacer, pero nunca te dicen el cómo hacerlo.

Si tú quieres que la gente se inscriba contigo bríndales soluciones:

Primero tu “Liderazgo” y después “El Cómo”.

Y después anuncia el ¿Qué? ¿Quién? ¿Cuándo? ¿Dónde? y ¿Por qué de tu compañía?

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

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 5: Patrocina En Tu Segmento Personas Que Tienen Convicciones (Creencias) Propias.

Cuando empezamos en nuestro negocio multinivel, podemos recordar las variadas conversaciones que tuvimos con gente que carecía -o sigue careciendo- de convicciones.

Recordamos bien como estas personas eran tan escépticas y creíamos que por el simple hecho de enviarles información nos abríamos ganado el derecho de que pudieran ver nuestra excelente oportunidad y entonces hicieran el negocio.

Adicionalmente habíamos llegado a obsequiarles paquetes que costaban \$10, \$15, \$29 dólares incluyendo DVD, audios, folletos, muestras de producto, toda la documentación necesaria y plausible para que pudieran empezar rápidamente. Incluso, les llegamos a obsequiar productos de nuestra compañía.

Los resultados eran escalofriantes: Ningún Patrocinado y Mucho Dinero Perdido.

En aquel momento, nos preguntábamos en qué habíamos fallado, *¿Qué fue lo que ocurrió, si todas las personas estaban interesadas en lo que les habíamos dicho?, ¿Por qué entonces no querían hacer el negocio?*

Lo que no comprendíamos hace tiempo era que estábamos tratando de patrocinar y afiliar personas que carecen de convicciones, no precisamente en nuestro negocio, sino más bien, carecen de convicciones propias.

Las cosas cambiaron cuando nos empezamos a enfocar en prospectos que tienen creencias y convicciones propias, creen en sí mismos, en sus capacidades, creen en el éxito de generar dinero -pues no tienen conflictos internos sobre él-, creen en el mundo empresarial, creen en la industria y creen perfectamente en que pueden obtener resultados con su propio negocio.

Si tú buscas a personas que ya tienen creencias y convicciones propias entonces el Patrocinio se hace más simple y fluido.

Personalmente hemos visto a muchos distribuidores perdiendo su tiempo tratando de patrocinar personas con pocas o ninguna convicción con respecto a sí mismas. Y por supuesto, lo hacen porque nadie les ha enseñado cómo y a quién patrocinar.

Por supuesto, estas personas que ya tienen convicciones propias leerán y escucharán el material que tú les des o envíes, **Y NO NECESITAN SER CONVENCIDOS... SE CONVENCERÁN.**

Las demás personas tienden a creer que el camino al éxito, reconocimiento y fortuna, se logra fácilmente, sin trabajo, sin riesgos y sin ningún esfuerzo de su parte. Y otras más personas tienden a creer que el camino al éxito tiene que ser sufrido y con dolor.

Lo peor de esto, es que estas personas no tienen ni idea sobre cómo tener un negocio, y mucho menos, un negocio multinivel.

Pero... ¿Dónde puedes encontrar a las personas con convicciones?

¡Pues es muy claro! Aquellas personas que ya han logrado grandes cosas en sus vidas.

Puede ser alguien que ya ha tenido éxito en su propio negocio, o alguien quien -pese a lo que pese- terminó su educación universitaria, o alguien que aún sin tener educación ha logrado sacar adelante a su familia con su propia actividad, o alguien que persigue sus sueños sin importarle lo que digan su familia y amigos, alguien que es un Alfa.

Busque a las personas que no les ASUSTE tener más, las personas que NO quieren un sueldo o trabajo "seguro", personas con decisión, que mantengan los ojos abiertos ante las oportunidades, personas que deseen libertad en todos los aspectos de sus vidas, personas con espíritu empresarial...

Una vez que empieces y aprendas a identificarlos, podrás ver gente como ésta todos los días en cada faceta de tu vida.

Solo piensa en algo: Tus sueños de libertad y reconocimiento, tu faceta como líder y creador de negocios, tus convicciones de tener un negocio propio y los beneficios que esta industria te puede aportar.

¿Por qué tendría que ser diferente para ellos?

Recuerda: Somos personas atípicas a la sociedad, personas que quieren tomar el toro por los cuernos y llevar la vida en nuestras manos.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

Cuando veas a alguna persona de convicciones propias, cuélgate en la plática, identifícate con él o ella, ofrécele tu valor inherente, mejora su visión, ofrece soluciones, mantén un criterio amplio, **ofrece y da sin pedir nada a cambio** y cuando sea el tiempo, pregúntales si están dispuestos a aprender más sobre una idea de cómo hacer dinero.

¡Su respuesta podrá sorprenderte!

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 6: Define Con Exactitud Lo Que Para Ti Es PATROCINAR.

Bien hemos llegado a un punto no menos importante dentro de estas estrategias para alcanzar el éxito en nuestra industria.

Tal vez, muchos de ustedes piensen que esta estrategia tiene que ser puesta en primer lugar que cualquier otra, pero pensamos que es el momento adecuado para definir lo que –para nosotros- significa realmente el Patrocinio.

¿Cuántas veces no hemos escuchado decir de muchísimos distribuidores que han patrocinado a “*muchísimas personas*” y “*No han tenido éxito*”?

Esto mismo nos sucedió a nosotros cuando iniciamos en esta industria, pues aunque poníamos toda el alma, corazón y recursos, no lográbamos tener personas comprometidas dentro de nuestro negocio, y habíamos hecho de todo.

Salimos a la calle todo el día prospectando con folletos y producto en mano, hablando de la maravillosa oportunidad de nuestro negocio y lo excelente que es el producto, y “*Patrocinábamos*” a cualquiera que se interpusiera en nuestro camino: Amigos, Conocidos y Desconocidos.

Tuvimos una GRAN red de Gente que NO hacía nada, ni por ellos mismos, ni por sus negocios, mientras nosotros estábamos agotados, cansados y decepcionados.

Una razón más por no obtener resultados es debido a que tenemos una mala idea de lo que es PATROCINAR.

¡Entremos en detalle!

Para compartir con ustedes nuestro significado de Patrocinio debemos antes compartir lo que significa Afiliar y Reclutar.

¡Presten Mucha Atención!

Cuando tú haces una lista de las posibles personas a quien les venderás tu producto o negocio, lo que estás haciendo es poner datos en una hoja, en Excel o en una Base de Datos y a esto, lo definimos como: **CONTACTOS**.

Un **Contacto** es simplemente un dato dentro de nuestra lista o base de datos. Todos tenemos contactos en nuestras agendas, teléfonos, direcciones de correo, etc. Pero existe una gran diferencia en la calidad de cada contacto, así que de esa forma podemos segmentar a esos contactos.

Todos los contactos pueden ser segmentados de acuerdo a nuestros 2 nichos de mercado, a saber: **Networkers** (Distribuidores Multinivel y de Venta Directa) y **No Networkers** (Profesionistas, Emprendedores, Empresarios, Profesionistas Independientes, Buscadores de Oportunidad, Etc.)

Un Contacto se convierte en **Prospecto** cuando tú has calificado a esa persona si es apta para el negocio. Y mejor aún, un Contacto se convierte en Prospecto cuando ese Contacto te PIDE Información Sobre Tu Oportunidad, porque ya se ha creado una confianza mutua y le has ayudado sin pedir nada a cambio.

Y es aquí donde hay confusión en lo que se refiere a Patrocinio.

Afiliar es inscribir a un **Prospecto** Dentro de Nuestro Negocio Multinivel.

Reclutar simplemente es el acto de Afiliar a **cualquier persona** (Contacto) dentro de nuestro negocio, es el acto más imprudente que nos llevará a PERDER mucho tiempo y dinero.

Patrocinar en cambio, es la suma de varios actos, entre ellos afiliar, pero el Patrocinar va más allá de la simple afiliación.

Nosotros hemos definido que ya **PATROCINAMOS** a alguien cuando esta persona –además de estar afiliada- le hemos enseñado cómo hacer el negocio –a su vez lo sabe enseñar- y tiene una productividad en el equipo.

El patrocinio va más allá de la simple afiliación y reclutamiento, es en esencia la construcción solida de una relación directa entre tú y cada miembro del equipo, ya sea que consigas tus Patrocinados de una lista o de un sistema de prospección en línea, lo importante es la relación directa con estas personas.

Hasta este momento ya hemos visto más a profundidad lo que es PATROCINAR y a QUIEN PATROCINAR.

Ahora nos toca ATRAER la atención de estas personas, para que sean ellos los que vengan a nosotros, pidiéndonos ayuda, información, en lugar de intentar venderles.

Y para ello, ya sabes que debemos de ser **Distribuidor Multinivel Alfa**[®] en pocas palabras, esto significa... **tener un posicionamiento de liderazgo**.

Y un líder se percibe como tal a través de dos acciones básicamente:

1. Porque ofrece una solución a los problemas de los contactos, prospectos y Distribuidores.
2. Porque ofrece una imagen y una actitud totalmente opuesta a la de un vendedor.

Estos dos puntos, por si mismos y en combinación, son los que atraerán a las personas hacia ti, y les impulsarán a unirse a tu negocio.

Porque cuando ellos ven que puedes ayudarles a solucionar sus problemas, que sabes lo que haces, y tienes métodos y estrategias que puedan comprar para conseguir beneficios, entonces tú te conviertes en el patrocinador ideal.

Piénsalo bien... ponte en los zapatos de tus candidatos. Si tú fueras nuevo en el Multinivel y tuvieras que comenzar en un nuevo negocio, ¿A quién elegirías como patrocinador? ¿Qué tipo de persona te atraería?

¿Sería un novato, que está llamándote todo el día para saber cuándo vas a comenzar? ¿O alguien que tiene la calma y no-necesidad de ti, y que cuenta con los conocimientos para mostrarte cómo hacer que tú tengas el éxito que él y su equipo ya tienen?

¿Te unirías a cualquier equipo sin más, o sería más atractivo para ti, que tienes poca experiencia, contar con un sistema que otros ya están explotando con éxito, y donde tú no tienes que ser un ducho en ventas?

Bueno, pues si tú piensas así... ¿Por qué los demás tendrían que pensar diferente?

Al fin y al cabo, todos queremos lo mismo, en menor o mayor grado. Triunfar, Ganar Dinero, Sentirnos Seguros, Arriesgar Lo Justo...

Y eso es EXACTAMENTE lo que tú vas a darles. Seguridad, Confianza, y un SISTEMA que proporciona GRANDES beneficios. ¡LA SOLUCIÓN!

Por eso se unirán a ti, en lugar de a otro, que lo único que hace es decirle lo fantástico que es su empresa, lo increíble que son sus productos, lo maravilloso que es su plan de pagos... Pero no le dice **“CÓMO”** va a lograr sus objetivos en la vida (porque no le importa ni un bledo) y tampoco te dice **“CON QUIÉN”** vas a trabajar... y eso estimados amigos HACE LA GRAN DIFERENCIA.

Tal vez algunos, solo te meterán en su base de datos, dentro del auto-responder, y empezaran a bombardearte de emails (a veces 2 o 3 al día), sin decir nada en realidad.

Nada que le importe en realidad al contacto, prospecto o distribuidor. Solo al que quiere patrocinar.

Y como lo que le importa al patrocinador es saber cuándo piensas unirte a su equipo, cuando vas a comenzar, cuando vas a comprar el kit de productos para conseguir su comisión, pues eso es lo que hace.

Pedir y Pedir.

En lugar de DAR. Dar información, soluciones, confianza. Construir una relación que lleve al contacto, prospecto o distribuidor a desear unirse a ti.

¡Tenemos el sistema, sabemos cómo hacerlo!

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 7: Incrementa Tu Posicionamiento De Liderazgo.

Cuando pensamos sobre nuestros primeros cinco años en nuestro negocio, una cosa se muestra evidente:

Hacíamos exactamente lo mismo que hacen cientos e inclusive millones de distribuidores en esta industria, a saber:

- Tratábamos de patrocinar persiguiendo a las personas.
- Hacíamos llamadas de per-seguimiento todos los días.
- Teníamos de 2 a 5 reuniones infructuosas por semana.
- Poníamos folletos o flyers en cada casa, auto y en cada mano existente.
- Hablábamos con más de 20 personas incorrectas todos los días sobre nuestra oportunidad de negocio.
- Enviábamos paquetes que costaban hasta \$30 dólares tan solo para que lo echaran a la basura.
- Salíamos a la calle solo para recibir rechazo una y otra vez.
- Insistíamos en convencer a las personas para que se unieran a nuestro negocio y compraran nuestros productos.

Es muy cierto que cada vez hay más competencia. Aparecen más compañías multinivel y por supuesto, más distribuidores de esas compañías.

Esto sólo significa una cosa: existe un mercado amplio para ofrecer productos parecidos.

Lo anterior no es malo, al contrario, te da una mayor oportunidad para posicionarte de manera diferente.

Tu competencia no está en la compañía X, Y ó Z, tu competencia son Alma, Pedro, Rosa, María o Alejandro... En pocas palabras, distribuidores como tú que tienen un negocio como el tuyo, o más directamente, distribuidores de tu compañía multinivel.

Cuando todos en tu compañía hacen exactamente lo mismo, tienes el poder de diferenciarte.

Pregúntate algo:

¿Cuál es el factor determinante para que una persona se una a Ti y no a alguien más?

(Porque recuerda... Las personas no se unen a las compañías, ni a los planes de pagos, ni a los productos, SE UNEN A LAS PERSONAS)

Lo que realmente es un factor importante para Dominar Completamente a Tu Competencia es:

Cómo te posicionas ante tus posibles clientes y contactos.

En pocas palabras, en primer lugar tienes que empezar a venderte a ti mismo y de manera automática atraerás a tus clientes y distribuidores.

¿Por qué? Porque todo el mundo quiere trabajar con los mejores.

Todo el mundo quiere atenderse con el Mejor Medico.

Todo el mundo quiere tomarse la foto con la Mejor Actriz o el Mejor Actor.

Todo el mundo quiere contratar al mejor planificador financiero.

Todo el mundo quiere comprar el libro mejor vendido (Bestseller).

Todo el mundo quiere unirse con el que gana más en tu compañía multinivel...

Cuando tengas lo "MEJOR", el precio ya no importará, sólo piensa en BMW, Mercedes-Benz, Porsche...

Ahora aquí está la mejor parte... tu no necesitas ser "**El Mejor**", porque eso siempre es relativo y depende de las opiniones de las personas.

Entonces la mejor forma de venderte y posicionarte a ti mismo como un valioso recurso para tus clientes y prospectos es "**Dar y Ofrecer Sin Pedir Nada a Cambio**".

Y es aquí donde tú entras en juego. Pues para poder ofrecer VALOR tienes que empezar a obtenerlo mediante conocimiento, es decir, tienes que aportarte valor mediante la información aprendiendo lo que nadie más te ha enseñado en esta industria.

Aprende a posicionarte como un experto, aprende a crear redes solidas, aprende a hacer marketing, aprende de negocios, administración, finanzas, tecnología web, etc.

Aprende qué motiva, qué desanima, qué fortalece, qué turbia, qué guía a las personas.

Estas son algunas ideas:

Liderazgo: Conviértete en un Líder nato, si no lo eres, capacítate, lee libros, documentos, artículos, edúcate y sé un ejemplo para toda tu organización.

Cursos: Aprende a vender, a hablar en público, aprende a servir y a tener todo lo necesario para tengas algún conocimiento que suponga ese Valor Añadido para tus prospectos.

Publicidad: Ofrece a tus distribuidores soluciones de publicidad o marketing. Lo puedes hacer tú o subcontratarlo, pero cubre esa necesidad.

No olvides ser diferente.

Debes de posicionarte en la mente de tus prospectos para que estos tengan una imagen correcta de ti y supongan ese valor añadido que otros distribuidores no tienen.

Y mientras representas un Valor hacia otras personas, ve Solucionando los Problemas de los demás.

Esto creará una poderosa energía de atracción envolvente hacia ti.

No importará cuántos distribuidores vengan, cuántas compañías nuevas aparezcan, cuántos sistemas en línea se desarrollen o cuántas "Grandes Cosas" Aparezcan.

Porque nadie ni nada podrá mejorarte, serás único y te verán como al gran líder que desean seguir.

Empieza por conocerte a ti mismo, conoce tus fortalezas y tus debilidades.

Y ve trabajando en ellas, Adquiere Valor en Base a Ti mismo y conjuga tus capacidades con tus deseos en la vida.

Tu Éxito está en el Valor Inherente que poseas. Verás que no podrás evitarlo.

Recuerda, **PARA DOMINAR COMPLETAMENTE A TU COMPETENCIA DEBES DE POSICIONARTE ANTE OTROS DE MANERA DIFERENTE.**

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

Y para poder hacer ello...

Recuerda este siguiente corolario de vida:

***Tú eres tu principal rival, tu más duro adversario,
Porque muchas veces a fuerza de trucos, haz impedido
Que de Ti brote el INMENSO POTENCIAL que llevas dentro,
Y que puede hacer de Ti el Mejor Ser Humano...***

35

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 8: Duplica Tu Liderazgo.

Las personas que han estado con anterioridad en una compañía Multinivel, han escuchado cientos de veces "**Lo Duplicable del Sistema**" y lo fácil que es hacerlo.

Por supuesto, lo Duplicable para la mayoría es lo siguiente:

- Tú lista *NO Segmentada* de los 20 contactos.
- "*La ley del metro*" Cualquier persona que se encuentre a un metro de distancia es un futuro distribuidor o cliente.
- Duplicáte patrocinando 1 o 2 personas por mes.
- Vende por lo menos 1 producto por día y enséñalo a tus distribuidores.
- Habla con 5 contactos –incorrectos- al día.
- Otras actividades más...

36

Ahora bien, puede que todo esto te suene fácil -o te sea fácil-

Pero si llevas en esta industria menos de 1 año al ponerlo en práctica empiezas a darte cuenta que esa simplicidad de estas actividades -que te contaron- no son tan sencillas, tus resultados son pobres con un desgaste físico y económico por las nubes llevándote a pensar que este negocio no funciona o no es para ti.

Tal vez si estas tan comprometido con tu negocio, no tienes ningún problema por hacerlo, pero si eres un veterano en esta industria lo más seguro es que hayas tenido resultados con esto. El precio a pagar es el tiempo.

Quizás pienses que estas actividades son ideales para ti, que el sacrificio se convierte en una pieza fundamental de tu éxito... que hay que matarse trabajando para llegar a la meta, a tus objetivos, a los resultados.

"Es decir, en un día normal de actividades hablas con más de 10 personas al día, das seguimiento a toda tu línea descendente, haces de 2 a 5 reuniones por semana, realizas hasta 30 llamadas en frío a tus contactos y posibles distribuidores, y te apostamos, que si estás tan comprometido con tu negocio, trabajas hasta los sábados y domingos en las reuniones de familia y/o amigos"

Es muy cierto que en ti ya no sea ningún pretexto hacer todo esto, sabes del valor del compromiso, y sabes lo que te mueve... en definitiva... alcanzar el éxito en todas las facetas de tu vida.

Pero, pregúntate algo:

¿Es también óptimo o adecuado para mi organización?

Por lo tanto **"Lo Duplicable del Sistema" NO ES TAN DUPLICABLE.**

Ya que la gente que es de tu organización tienen diferentes actividades, tiempos y compromisos.

Tal vez en tu organización existan amas de casa que además de cuidar a sus hijos, tienen que hacer las comidas, llevar a los hijos a la escuela, y darse un tiempo para atender a su esposo e inclusive salir a trabajar en horario mixto -y olvídate si es madre soltera-; pero a esto, tu como su patrocinador quieres que ella haga lo mismo que tú haces: *"Lo Duplicable del Sistema"*.

La consecuencia es que se irán tan pronto de tu negocio. Esto es el verdadero problema de la Duplicación en un negocio Multinivel.

Y lo hacen porque tú no les has enseñado una manera fácil de hacer este negocio, que funcione para ellos y para su línea descendente.

Aún no les has enseñado el CÓMO hacer este negocio, para que ellos adapten su plan de trabajo a su persona, y no al revés.

Tienes que enseñarle en qué Modelo de Negocio está, Cuáles son sus características, cuál es el paso a paso para construir redes exitosas, quién es su nicho de mercado, cuál es el comportamiento de sus clientes y prospectos, qué los motiva o les deprime, enséñales a crear publicidad de alto impacto, anuncios que generen atracción.

Enséñales un conjunto de sistemas de trabajo real, sencillo y que funcione para ellos, que les dé a ganar dinero desde el día de HOY.

Recuerda: Las personas no se unen a las compañías, se unen a las personas, porque ven en estas la solución a sus problemas.

"Lo Duplicable del Sistema" no es tan duplicable cuando no hay precedencia del origen y desarrollo del negocio y tampoco existen resultados inmediatos para aquellos que nunca han estado –o han estado por mucho tiempo sin estar- en este negocio.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

Por nuestra parte, lo que nosotros –Omar y Rubén- les enseñamos a nuestras redes y a otras que no son nuestras, es a implementar un verdadero valor inherente en los prospectos para que estos puedan convertirse en verdaderos patrocinadores de soluciones mediante esta industria.

El Sistema es tan solo un paso más en el recorrido de nuestra carrera dentro de cada uno de nuestros respectivos negocios, lo importante es... Lo que se ofrece como valor a otros por medio de cada persona en nuestra organización.

Podemos enseñarte todo lo que hemos aprendido de nuestra experiencia y de otros grandes, porque no importa de dónde vengas, ni nos importa de qué compañía seas. Si tu quieres te podemos enseñar.

Tal vez, si aún no estás preparado, estamos seguros que pensarás que NO es posible que podamos enseñarte. Bien, ese es tu pensamiento, te respetamos.

Pero si deseas hacer un verdadero cambio en ti y en tu liderazgo, no dudarás en llamar y pedir que te enseñemos.

Recuerda, “Lo Duplicable del Sistema” es solo un paso más, lo verdaderamente atrayente para otros hacia ti es el Liderazgo que puedas aportar en servicio a los demás.

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 9: Enseñar a Enseñar y Enseñar a Patrocinar.

¿Cuál es la forma correcta de empezar en esta industria?

Pues bien amigos, esta es una de las principales preguntas que se hace la mayoría de los nuevos distribuidores en el multinivel y también la hacen los no tan nuevos.

La razón de preguntarse eso es muy simple:

Si eres veterano: Aún no has entendido la razón principal por la cual se han firmado contigo, a saber: **buscan en ti las soluciones a sus problemas.**

Es por eso que no debes de hacerle caer en la rutina diaria que tú tienes para tu negocio. Ya sabes que eso no es lo indicado ni mucho menos duplicable. (Si aún no sabes por qué, lee la estrategia anterior)

Si acabas de iniciar un negocio en esta industria, tienes que saber que este negocio se basa en dos cosas principales:

- 1. Enseñar a Enseñar.**
- 2. Enseñar a Patrocinar.**

¡Sí!... está bien. Tu patrocinador tiene la mitad de razón con respecto a este negocio:

- 1. Vender el Producto.**
- 2. Patrocinar a otras personas.**

Pero eso NO determinará que alcances el éxito que tanto deseas, NO LO HARÁ.

Este negocio es de personas, NO ES VENTA DIRECTA, aunque si deseas puedes hacerlo. Ni tampoco es de Afiliar por solo Afiliar Personas.

Cualquier Sistema NO es Infalible, lo que determinará tu éxito en esta industria estará determinado única y exclusivamente en TI y en cómo hagas las primeras dos cosas que te enseñamos:

1. **Enseñar a Enseñar.**
2. **Enseñar a Patrocinar.**

Entonces... ¿Cómo lo hago?:

Pues presta completa atención...

1. Enséñales que este negocio está basado en un Modelo de Negocio llamado Multinivel. (Si aunque no lo creas, muchas personas que tienen tiempo haciendo el negocio NO saben sobre este Modelo de Negocios, tal vez hayan tenido mucho éxito, pero... ¿Por qué se han estancando?)
2. Enséñales cuáles son las diferencias entre los principales Modelos de Negocios y el Modelo de nuestra Industria.
3. Enséñales cuál es su nicho de mercado para el Negocio y para los productos.
4. Enséñales Cómo atraer un flujo constante de nuevos clientes y prospectos hacia ellos.
5. Enséñales las 10 Claves esenciales para construir redes exitosas.
6. Enséñales a crear Organizaciones o Redes Inteligentes.
7. Enséñales el Sistema –Paso a Paso- para tener resultados en poco tiempo.
8. Enséñales a Liderar sus organizaciones.

Eso en principio es la base sólida para que ellos puedan realizar su negocio con éxito. Y por supuesto, también lo es para ti.

El mayor problema de los nuevos distribuidores o empresarios multinivel es: NO saber cómo atraer personas calificadas a su propio negocio.

La diferencia entre ganar o perder se encuentra en: Cómo construir redes sólidas.

Si aún no sabes cómo enseñar a tu equipo estas estrategias... ¡Pues déjanos decirte que tienes la opción de aprenderlo cuanto antes! Todo esto está en el seminario ***Distribuidor Multinivel Alfa***[®]

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

Y olvídate de estar persiguiendo a todo el mundo para que compren los productos y el negocio... eso es cosa del pasado, deja de perseguir a tu familia y amigos... Sé un Distribuidor Multinivel Alfa.

Conviértete en el Líder Irresistible que todos quieren seguir.

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 10: Motiva A Tu Equipo Multinivel.

Aquí está el momento de responder a una pregunta de nuestros amigos suscriptores:

"Hola Omar y Rubén... por mi parte no tengo ningún problema con la venta del producto, realmente se me hace muy sencillo venderlo, todos mis clientes aman el producto.

Pero tengo un problema, la mayoría que inician en el negocio, que se ingresan a mi negocio, no importa cuánto apoyo les doy o les da mi líder, pero se rinden... No se toman en serio hacer el negocio por 12 meses, la verdad ya he intentado de muchas formas alentarlos y ayudarles, pero la duplicación no se da, ¿por qué pasa esto?" – Irma López.

42

Realmente es una gran pregunta, y te apostamos que la mayoría de distribuidores con un grupo tienen este problema.

Por nuestra parte nosotros recordamos que nos sentíamos muy culpables... casi deprimidos por la falta de éxito con las personas de nuestro grupo. A su vez, hemos empezado a armar las estrategias y desarrollo del sitio web, nuevos sistemas y nuevas herramientas que verás en este nuevo año con el propósito de ayudarles a alcanzar el éxito que tanto desean.

Básicamente hemos dejado de patrocinar por el hecho de desarrollar estas nuevas estrategias y el 90% de nuestro tiempo pasó al entrenamiento y difusión de las mismas. Es algo que un Distribuidor Multinivel Alfa debe pasar.

Pero aquí viene la parte extraña, es que nada cambia. No, no te desalientes... te explicaremos la razón en un momento más. No importa lo que hagas para ellos o para los demás. Las personas que están obteniendo resultados, lo seguirán obteniendo y si aplican lo aprendido, ganarán mucho más. Mientras los que siguen sin obtenerlo, lo seguirán haciendo. Todo empieza a cambiar cuando tú empiezas a cambiar.

No te confundas... Tienes que entender esto ahora mismo: **Lo único que verdaderamente puede ayudar a tu negocio y a los miembros de tu Equipo es Predicar con el Ejemplo.**

Solo tienes que empezar a hacer las cosas que necesitas hacer día a día para construir tu negocio, recuerda: *"Ajusta tu Plan de Trabajo a tu Persona"*. Empieza a hacer Publicidad de Alto Impacto, Prospección Inteligente, Filtra, Da Seguimiento, Oriéntalos, Haz llamados de entrenamiento a los nuevos una vez por semana.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

Así como es un juego de selección para encontrar nuevos distribuidores, así mismo se trata de un juego de selección para encontrar Distribuidores que trabajen y logren sus objetivos cuando se unan a ti.

La triste realidad es que el 90% de las personas que inician un negocio multinivel no son realmente serias para convertirse en empresarios o personas que tengan un negocio propio. Solo buscan comprar un "poco de esperanza" de modo que les quedan bastantes vocecitas inseguras en sus cabezas.

Por eso, muy pronto encontrarán una excusa respecto a "Por qué no tienen confianza en ellos mismos" y se irán.

Y por supuesto, no hay nada que puedas hacer al respecto, así que no gastes tu tiempo y energía preocupándote por él o ella.

Pero tú, como Distribuidor de esta industria, Tú estás tan comprometido contigo mismo y con tu equipo -de eso no hay duda-. Pero la falta de estrategias para seleccionar a tus candidatos perfectos para el negocio, te llevará a ti y a tu Equipo al fracaso continuo. No importando cuanto tengas puesta la camiseta.

Pero para los que "No tienen confianza en sí mismos", esas personas que se auto-justifican de todo, no satisfagas su defecto. **No cambies tus herramientas si están funcionando para ti, no cambies tu sistema de prospección si está funcionando para ti, solo porque no trabaja para otros. Nunca lo hará y es el problema de ellos, no tuyo.**

Pero para los que continúan contigo, para aquellos que tienen confianza en sí mismos, para los que están trabajando y obteniendo algún resultado, ayúdales a mejorar, enséñales nuevas estrategias para que las adapten a sus personas, enséñales las claves esenciales para construir redes exitosas, enséñales como evitar los errores más comunes de esta industria.

Construye tu negocio. Predica con el ejemplo, y por propio derecho (los pocos) te seguirán. Ponte el filtro "Solar" para evitar quemaduras en tu negocio, cuando los otros (muchos) quieran herirte.

Cero tolerancias a la NEGATIVIDAD en tu vida desde ahora. Alguien que te diga algo hostil... Adiós. Déjalos fuera de tu lista y de tu vida.

Tú no estás aquí para salvar personas, no trates de rescatar a Barcos en pique, tú estás aquí para darles la oportunidad de salvarse. La mayoría no lo desean, y SOLO ELLOS pueden cambiarlo.

Como dueño de tu negocio, es mucho más inteligente encontrar "*Hacedores*" y líderes que traigan, a su vez, gente con ellos (esto es prácticamente imposible sin tu convicción personal de hacerlo).

Es también muy importante que les facilites el camino, para que sus esfuerzos sean recompensados, y por supuesto, NO habrá: desanimados, malhumor y desolación.

La mejor manera de hacerlo, es construyendo tu negocio, haciendo publicidad de alto impacto, aplicando las nuevas estrategias para atraer y mantener una lista que constantemente -como un goteo- te traiga primero a ti y luego a esos nuevos -y no tan nuevos- distribuidores comprometidos, un flujo constante de prospectos y clientes.

"Da los pasos que tienes que dar con la seguridad de Lograrlo"

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 11: El Factor Determinante Del Éxito En Un Negocio Multinivel.

Parte I.

¿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 otros 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?

Pareciera ser que la mayoría de las respuestas a estas preguntas recaen directamente en la experiencia que se tiene en Ventas, Patrocinio, Liderazgo, Etc. Etc. Etc.

Pero más allá de la experiencia se encuentra un Factor Determinante, siendo ésta la pieza fundamental y más importante para que tengas éxito, reconocimiento, respeto, dinero, libertad, satisfacción, auto-realización...

¡ESE ERES TÚ!

No lo es tu compañía, ni tu plan de pagos, ni tus productos, ni tus distribuidores, ni tus herramientas, nada más que **TU**.

Porque todo tú éxito parte de ti y de nadie más. De tu forma de pensar, de tus palabras, de tus deseos y pensamientos, de tu mente, para que todo funcione como tú lo quieras.

Esa es la GRAN DIFERENCIA FUNDAMENTAL entre los que triunfan y los que fracasan. Por eso mismo ves a personas que llegan a la compañía multinivel y digamos en unos 6 a 12 meses logran ganar mucho dinero, mientras existen muchos otros que tienen años y años sin ver resultados.

¿Pensas que es solo suerte? Para nada. Porque los que triunfamos tenemos una mente adiestrada y lista para conseguir nuestras metas, las otras personas se debaten entre dudas, bloqueos y la sensación de "NO MERECE" el éxito, reconocimiento, prestigio, dinero, aunque digan que lo desean con todas sus fuerzas.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

La suerte es para los débiles, TÚ atraes hacia ti lo que deseas y lo que tienes en mente.

Y esto no solo incluye todas las cosas que deseas para tu persona, ya sea también para tus relaciones humanas o en tu negocio.

Por supuesto, esto no tiene nada que ver con magia ni con encantamientos.

Tiene que ver solamente con tu forma de pensar, si tu forma de pensar no es la apropiada va a estar muy difícil que logres tus metas, y entre más lo aceptes, podrás guiar tu mente y tus pensamientos para crear más abundancia y riqueza.

Aquí viene una parte importante de nuestro pensamiento: **EL DESEO.**

Aquellos que tienen éxito en esta industria tienen un deseo básico de hacerlo.

Pero por hoy dejamos esta nota para que reflexiones sobre ti, date un espacio y piensa cuáles son tus palabras y cómo afectan estas tu vida. Se sincero contigo mismo...

Recuerda: ¡La Verdad Nos Hará Libres!

En la segunda parte de esta estrategia descubrirás una de las verdaderas claves del éxito. Personal, emocional y financiero.

La Clave del Verdadero DESEO, EL DESEO BASICO DEL ÉXITO...

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 12: El Factor Determinante Del Éxito En Un Negocio Multinivel.

Parte II.

En la estrategia pasada hablamos del Deseo Básico Del Éxito, pero para saber a profundidad sobre este deseo tenemos que desmenuzar algunas de las razones reales por las que nuestros distribuidores se van del negocio.

La Razón Principal Por La Que Se Fueron...

Bien, esto es una de las típicas preguntas que la mayoría de los distribuidores multinivel se hacen, y posiblemente tenga muchas respuestas obvias:

Se fueron porque...

- No ganaron dinero.
- No se "conectaron" al sistema.
- No participan de lo que se les pide.
- No saben vender ni patrocinar.
- No se entusiasmaron con la empresa y el producto.
- Etc. Etc. Etc.

Bueno... Si quieres descubrirte a ti mismo... Pregúntate: *¿Por qué se fueron?...*

Entonces... *¿Por qué no hicieron el negocio como los demás?*

Déjanos decirte que nosotros reafirmamos la respuesta cada vez que leemos un libro o nos capacitamos sobre algún tema que nos interesa.

Te preguntará... *"Entonces ¿Por qué muchas personas se van y no hacen el negocio como los que estamos en esta industria?"*

(Suspenso, por favor....)

Aquellos que tienen éxito en esta industria tienen un deseo básico de hacerlo.

Simplemente, aquellas personas que no comparten (o tienen) un deseo de hacerlo, no lo harán.

“¡Oye Omar y Rubén! Eso mismo me lo dice mi patrocinador... ¡que si yo deseo puedo hacerlo!

Es más... la gente que me he topado y me han dicho que tienen el deseo de ganar más... no más no han hecho nada, nada...

Entonces... ¿Qué onda con esto?”

Muy buena pregunta, pero antes debemos decirte que (en parte) tienes razón.

Pero la diferencia está en su nivel de deseo.

Si tú te pones *"las pilas"* en tu vida y terminas por hacer cada una de las cosas que te has propuesto con un alto grado de urgencia personal, es cuando tu estas en un **NIVEL DE DESEO ALTO**.

Entonces, tú deseas cumplir con tus metas, son una parte tuya, y esto consume cada aspecto de tu vida.

Es decir, todo eso... domina cada pensamiento más allá de cualquier cosa en tu vida.

Estos son los deseos humanos... y la gente que alcanza un éxito notable en el Multinivel obtiene ese logro como un deseo básico.

Estas son las personas que suben al escenario y asisten a los cursos de formación.

Ese es el secreto. No hay más.

El sentido interno del deseo en base a tus palabras, pensamientos y acciones se convierte en tu propia realidad.

Si el logro de tus metas (ya sea para pagar tus deudas, pagar las tarjetas, comprarte un auto nuevo, mejorar tu calidad de vida, o darle jaque-mate a tu jefe) no es un deseo básico y no está conectado a tu red multinivel, entonces tu no tendrás éxito.

La triste realidad es que la mayoría de la gente en esta industria no compró un negocio, compraron una esperanza.

Y la esperanza jamás será respaldada por un verdadero deseo.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

La esperanza es para los indecisos.

Una carrera en el Multinivel (es decir, un estilo de vida gratificante) ha sido para nosotros un deseo básico por los últimos 6 años.

Nos hemos convertido en innovadores de la industria a causa de esto. Hemos capacitado y formado a muchos a causa de esto. Hemos dejado de salir a causa de esto. Pagamos cientos de dólares en formación a causa de esto.

El deseo de no trabajar para alguien más ha sido la fuerza que motiva nuestros actos, y es la razón por la que no hemos dejado nuestro negocio multinivel. Y fue la razón de invertir mucho tiempo y dinero en nuestro negocio.

Sin embargo, durante los periodos oscuros, no dudamos, seguimos adelante, porque tenemos el deseo de llegar a un nivel 1000% más alto en la construcción de redes.

Y esto significa que nuestro éxito esta 100% asegurado, ya no es una cuestión de "será"...

Entonces, ¿Por qué las personas a quienes tú patrocinaste se fueron?

No te sientas frustrado. 80% de las personas que has patrocinado nunca patrocinarán a alguien más en sus líneas.

La mayoría de las personas no tienen un nivel de deseo alto (100%) para generar resultados en su nuevo negocio. Ellos acaban de comprar -otra vez- una esperanza para poder aplacar la vocecita que existe en su interior que los mantiene asediados en hacer algún cambio en sus vidas.

Una vez que ellos se firman y "compran" su negocio -en realidad su esperanza- y no hacen \$1000 en 5 días, entonces ellos pueden justificar su miedo al cambio con la "lógica" de que el negocio no "funcionó" y que "sabían" que esto no era para ellos.

Esto es específicamente cierto con los "Buscadores de Esperanzas" y probablemente para algunos "Buscadores de Oportunidades", razón por la cual... nosotros no desperdiciamos nuestro dinero y tiempo con estas personas, y por supuesto, tú tampoco deberías hacerlo.

Mira, te topará con cientos de ellos y te dirán que su "deseo" es ganar más, pagar sus deudas, o mejorar su vida, -y hasta se entusiasmarán con el negocio-

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

Pero la forma más fácil y económica de saber quiénes son estas personas es preguntándoles si están dispuestos a pagar por su formación... pagar tiempo y dinero.

Tan sólo el simple hecho de invitarlos a una capacitación gratuita les asusta, porque interiormente no están dispuestos a cambiar, a mejorar su principal activo: **SU MENTE**.

Jajajajaja.

Tan triste y tan cierto, *¿Verdad que estas personas dan risa?*

Así que nuestra pregunta es...

¿Cuál es tu nivel de deseo para lograr tus objetivos en tu negocio multinivel?

¿Es del 50? (como la mayoría de la gente)

¿Es del 80? (no es suficiente)

¿Es del 90? (no es suficiente)

¿Es del 100 o más? (El único porcentaje que producirá resultados)

Debes de ser capaz de decidir rápidamente...

¿Qué haces cada día para construir tu negocio? ¿Cuántos cursos sobre esta industria has tomado? ¿Cuántos libros sobre comercialización has leído? ¿A cuántas personas has capacitado? ¿A cuántas personas has posicionado correctamente tu negocio?

¿Qué estarías dispuesto a dar y a sacrificar para tener éxito?

Esperamos que la respuesta a esa pregunta es: "**Lo que sea necesario**", porque les prometemos que el resultado final merece la pena el sacrificio.

Y no estamos hablando de "*sacrificio*" estúpido. Un sacrificio inteligente es aplicar la ley del menor esfuerzo:

A saber... Hacer más con menos.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

Entonces... ¿Cómo puedes saber si tu prospecto -que ya esta capacitándose- va a tener éxito o no en esta industria?

Fácil...

Hazle esta pregunta: **"¿Qué libros actualmente estás leyendo para tu auto-desarrollo y mejorar la comercialización de tu negocio?"**

Cualquier persona que es realmente seria acerca de ser un Empresario Exitoso será capaz de nombrar por lo menos un libro que están leyendo ahora.

Esos que no lo hacen (o no *"pueden"* por tiempo, dinero, Etc. Etc. Etc.), se están engañando a sí mismos.

Aquí viene un examen para ti...

Tú que has recibido estas estrategias y que has (o posiblemente no) asistido a nuestros cursos presenciales, ¿Eres dueño de una copia de **"Los 5 Mitos Que Bloquean Tus Ingresos En Tu Negocio Multinivel"** con todos sus secretos?

Si la respuesta es "NO", entonces podemos decir honestamente que hay un 99% de probabilidad de que tú NO TIENES un deseo básico de tener éxito en el Multinivel. Por el contrario, si lo has adquirido entonces reconoces el valor de la información en este libro no importando el precio que tenga.

Nuestra sugerencia es que cambies tu mentalidad el día de hoy y te involucres correctamente en tu futuro. Asume la responsabilidad de tu éxito personal y deja de lado las excusas que te han mantenido en esta situación por tanto tiempo.

Empieza a aumentar tu valor para el mundo por medio de aumentar tus conocimientos y habilidades.

Sólo entonces el mundo estará dispuesto a darte de regreso la riqueza y la libertad.

Aquí está lo que tú necesitas: Clic Aquí --->>> <http://tiny.cc/5Mitos> <<<---

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 13: Administración Consciente Del Tiempo.

Recientemente nos encontramos un artículo sobre el manejo del tiempo. En el caso del multinivel sucede algo parecido:

Tratas de construir tu Red Multinivel, pero te encuentras diciendo a ti mismo: **“No tengo tiempo para esto...”**

Tenemos una estrategia que será de gran ayuda para ti.

En las últimas semanas hemos escuchado a varias personas y a varias redes que se sienten frustradas porque su negocio no está creciendo tan rápido (y tan grande) como lo esperan. ¿Qué los está sujetando? **TIEMPO, por la falta o asignación de éste.**

¿Te suena familiar?

Tal vez, porque muchos de nosotros lucha con el **“Tiempo”** en nuestro día a día con la vida.

Para otras personas ésta lucha con el **“Tiempo”** solo es una Auto-Justificación ante su pobre o nulo deseo básico de poder hacerlo, solo recuerda la estrategia anterior y verás la realidad de estas personas.

Si te encuentras en esa realidad, el cambio es mayormente fundamental.

Pero si tú tienes un deseo básico del 100% esta estrategia es para ti.

La reacción de esta lucha contra el Tiempo es más común en personas que son **REACTIVAS** cuando se trata de administrar este recurso valioso. Y esto les provoca ilimitadas mini crisis día a día. Ellos saben lo que quieren (Y lo que necesitan) hacer por su negocio. Lo único que sienten y saben es que se les escabulle el tiempo.

La solución es simple: **Tienes Que Tomar El Control.**

Veras, todos tenemos 24 horas por día y si deseas sacarle más provecho a esas horas, trabaja con un programa de horario.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

Programa la hora de todos los días para permitirte posicionar tu negocio correctamente con tus prospectos o clientes y **NO DEJES** que nada se interfiera en tu momento de negocios. ¿Cómo? Elimina todas y cualquiera de las distracciones o interrupciones.

Durante tu **“TIEMPO DE NEGOCIO”** apaga tu Messenger y tu verificación de correos electrónicos, no hagas llamadas que no estén realmente relacionadas con tu negocio. Enfócate a tu actividad para hacer crecer tu Red.

Si tienes una familia, dele una copia de tu calendario a cada persona de tu casa para que sepan cuándo tú no estás disponible y cuándo si lo estas. Y recuérdale a tu pareja que TÚ estás usando este tiempo para crear un mejor futuro para toda la familia.

En tu calendario, no solo pongas las actividades de negocios que vas a realizar, sino también programa demasiado tiempo para tu familia.

Mira, si tu hija o hijo sabe que “Mamá” o “Papá” tomará un helado a las 5:00 pm (Y que tendrán tiempo ininterrumpido contigo desde las 5:00pm hasta las 8:00pm) ellos verán esto y aprenderán a no interrumpirte en tus horas de trabajo.

Como estrategia, nosotros compartimos nuestro calendario GRATUITO que tenemos en nuestro mail de Google con todo nuestro grupo y familiares cercanos. Esto hace que la productividad sea apreciada como ejemplo y nuestra utilización de este importante recurso sea administrado debidamente.

Desde hace mucho tiempo hemos aprendido que las personas valoran la **CALIDAD** de tiempo sobre la cantidad del mismo.

No importa si estas casada(o) o soltero, la **CALIDAD en TIEMPO y VIDA** es lo más valorado por las personas.

Piensa en esto por un minuto.

¿Qué más deseas... Arreglártelas con interrupciones constantes de teléfonos celulares, correo electrónico, niños llorando, ó 3 horas de tiempo de calidad disfrutando de una tranquila cena y una buena charla con tu pareja o familia?

Controla tu Tiempo, sino... otras personas lo harán por ti. Y te sentirás miserable e improductivo... ya que te sentirás frustrado porque tú nunca **“Estas”** realmente para ellos.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

Crea tu calendario y conviértelo en algo positivo para ti y para los que estén a tu alrededor. Cuando tu lo hagas, ellos... **“por quien trabajas”**, estarán contigo y respetarán tu tiempo... Y realmente te sorprenderás de los efectos positivos en tu negocio.

Ahora algunos de ustedes podrán decirnos: *“Omar y Rubén... tengo 3 o 4 chicos que tengo que atender, vamos... no es tan sencillo”*

Escucha: ***¡Tú puedes hacer esto!***

Una de nuestras líderes (Que algunos ya conocen) tenía 5 o 6 niños cuando ella empezó, ahora sus hijos tienen familia. Sin embargo pudo crear ingresos de 6 cifras en esta industria. Ella ha construido una exitosa red de negocios multinivel que le permite no solo trabajar desde casa, sino también viajar por todo el mundo.

“Aprende a controlar tu Tiempo, o bien, otros lo harán por ti”

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 14: Cambia Tu Chip Mental Sobre El Patrocinio.

Patrocinar a prospectos de calidad es uno de los mayores desafíos que se enfrentan los distribuidores en la industria del multinivel... Y no es porque sea difícil, sino porque raras veces es enseñado correctamente.

Como resultado, la mayoría de las redes que la “Hacen” en esta industria aprenden a base de Prueba y Error. Desafortunadamente, muy pocos llegan a alcanzar la maestría y disfrutar el nivel de éxito que de otro modo se podría haber alcanzado sin perder tanto tiempo, esfuerzo y dinero.

Es un hecho que el patrocinio es una habilidad que se puede aprender.

Nadie nace siendo un patrocinador innato, y si bien, algunos distribuidores pueden aprender más rápido que otros, todos pueden alcanzar la maestría.

Bien, estas a punto de descubrir a través de nuestras estrategias –no solo lo que estamos haciendo- cómo puedes mejorar tus resultados en el patrocinio.

Y antes de pasar más adelante, queremos sentar una de las bases más importantes, una base llamada: **MENTALIDAD**.

Ya sabemos lo que estas pensando, esto NO se trata de “Pensar Positivamente”.

Confía en nosotros, cuando se trata de patrocinar... ¡La MENTALIDAD es la reina suprema!

Hemos compartido muchas estrategias y consejos con ustedes por muchas semanas en nuestro blog, y créenos que compartiremos más cada semana, pero comparte ahora tu valiosa opinión, queremos que se sientan abiertos a preguntar y a comentar sobre lo que estamos ofreciendo a ustedes.

Y para que estas estrategias y consejos realmente trabajen en ustedes deben aplicarse con la mentalidad adecuada.

Es lo que separa de los aficionados a los patrocinadores expertos, y la buena noticia es que: La MENTALIDAD es algo que tú puedes desarrollar rápidamente incluso si tú estás comenzando, ¡Y vamos a decirte exactamente cómo hacerlo!

En primer lugar, vamos a tomar un momento y definir la “Mentalidad”, ya que se debe aplicar al patrocinio.

La Mentalidad es simplemente un “**Estado Mental**”. ¿Qué pasa por tu cabeza cuando estás hablando (o escribiéndole) a un prospecto?

Es lo que te estás diciendo a ti mismo... y la excelente noticia es que con un poco de práctica es fácil de controlar y hacer que esto realmente funcione para ti, en lugar de que esté en contra tuya.

Permítenos explicarte.

Muchos distribuidores se acercan a los prospectos con una pésima mentalidad. Estos distribuidores piensan:

“Caramba... espero que está chica (o chico) se interese en lo que tengo que decir...”

O

“Espero que esta persona se una a mi negocio...”

Esto no es nada bueno.

Verás... tu prospecto instantáneamente sentirá tu desesperación.

Esto es mucho peor: Muchos de los distribuidores actualmente verbalizan aquello que piensan decirle a sus prospectos, cosas como:

“Ana... hazme un favor... ¿Puedes checar mi oportunidad?”

iii ¿Cómo es posible?!!!

Piénsalo... ¿Por qué vamos a hacer un favor?

Este enfoque esta asegurando virtualmente tu fallo.

Aquí esta una mejor forma de hacerlo, y opuesta, por supuesto:

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

En lugar de pensar: “Caramba... espero que este tipo se una a mí...” adopta una mentalidad como esta:

“¿Esta persona es alguien que se merece mi tiempo?...”

En lugar de pensar: “Espero que esta chica este en mi empresa...”, estaría mucho mejor pensar: “Si esta chica califica... ella va a estar muy contenta de que se una a mi equipo...”.

Al hablar con alguien de tus prospectos, NUNCA les preguntes si: “¿Me podrían hacer un favor...?”

¿Por qué diablos deberíamos pedirles un favor?

En lugar de ello, tu actitud debe de ser: “Roberto, eres un hombre directo y alguien con el que pienso que podría trabajar. Voy a HACERTE UN FAVOR... te daré acceso a cierta información. Toma un poco de tu tiempo esta tarde y examínala cuidadosamente... Hablaremos de nuevo esta noche...”

Tu Mentalidad siempre debe de ser: **El que tiene la “Llave”** (Es decir, tú tienes lo que ellos necesitan... es decir, tus productos, tu oportunidad que le puede cambiar su vida, tu sistema, etc.)

Verás, no importa cuántas (muchas o pocas) personas tienes en tu negocio multinivel, tú **NUNCA** debes de encontrarte **DESESPERADO**. ¡Si lo estás... tus prospectos lo notarán y se irán corriendo!

Jejejeje, loco pero cierto, y esto amigos NO solo aplica en el multinivel...

Entonces... **¿Cómo evitar que tú seas visto como desesperado?**

Simple...

Desbloquea tu mente DES-APRENDIENDO los Mitos que te llevarían al fracaso.

Y entonces lleva a tus prospectos por medio de tu canal de mercadotecnia... ¿Cuántos? Mas de los que puedas llamar o ver en una semana.

Pues al desbloquear tu MENTE convirtiendo los Mitos en senderos exitosos podrás atraerlos hacia ti y hacia tu oportunidad de negocio.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

¿No es eso lo que quieres? ¿Atraer un flujo constante de clientes y prospectos hacia ti?

Si no es así... entonces déjanos decirte que ya no queremos perder tiempo contigo.

Por el contrario, si DES-APRENDES lo que te hará perder mucho tiempo y dinero... Y aprendes cómo mantener lleno tu canal de mercadotecnia para tener muchos prospectos... y que ninguno de ellos se convierta tan "Importante" para que tú transmitas esa necesidad o desesperación... habrás encaminado tu **NEGOCIO AL ÉXITO**.

Cuando se trata de pensar, recuerda esto: **TU TIENES LA LLAVE**.

Y la llave está en DES-APRENDER ejecutando una nueva MENTALIDAD.

58

Recurso Recomendado:

Los 5 Mitos Que Bloquean Tus Ingresos En Tu Negocio Multinivel

Usted está a punto de entrar a un nuevo **NIVEL DE MENTALIDAD** y Dominio para Patrocinar a otros en su Negocio Multinivel...
Descubra las llaves secretas para Patrocinar y Atraer Personas Aptas e Ideales Aprendiendo Cómo Desbloquear Tu Mente.

>>>>>> <http://tiny.cc/5Mitos> <<<<<<<

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 15: Incrementa Tu Performance.

¿La gente verdaderamente falla en el multinivel? Y si es así... ¿Por qué?

En anteriores estrategias hemos visto cuales son las principales cosas por lo que la gente falla en sus negocios. Ahora en manos de un reconocido experto mundial en la industria del multinivel nos hablará de la diferencia entre fallar y abandonar.

Les presentamos a **Tim Sales**...

Él nos dice: ***“Si la mayoría de las personas fallan en el multinivel, también es cierto que la mayoría de las personas fallan en cualquier otra actividad que emprenden”***

La realidad es que no debemos mirar cuantas personas fallan sino aprender de lo éstas han hecho versus lo que han hecho las personas que han tenido éxito.

Él nos dará a conocer un secreto muy importante para realmente NO ABANDONAR en este negocio, te invitamos a verlo de inmediato.



(Para ver el Video da clic Arriba ó escribe cualquiera de los links de abajo en tu navegador)

<http://www.youtube.com/watch?v=Qz-TCcbbpZU> ó <http://tiny.cc/TimSales>

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 16: Evita El Error Más Perjudicial A La Hora De Conseguir Más Clientes.

Aún nos sorprendemos de cómo siendo Distribuidores Multinivel caemos en el error más destructivo y mortal a la hora de conseguir un cliente, sí amigos, un cliente que compre los productos de nuestra compañía.

Este error destruye desde el principio nuestras posibilidades, y la verdad, nadie está exento de cometerlo, de hecho no somos tan arrogantes para decirles que nosotros no hemos caído más de una vez en él. Pero si somos conscientes, podremos evitarlo más a menudo.

Como te habrás dado cuenta, parte de nuestro negocio Multinivel, también se basa en la Venta Directa, y dejarla a un lado es un lujo que no nos podemos dar.

Lo primero que tenemos que hacer si queremos conseguir un cliente es NO olvidarnos de que tratamos con personas.

¿Y cuál es el error más comúnmente cometido por un Distribuidor Multinivel y que irremediablemente eliminará los resultados en unos cuantos segundos?

Ir en contra de la naturaleza básica humana.

En nuestro seminario de Distribuidor Multinivel Alfa hablamos del poder de atracción y cómo este puede potencializar drásticamente el éxito en tu negocio multinivel, y por supuesto, la Atracción no es una opción, es simplemente naturaleza básica humana, que puede jugar a tu favor si sabes cómo utilizarla.

Cuando hemos estado trabajando con nuestros propios Distribuidores y con grupos de la industria, nos hemos dado cuenta de los tremendos errores que se tienen al aplicar anti-estrategias y métodos generalizados para obtener más prospectos y clientes, la realidad dolorosa que salta a la vista cuando esto no funciona es que pisoteamos algunos –o varios- de los principios más básicos de cómo somos las personas realmente al exponernos como clientes.

Es decir, especialmente de cómo somos cuando nos planteamos ser clientes de algo.

De hecho, un ejercicio muy útil que podemos hacer como emprendedores en nuestra industria es ser conscientes de cómo actuamos y qué buscamos nosotros mismos cuando queremos comprar algo. **La verdad, es que la mayoría de las personas compramos de manera automática con el impulso de la emociones, y pocas veces lo hacemos de manera racional.**

Por eso cuando somos clientes y estamos en un proceso de compra nos comportamos de una determinada manera y cuando nos dedicamos a ser Distribuidores nos cambiamos el “Chip” para pasarnos al lado contrario de ser clientes.

Y por alguna extraña razón pensamos que nuestros clientes actuaran de una manera completamente distinta a como lo hacemos nosotros. Cuando perdemos esa perspectiva caemos en errores fundamentales que no somos capaces de ver ni comprender, *¡Ni si quiera cuando nosotros hacemos lo mismo a la hora de comprar!*

Pues aquí les dejamos 3 ejemplos básicos de lo que tenemos que comenzar a **eliminar YA** para empezar a tener más clientes y resultados exitosos.

1. No entender que la naturaleza principal de la relación con un cliente es “Egoísta”.

Egoísta entre comillas porque no estamos hablando en términos negativos. Lo que realmente queremos resaltar es que cualquier cliente –e incluso nosotros mismos- lo que buscamos cuando vamos a comprar algo es hacer el mejor negocio posible. Obtener el máximo valor que podamos.

¿Qué significa esto? Que en esencia todo lo que cuenta es la **OFERTA**.

La relación con un cliente es principalmente de naturaleza profesional, pues tanto ustedes como el cliente están haciendo un negocio. Puede que haya una relación de amistad y camaradería, pero la base es profesional, es decir, el cliente –sea nuestro cuate o no- busca por encima de todo el mejor negocio para él.

Por eso mismo no es raro ver que clientes de toda la vida de un negocio cambien la tienda de la esquina por el gran supermercado. Allí es donde ellos encuentran lo que consideran que es una mejor oferta y el efecto es **saltar** a una mejor oferta. Esa es la base al desnudo de la relación.

Tenemos que entender eso como Distribuidores, es la base principal de lo que explicamos a muchos de nuestros alumnos y personas en nuestro equipo en el Seminario de Distribuidor Multinivel Alfa. La clave básica está en la oferta y nuestra misión es aumentar el valor percibido por nuestros clientes y prospectos **TODO EL TIEMPO**.

Como ya lo hemos dicho, eso solamente se logra mediante la capacitación, e invertir en uno mismo.

2. No entender la situación en la que se encuentra el cliente.

Hoy en día, el cliente está en la posición de mando el 99% de las veces. A menos que sepas posicionar correctamente tus productos y negocio en la mente de estas personas. La realidad es que cualquiera de estos clientes tiene docenas de opciones diferentes con solo ir a un supermercado o tienda especializada, pero la fortuna de nuestra industria se basa una vez más en el valor inherente de sus Distribuidores.

Igualmente nuestro cliente está bombardeado por miles de contactos e impactos publicitarios que buscan su atención y además tienen poco u nulo tiempo para algo. Agrégale los cientos de productos y planes de compensación similares al tuyo.

Si comprendemos de verdad estas tres cosas (**Muchas Opciones, Saturación, Prisa**) la próxima vez que nos pongamos a hablar con un cliente o proponerle algo estamos seguros de que no vas a querer hacer lo mismo que los demás, ni súper-promocionar a los clientes o tratar de “Impresionar” con lo buenísimo que es el Producto o la Compañía. De hecho esto último forma parte de este tercer ejemplo que debemos evitar.

3. No entender por qué un cliente se plantea comprar.

Si yo voy a comprar algo es porque tengo una necesidad (por ejemplo: Hambre); me “Duele” algo (literalmente hablando: Dolor de cabeza, Metafóricamente: Me duele no tener esto que el otro si tiene) o bien tengo un deseo (y quiero satisfacerlo dándome un capricho o comprándome eso tan inservible que ha salido en televisión).

La realidad: **Yo como cliente quiero una solución a MI problema**, quiero calmar MI dolor, y YO quiero cumplir MI deseo, ser admirado por los demás cuando me compre MI nueva cosa que está de moda.

MI y YO, las dos palabras más importantes para un cliente... y casualmente las más ausentes y peor dirigidas en la mayoría de los Distribuidores del Multinivel.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

Claro, claro, cuántos de nosotros escuchamos a diario decenas -e inclusive cientos- de Distribuidores diciendo palabras rimbombantes y discursos de cómo ellos son los mejores, de cuánto han ganado y cuánto han viajado, de lo que han comido y se han ganado en esta industria.

Es paradójico, pero las palabras MI y YO suenan mucho del otro lado del cliente, es decir, del lado del Distribuidor. (Mi negocio, Mi auto, Mi cheque, Yo soy gema, Yo soy líder, Yo soy el mejor, etc., etc., etc.)

Como ejercicio, cada vez que te encuentres con un líder en tu compañía, escucha cuantos YO o MI hay en sus palabras, y podrás saber si realmente es un excelente líder o no.

En vez de hablar YO y de MI, habla de los problemas, las necesidades y deseos del cliente... y DEMUESTRA sin lugar a dudas cómo los solucionas y los satisfaces y así... ayudarle a tu cliente.

La próxima vez que nos planteemos cualquier acción para conseguir clientes en nuestro negocio multinivel recordemos cuál es el tema favorito del que quieren oír hablar: "ELLOS" "MISMOS" y lo que "QUIEREN".

El éxito de la venta en un negocio multinivel es recordar que el Cliente es una persona y por ningún motivo debemos de ir en contra de la naturaleza humana.

Pensamos que esto te ayudará a potenciar tu negocio extraordinariamente.

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 17: Identifica A Los Prospectos Serios Para Tu Negocio.

La mayoría de las personas que inician en esta industria siempre presentan una grave objeción: **“Es que ninguno de mis prospectos quiere hacer el negocio”**

La razón, es que nadie les ha enseñado cómo identificar a prospectos serios para su negocio multinivel, y esto es realmente...

Simple.

Entrevista a tus posibles prospectos, Hazles preguntas y deja que te convenzan de que por qué ellos son alguien con el cual tú deberás invertir tu tiempo y tu esfuerzo.

Sólo porque alguien está **“Interesado”** no significa que esta persona sea un buen prospecto.

Cuando las compañías contratan gente para puestos de nivel alto, no contratan a cualquiera que cruce la puerta y diga que está interesado en trabajar ahí, o que está dispuesto a escuchar la oferta que tiene la compañía para él o ella.

NO.

Se entrevista duramente a los candidatos y así **LO DEBEMOS HACER.**

Nos gusta hacer preguntas e invitamos a nuestro posible prospecto para que nos convenza por qué él –o ella- sería alguien con el que nosotros querríamos trabajar. Si no, estamos más que dispuestos a descalificarlos y pasar a nuestro siguiente prospecto.

Entonces... *¿Qué tipo de preguntas deberías hacer?* (Buena pregunta... ¿Verdad? :D)

Nos gusta empezar por las cuestiones de fondo para tener una idea de quiénes son... Entonces iniciamos preguntando por qué ellos quieren un negocio en este momento en sus vidas y qué es lo que un negocio exitoso va hacer por ellos.

1. ¿Por qué quiere un negocio como este?
2. ¿Qué hace usted para vivir? ¿Cuánto tiempo ha hecho eso? ¿Qué le parece?
3. ¿Alguna vez ha sido propietario de un negocio?

4. ¿Qué tipo de ingresos son los que usted busca generar? (Tipo 1, para “Grandes pensadores”, y por supuesto, las personas que se ven a sí mismas así pueden generar ese tipo de ingreso y éxito)
5. Más allá del dinero... ¿Qué es lo que Usted está haciendo para investigar sobre el emprendimiento de un negocio en este momento de su vida? (Está es difícil de responder para algunas personas, pero es muy importante. Queremos saber hacia dónde lo conduce)
6. ¿De qué manera y cuánto TIEMPO pondrás para trabajar en tu negocio? (Si es que tienen grandes metas, pero solo pueden poner 3 horas a la semana, entonces tienes que dudar seriamente de su nivel de compromiso. Pero si te encuentras también con alguien que te diga 56 horas –o más- a la semana, dudaría de la calidad que emplea para su negocio)

Estas preguntas son un ejemplo y no pretenden ser un guión. La idea es descubrir quién es realmente la persona con la cual tú estás hablando...

¿Son curiosos o serios?

¿Tienen metas?... Y en caso afirmativo... ¿Cómo se han comprometido para alcanzarlas?
¿Cuál es el compromiso real que los conduce para llevarlos a sus objetivos?

¿Tus prospectos te están dando “Respuestas Ligeras”? Si es así... ¡Rételos!

Dígalos: *“Sabes Jorge... Eres una persona que me da todas las respuestas correctas, pero no estoy escuchando un compromiso real detrás de ellas... Dime, ¿Qué es lo que me estoy perdiendo (De ti)?”*

Ponlos de nuevo sobre sí mismos... **Recuerda, ellos tienen que convencerte de que son un buen prospecto para tu equipo.** No los estamos tratando de convencer sobre el negocio, estamos en la entrevista sobre el negocio.

Aprenda a ser una gran oyente y escuche lo que realmente le están diciendo, no solo lo que dicen sus palabras.

“Lo que los impulsa” es lo más importante.

Escúchales, ponles atención a ellos y pregúnteles para descubrirlo.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

La próxima vez que quieras separar Diamantes de Vidrio, pregúntales correctamente y entiende qué es lo que realmente les impulsa.

Como información: En nuestro seminario, Distribuidor Multinivel Alfa® te explicamos una poderosa técnica que no solo te ayuda a identificar a los DIAMANTES sino también patrocinarles correctamente.

Lo más importante para que funcione es PONERLO EN PRACTICA.

66

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

ESTRATEGIA # 18: Solventa Tu Negocio Multinivel Mientras Tú Organización Crece.

Si te preguntas cómo puedes solventar tu negocio multinivel mientras tu organización crece, entonces esta estrategia es para ti.

Debemos de confesarte algo, cuando iniciamos en nuestro negocio multinivel nos vendieron la idea de un “*negocio tan barato*” que prácticamente no teníamos nada que invertir para hacerlo.

Pero déjanos preguntarte algo:

¿Cuánto te cuesta hacer tu negocio multinivel?

Haz cuentas. Tus folletos, tu publicidad, tus tarjetas de presentación, tu línea telefónica, Internet, muestras de producto, contratos o solicitudes de inscripción, productos que utilizas para prueba, pasajes, gasolina, catálogos, tiempo aire, papelería... etc.

Así que no es tan barato como te lo pintan. A esto agrégale los gastos internos de tu hogar: comida, colegiaturas, ropa, tarjeta de crédito, automóvil, luz, agua, predial...

Lo más lógico sería que tu negocio pague tanto los gastos de tu hogar como los de tu negocio. Pero por alguna razón en la mayoría no es así.

Por lo general el dinero sale de tu propio bolsillo (o el de tu pareja).

O puede que te veas en la necesidad de salir todos los días a la calle -desde muy temprano- para vender tus productos, ESTO NO ESTA MAL, pero si tú no eres bueno para las ventas, ¿Cómo vas a mantenerte vivo en el negocio?

Al no ser un vendedor profesional, no sabe uno sobre mercadotecnia y fidelización de clientes, esto por supuesto, te orilla a tener clientes inestables y por lo tanto ganancias eventuales.

Es obvio que las ventas directas pueden ayudarte a solucionar este problema, pero debes de saber algo: “*El día que dejas de vender, dejas de ganar*”. Recuerda, nuestro negocio no es un modelo de ventas directas. Nuestro negocio es de crear redes y organizaciones solidas; en pocas palabras, de Generar **Ingresos Residuales**, eso es Multinivel.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

Si has vuelto a poner el dedo en el renglón, significa que te has dedicado también al patrocinio (afiliación), y por lo tanto, tal vez sueñas con encontrar –algún día- ese distribuidor que te lleve a la gloria, al éxito. Y por ello es que muchos distribuidores se gastan física y económicamente en promocionar su Empresa y Negocio.

Cuando patrocinas a alguien no ganas a menos que tu nuevo prospecto haga su primera compra, ya que invertiste lo suficiente o más en él, lo mínimo que esperas es un compromiso real en su negocio. Lo peor de todo es que –la mayoría de las veces- tu nuevo distribuidor una vez que llena su inscripción se marcha a las dos semanas para nunca volver. Dejándote en banca rota y con la moral baja, sin poder recuperar la inversión.

Así que entiende esto: Cuando tratas de vender tu empresa, tu producto y tu negocio en primera instancia pierdes dinero y tiempo por no saber Marketing ni saber cómo crear Redes y Organizaciones Inteligentes.

Porque *“El Negocio Multinivel es un negocio de Marketing y Redes, donde se unen personas que no tienen idea de cómo hacer Marketing ni cómo crear Redes”*

Este negocio tiene que ver con el Marketing y por lo tanto:

- Cuando haces este negocio correctamente, tú no tienes que “vender”.
- Cuando 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 haces este negocio correctamente, las personas TE PAGAN para que los prospectes.
- Cuando haces este negocio correctamente, cualquiera puede duplicar tu éxito solo aprendiendo tu sistema.

Ahora bien, tu negocio Multinivel consta de dos partes generalizadas:

1. Ventas Directas (Dinero a corto plazo).
2. Organización Inteligente (Dinero a largo plazo). –El negocio grande-

Desafortunadamente, muchos distribuidores se empecinan con hacer sólo la segunda parte, porque es ahí donde radica la mayor y autentica riqueza, hacen a un lado la parte de ventas directas.

Pero otros distribuidores solo se dedican a obtener el dinero a corto plazo.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

¿Por qué? Porque es mucho más fácil ganar \$100 dólares en la venta del producto que ganar \$100 dólares en bonificación de tu línea descendente. La causa, no saber cómo hacer correctamente tu negocio Multinivel.

¿Cómo podemos ayudarte a solventar los múltiples gastos de tu negocio mientras aprendes a hacer el negocio grande?

Bien... antes de decirte cómo, debes de conocer el principio básico para alcanzar tu riqueza:

“La manera más rápida de hacerse rico en la vida es Resolviendo los problemas de los demás”

Entonces, ¿Cuál es la solución? Pues presta mucha atención:

Vende un producto económico que logre ingresos a corto plazo para ti.

Bajo el principio de riqueza, hemos desarrollado una solución que llamamos ***“Prospección Financiada®”***

Esta ***Prospección Financiada®***:

- NO ES un producto de tu compañía.
- NO ES un plan de pagos.
- NO ES una oportunidad de negocio.
- NO ES tu compañía multinivel.

Es un producto barato que te permite vender una solución, en lugar de vender tu negocio con tus contactos. –Es Algo Así Como Este Libro–

Porque la gente compra soluciones y por medio de estas soluciones creas confianza y por lo tanto acceden a tu negocio Multinivel.

Con nuestra ***Prospección Financiada®*** tienes la oportunidad de capacitarte y al mismo tiempo pre-capacitar y educar a tus prospectos (Que podrían ser tus futuros socios) mientras obtienes un ingreso residual independientemente si se unen o no a ti.

Prospección Financiada® = Ingresos Residuales (Dinero Automático) = Contactos Automáticos = Crecimiento en Tu Negocio.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

¿Te dejamos con el ojo cuadrado?

Seguramente y por esta razón estas pensando:

¡Dime ya!, AHORA, ¿Qué Hago?

Bien, ¡Presta atención!

Como ustedes ya saben Multinivel Estratégico® no solo son cursos, es una Próspera Comunidad Inteligente y un Sistema de Marketing completo con Prospección Financiada®.

Este sistema ha sido diseñado para AYUDARTE a construir tu línea descendente, generar contactos para convertirlos en distribuidores potenciales y ganar más dinero.

¿Te gustaría ganar dinero de tus prospectos automáticamente, no importando si te dicen "SI" o "NO" a tu principal oportunidad?

Te guste o no, en el común de los casos, sólo el 5% (o menos) de tus prospectos se unirá a tu oportunidad.

Esto significa que la mayoría de los distribuidores multinivel nunca ven ni un centavo del 95% de sus contactos y esto es exactamente por lo cual no pueden solventar los gastos de su negocio. Ellos gastan demasiado en sus prospectos para que finalmente vean su dinero irse de en balde.

Incluso si eres exitoso con la afiliación, no ganas de tus prospectos que se marchan de tu negocio.

Con Multinivel Estratégico® incrementarás el filtraje de tus contactos y tendrás beneficios económicos de tus prospectos, digan "SI" o "NO" a tu principal oportunidad a través de nuestro Sistema de Prospección Financiada®.

Permítenos mostrarte cómo funciona:

1. Atraes de tu principal mercado prospectos de calidad, a través de publicidad y anuncios poderosos que seleccionan personas ideales para tu negocio.
2. Los seduces, los atraes como un potente imán debió al gran valor que posees y que has obtenido con nuestra formación.

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

3. Una vez seducidos, vienen a una capacitación GRATUITA donde aprenderán el modelo de negocio del Multinivel.
4. Ellos se filtran y son canalizados por medio de nuestros cursos.
5. Obtienes Ingresos Residuales para solventar los gastos de tu negocio.
6. Los patrocinas (afilias) y aprenden junto a ti a crear Organizaciones Inteligentes.
7. Repites el sistema de Multinivel Estratégico® cuantas veces quieras.

71

Esta estrategia de negocio ya está probada, sería estúpido si lo dejásemos solo para nuestro equipo, pues pensamos que algo tan bueno debe de ser abierto a todos los que quieran trabajar con esto.

Nuestra oferta es clara: Ayudarte a expandir tus Ingresos Residuales con Multinivel Estratégico®, ponemos a tu alcance las herramientas, métodos, estrategias, sistemas y desarrollo personal y grupal para que juntos alcancemos el estilo de vida del Multinivel.

La verdad no nos interesa de que empresa seas o qué tipo de negocio multinivel tengas, podremos entrenarte y formarte a ti y a tu grupo, y claro, por mucho menos dinero de lo que nos ha costado a nosotros.

Si quieres saber de números, **contáctanos** y se parte de la comunidad de Multinivel Estratégico®, se parte del Equipo que te llevará al siguiente nivel.

¡Por Tu Éxito!

Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

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 parte del 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.

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.

Si realmente quieres ayudarlas, pídeles que lean 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 apliques esto para ti mismo.

Esto debe significar una cosa: que no importa donde te encuentres en tu vida, o hasta qué punto ha sido golpeada, o lo infeliz o feliz de las circunstancias, tu puedes alcanzar totalmente tus objetivos y tus sueños, y lo puedes hacer 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 patrocinará realmente a alguna de estas personas.

Pero una cosa es cierta...

18 Poderosas Estrategias Para Potencializar Tu Negocio Multinivel

Por Rubén García & Víctor Omar García.

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.

¡Por Tu Éxito!



Rubén García.

Víctor Omar García.

www.MultinivelEstrategico.com

***¡Aquí Está Lo Que Tu
Necesitas!***



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.