



Jesús Torralba
www.MarketingProdigioso.com

6 **Mentiras Frecuentes**

Sobre el Marketing Multinivel

**En el M.L.M. Puedes Ser Todo
lo que Quieras... Si No te Dejas Engañar**

Jesús Torralba Pérez

Director y Fundador de MarketingProdigioso.com y NegocioIndependiente.com

www.marketingprodigioso.com

www.negocioindependiente.com

www.jesustorralba.com

www.marketingespiritual.es

Este Ebook tiene un valor de 10 €uros (16 \$ u.s.) y se le entrega con los DERECHOS DE REVENTA INCLUIDOS.

Usted podrá revender este ebook o entregado como Bono de Regalo libremente, quedándose usted el 100% del beneficio generado, con las restricciones de no venderlo por debajo del precio estipulado, de no realizar variaciones en el contenido y manteniendo la firma del autor y referencias de las URLs expuestas en el mismo.

DERECHOS Y COPYRIGHT DE ESTE EBOOK

Este material está protegido por la ley internacional de los Derechos de Autor.

La información contenida en este libro electrónico está realizada con fines educativos, formación e información sobre Marketing.

No se garantiza en modo alguno ningún resultado del uso de las técnicas aquí expuestas, y por lo tanto, no se podrá imputar responsabilidad alguna al autor de esta publicación ni al editor de la misma por su uso.

© Jesús Torralba Pérez y MarketingProdigioso.com
Año 2008

Llegas al hotel. Hay una persona en la puerta, con traje de chaqueta, esperando a los invitados. En cuanto te ve, te aborda, "¿viene por la reunión de negocio?". Tú contestas tímidamente "Sí..."

"Pase por aquí". Te acompaña hasta una mesa, en la puerta de la sala donde se va a celebrar la reunión, donde hay otra persona con un libro- es el registro, te dicen- "registro, ¿de qué? No llevo nada peligroso encima..."

"Sólo tiene que darnos sus datos personales, y el nombre de la persona que le invitó a esta reunión". "Ah, ya, *eso* era el registro..."

Por fin entras a la sala, y te quedas de piedra. La música suena fuerte, hay gente bailando, y un montón de productos en una mesa, en el rincón. Todos hablan muy animadamente (sobre todo los de los trajes de chaqueta) mientras los invitados permanecen en sus asientos, mirando el espectáculo.

Es raro. No parece una reunión de negocios, más bien se comportan como si fuera una fiesta...

Empieza la presentación. Sale un chico-de-los-del-traje, y comienza a hablar. Habla de la difícil situación que estamos atravesando, de lo mal que está la vida, y de cómo su empresa, su producto y su plan de marketing (ah, esto va de marketing, piensas) puede ayudarte a hacerte millonario, libre y feliz.

A continuación salen varias personas a contarte cómo sus vidas han cambiado gracias al producto, y a ser atrevido y audaz, aceptando el reto de entrar en el "equipo".

En 3 meses, han dejado su trabajo, se han comprado un coche nuevo, y ganan 5.000 euros/mes. Se te va abriendo la boca cada vez más, hasta quedarse de par en par, conforme los resultados de las personas que van pasando suben y suben de nivel. Vaya, ¡parece que esto funciona!

Al fin y al cabo, según explica el trajeado, no hay que hacer prácticamente nada, cualquiera puede llegar a tener éxito. Este es un negocio sencillo, sin inversión, con grandes beneficios.

Si él pudo, ¿por qué yo no?

Tu corazón se va caldeando conforme ves al del traje haciendo gráficos en la pizarra, escribiendo porcentajes, sumando ingresos. Si él puede, yo también, si él puede, yo también....te repites para convencerte a ti mismo.

Termina la presentación. Suena la música. Estás tan emocionado que ya te ves dentro de tu coche nuevo, haciéndole un corte de mangas a tu jefe, y viviendo unas vacaciones sin fin en algún rincón paradisíaco del mundo.

De repente, tu futuro patrocinador te aborda: "Qué, ¿qué te ha parecido la presentación?" Y a continuación vuelve a repetirte lo que acabas de oír, por si algo no te hubiera quedado claro. Vuelves a oír sobre porcentajes y beneficios, pero ahora sin gráfico. La cabeza empieza a darte vueltas, no entiendes casi nada, pero según te dicen, eso es "normal".

Al fin y al cabo ellos tampoco entendían, pero se están haciendo ricos, ¿no?

"Bueno, y para empezar, ¿qué tengo que hacer?" atinas a decir.

"Lo primero es firmar tu licencia de distribuidor" dice tu sponsor, sacando de no se sabe dónde un contrato mercantil, que según él, es tu pasaporte a la riqueza.

"¡Vas a montar tu negocio con 50 euros...!"

"¡Qué bien! Qué negocio tan barato....¿dónde tengo que firmar?..."

Ya está. Bienvenido al Misterioso, Lucrativo, a veces Ingrato y en muchas ocasiones Cruel mundo del Marketing Multinivel.

Te diriges a tu casa, con tu licencia bien apretada, y conforme van pasando los minutos comienzas a hacerte preguntas. Qué tengo que hacer, cómo lo hago, es esta mi única inversión, cómo me pagan, quién me ayudará, etc., etc., etc.

Aún no lo sabes bien, pero acabas de entrar en la mejor escuela del mundo. Aprenderás a ser más fuerte, más sabio, más líder.

Aprenderás a conocer al género humano en toda su extensión.

Y aprenderás también cómo se puede llegar a mentir- u ocultar la verdad- para conseguir que las personas hagan lo que deseas. Pese a quien pese.

En esta industria podrás ganar dinero, indudablemente. Podrás tener todo lo que soñaste. Casas, coches, tiempo libre, calidad de vida. Todo eso es cierto. Pero seguramente no será tan fácil como te contaron. Ni tan barato.

A mí me contaron tantas mentiras, y tan bien, que estuve años- 7 años- convencido de que eran verdades.

Ahora quiero que tú sepas las Mentiras que muchos networkers cuentan a sus patrocinados- actuales ó futuros- para mantener su status, su nivel de ganancias y su ego alto como el Everest.

Afortunadamente, no todos mienten. Pero en esta industria hay una categoría de tiburones que es preciso detectar antes de caer entre sus mandíbulas- en su organización.

Puede que duela, pero necesitas saber la realidad. ¿Preparado? Vamos allá.

Mentira nº 1

“No vendemos, recomendamos el producto”

Esta es la primera gran mentira que vas a oír una vez estés “dentro” del negocio.

A mí no me gusta vender, en el sentido de pasarme el día abordando a cualquier persona que me encuentre por la calle, ó repartiendo folletos en la puerta de un comercio, para ver si alguien quiere llamarme y pedirme información, en absoluto.

No me gusta tener que convencer a nadie de que necesita mi producto. No me gusta insistir.

Seguramente porque yo soy un comprador, no un vendedor. Pienso como un comprador. Tengo mente de comprador. Y a mí, como comprador, me gusta ver el producto, analizarlo y dejar que me seduzca.

Me gusta sentir el deseo por tener ese producto, imaginármelo en mis manos.

Si es para mí, lo compro. Pero lo compro yo. No me lo venden. No soporto que alguien me presione para que compre, que me sonría y me halague sólo para ganarse su comisión. Eso insulta mi inteligencia.

Es como si yo no fuera capaz de tomar una decisión por mí mismo, como si quien me vende hubiera decidido por mí que ese producto es el adecuado, en lugar de decidirlo yo...

Cuando tú te portas como un comprador, no como un vendedor, las cosas en tu negocio son bien diferentes. Procuras dar a la gente que se te acerca el mismo trato que tú quieres recibir.

Te pones en sus zapatos. Y eso, amigo mío, es clave para que vendas mucho más.

Sabes qué es lo que quieren, y sabes cómo dárselo. ¿Por qué? Porque en definitiva no somos tan diferentes unos de otros. Lo que a mí me gusta, seguro que gusta a millones de personas ahí fuera. Haz lo que te gusta a la gente y verás los resultados.

Sin embargo, mi sponsor me repetía una y otra vez: si tú usas el producto, podrás recomendárselo a tu familia y amigos.

Bien, uso el producto, y ciertamente es bueno.

Así que puedo llegar a casa de mi mejor amigo y hablarle de sus beneficios y bondades.

Siempre oía cosas como ésta:

“Es como cuando vas al cine, y te gusta la película. ¿Qué haces? Decírselo a todo tu círculo de amistades. Les hablas de lo mucho que has disfrutado...y verás como van a verla. Pues el multinivel es igual. Tú les hablas de lo bien que te va con el producto, y seguro que te compran”

“Piensa que ellos confían en ti, y si les dices que tu producto es bueno, ellos lo comprarán, sólo porque eres tú. Es fácil”

Pero no es tan fácil. En absoluto.

Y no lo es, sencillamente porque cuando tú recomiendas una película ó un restaurante, tu familia va a verla, pero **TÚ NO OBTIENES UN BENEFICIO ECONÓMICO CON ELLO.**

En el momento en que hay una transacción económica, un intercambio de dinero (tú llegando a casa con el producto, y tu familiar pagándotelo) estás vendiendo, NO recomendando.

Eso sin contar el sentimiento que puedes tener- que yo tenía- de que pudieran pensar que se lo recomendaba para que me lo compraran, para ganar la comisión, en lugar de por la calidad y los resultados que estaba consiguiendo.

Si tienes la suerte de trabajar en un multinivel auténtico, es más leve.

En ese caso, la gente que quiere usar los productos de tu empresa, puede comprarlos directamente a la compañía, *sin pasar por tus manos*, sin que tú los cobres en primera instancia, y eso hace que te veas fuera del cuadro.

Recibes una comisión por ellos, pero tú no cogiste el dinero directamente.

Al no necesitar un volumen grande de ventas por mes, al no tener más requisito que tu propio consumo para cobrar tu cheque de grupo, puedes estar más relajado y “recomendar” el producto de forma indirecta.

Pero, si estás en una compañía de venta directa, encubierta bajo el nombre de “multinivel” las cosas son diferentes.

Aquí sí necesitas un volumen grande de ventas por mes, ya que si no lo cumples no cobras tu cheque íntegro. Hay empresas con fuertes requisitos para cobrar, y esto genera angustia y presión en el distribuidor.

Necesita vender a toda costa, y mucho, si quiere cobrar. ¿Solución? Insistir y visitar a todo el mundo, procurar que el consumo de sus clientes-familia sea el mayor posible, a veces exagerado, para llegar cuanto antes a cubrir las cantidades exigidas.

Mes tras mes, año tras año.

Hay personas que, por sus relaciones, ó por su status social, son gente de gran influencia, y una vez hechos los primeros clientes, éstos les van trayendo otros. Es el sueño del “vendedor que se cree networker”.

Pero no son lo común.

Estás en un negocio. Y en cualquier negocio hay un intercambio de dinero por otra cosa, sea producto físico, servicio intangible ó lo que se invente.

Decir a los prospectos “no vendemos, sino que compartimos el producto y el negocio”, es confundir a la gente, es una media verdad dicha con toda la intención, para que los nuevos distribuidores piensen que el negocio es más fácil de lo que en realidad es, y consigan así su objetivo: Reclutarles.

Si advirtieran que en el Marketing Multinivel tradicional- Venta Directa, hay que vender productos, el 90% de los nuevos distribuidores Jamás firmaría su Licencia.

Por eso los reclutadores prefieren enfocarse en las posibles ganancias y privilegios, en los sueños de sus prospectos, en lugar de decir la verdad.

Mentira nº 2

“Cualquiera Puede Hacer este Negocio”

Bueno, esta es otra idea muy difundida entre los networkers más inexpertos. Y una de las que más usan los veteranos para cautivar a los novatos que acaban de aterrizar en su organización.

Quizá es de las peores, porque es una de las más destructivas.

La que peor reputación puede traerte.

Es la absurda creencia de que cualquier persona puede ser tu distribuidor. No hay más que salir a la calle, darle una patada a una piedra, y de debajo saldrá alguien dotado, brillante y espectacular que te hará rico.

De esperanza también se vive...

Por eso los ves, desde bien pronto en la mañana, con su traje (el que se ponen para las reuniones), hablando con todo el mundo, y quiero decir exactamente CON TODO EL MUNDO, sobre su “maravillosa oportunidad de hacerse rico”.

En la gasolinera, en el supermercado, en el bar...en cualquier sitio donde haya alguien trabajando, ellos ven un distribuidor. Les ofrecen folletos, tarjetas, hablan y hablan entusiasmados hasta el aburrimiento...

***“Al fin y al cabo ¿quién no quiere un negocio así?
¡Todo el mundo necesita esto!”***

Error. El 100% de la humanidad no puede estar dentro del Marketing Multinivel, porque si así fuera el mundo se habría parado hace 40 años.

A estas alturas todos estaríamos vinculados a Amway. No habría nadie que hiciera nuestra ropa, cuidara nuestros hijos y nos atendiera en los hoteles. Tampoco habría médicos, banqueros ó deportistas de élite.

¿Te parece absurdo? Lo es, por eso debes ser consciente entonces de la soberana estupidez que nos han enseñado en nuestra industria todo este tiempo, en tantos “Seminarios de Desin-Formación” que hay en cada empresa, en cada país, en cada ciudad.

Pero eso no es todo. Lo peor es la mala fama que esta idea, entre otras, ha dado al Marketing Multinivel.

Actualmente, en muchos países se asocia nuestro negocio a gente en la calle, con papelitos, con tarjetas caseras, a veces de mala calidad, parando a las personas para pedirles que conozcan su oportunidad.

Un negocio de pandereta, de gente poco seria. Un negocio que incluso puede hacerte sentir vergüenza a veces...

No puede ser más pobretón. Y menos profesional. Como diríamos en España, esta forma de trabajar es “cutre”.

Piensa en cualquier negocio. En una carnicería, por ejemplo. Conozco a muchos networkers que desprecian a su amigo del alma porque tiene un “negocio tradicional” y sólo puede ganar dinero vendiendo carne, cuando ellos van a hacerse millonarios con el mejor producto del mundo (el suyo).

Pero la verdad es que el carnicero jamás saldría a la calle a parar a la gente para pedirle: “Señora, mi carne es la mejor del país. ¿Le pongo kilo y medio?”. Se vería como una indignidad, como una falta de autoestima comercial.

Sin embargo, el inteligentísimo networker sí lo hace. Y sufre el rechazo miles de veces, porque, aunque le cueste creerlo, en definitiva

***No Todo el Mundo Quiere Tener un Negocio
No Todo el Mundo Quiere Usar tu Producto***

Hay gente que es inmensamente feliz trabajando en su boutique, peinando a sus clientas, haciendo de su arte para curar su medio de vida.

Hay gente que se está realizando, que está cumpliendo su misión en esta vida, que está creciendo y aprendiendo a ser mejor persona, y sí, que está ganando verdaderas fortunas Fuera del Multinivel, lo creas ó no.

Y esto es algo que pocos networkers quieren ver....

Pero además, hay otro asunto importante.

Tan importante que puede dar un giro completo a tu negocio.

Una Ley básica en el mundo de las relaciones. Al fin y al cabo el Multinivel es un negocio de relaciones, ¿no? Las redes se crean con personas, con sentimientos de afinidad entre personas, con proyectos conjuntos y trabajo en equipo.

Por eso esta Ley es fundamental.

Se trata de la Ley del Poder en las relaciones, en la comunicación.

Básicamente funciona así: quien busca primero pierde su poder frente al encontrado. Si tú eres quien primero se acerca, quien inicia la conversación, tu interlocutor tiene el poder frente a ti.

Tú viniste a buscarle al fin y al cabo, así que tú eres quien tiene **Más Interés** en vuestra relación.

**Quien da el Primer Paso en una Relación, demuestra siempre Más Interés que la otra parte.
Dando el Primer Paso pones en las Manos del Otro el Control, el Poder de seguir la Relación ó no.**

Pongamos un ejemplo. Supongamos que estás tranquilamente en casa, leyendo ó haciendo la comida, y de repente suena el teléfono.

Lo coges esperando oír una voz conocida, y te encuentras con una operadora de telemarketing.

-“¿La señora de la casa?”

-“Eeh, sí, soy yo.”

-“Buenos días, mi nombre es Diana Martínez y le llamo de la compañía XXX. Su número de teléfono ha sido escogido de entre 1.000 para hacerle llegar una oferta especial que le va a encantar...”

-“Sí, pero mira, en este momento estoy muy ocupada, no tengo tiempo para esto”

-“La comprendo, pero sólo la voy a entretener dos minutos. ¿Podría dedicarme dos minutos, por favor?”

-“Bueno, si son dos minutos...” dices con desgana, mientras ella comienza a hablar esforzándose en ser rápida y eficaz para hacerte llegar la increíble oferta de su producto. Sólo tiene dos minutos.

Ahora hagamos un ejercicio práctico. Intenta visualizarte en esta escena, y primero ponte en el lugar de la señora- si te sientes más cómodo, que sea un señor-☺

Estás relajado en casa, cocinando tu plato favorito, y alguien te está interrumpiendo para hablar contigo. Tiene más interés que tú -que no tienes ninguno- en hablar contigo y que le escuches.

Obsérvate, tu actitud, tu estado muscular. ¿Qué sientes? Seguramente nada. Porque tú estás tranquilo, y aunque suene el teléfono puedes cogerlo ó no. Puedes colgarlo ó no. Puedes atender a quien quiere hablar contigo ó no.

¿Lo tienes? Bien.

Ponte ahora en el lugar de la telefonista. Estás trabajando, y tienes que contactar con 50 personas al día para hacerle llegar tu oferta. De eso depende que cobres tus comisiones ó no. Estás tensa, tienes delante un guión y debes procurar ser lo bastante rápida como para que no te cuelguen antes de decir lo que tienes preparado.

También corres el Riesgo de que quien te coja el teléfono no quiera hablar contigo, ó incluso te insulte. Esto no es agradable para nadie.

¿Cómo te sientes? ¿Nerviosa, bajo presión, tensa? Así es.

¿Quién tiene el Poder en esta Comunicación?

Evidentemente quien Recibe la llamada. No quien la Hace. Quien la recibe puede estar en silencio, colgar ó lo que quiera. No tiene Interés.

Cuanto Menos Interés Pongas en una Comunicación, Mayor Poder Tendrás.

Un networker NO puede ir persiguiendo a la gente, porque está dándole su Poder al otro para que le rechace y le evite. Tú, como profesional, no puedes tener Más interés que tu futuro patrocinado en que éste entre al negocio.

NO puedes estar llamándole cada semana, “a ver si quiere venir a la reunión”. NO puedes estar interrumpiéndole y pararle por la calle cuando va a comprar, al cine ó a comer, porque Tú quieres reclutarle sin que él te lo haya pedido.

Esto destruye tu credibilidad, tu postura como líder y todo el respeto que tienes que inspirar como veterano y experto en el negocio.

En lugar de eso, tú debes ser como el señor del ejemplo anterior, que está tranquilamente en su casa haciendo unos spaghetti, y recibe la llamada del alguien interesado en saber cómo puede unirse a él.

Jamás seas como la telefonista...

Después de tanto tiempo de ser quien persigue, aprendí que es lo peor que podía hacer en mi negocio, y en mi vida. Para ser un líder de verdad tu autoestima debe ser fuerte, sin caer en el egocentrismo.

Ser rechazado constantemente no es algo que te haga sentir bien precisamente, aunque hay quien dice que el rechazo te fortalece. Ciertamente puede hacerlo, pero durante un tiempo limitado. Al final es posible que te quemes y mandes todo al demonio.

En mi caso, he recibido cantidades enormes de rechazo. Al final termina por importarte menos, pero sigue siendo un sentimiento negativo, y, para ser sincero, no me veo toda la vida teniendo que pasar por lo mismo.

Por eso, aprendí a trabajar de otra forma. Para mí, una persona NO puede entrar en mi equipo, no merece mi atención hasta que ha demostrado su Interés por mí y por lo que hago.

Ellos tienen que demostrar que Quieren estar conmigo.
Ejercer la Ley del Poder conscientemente, y ¡créeme que funciona!

¿Cómo puedo saber si alguien es apropiado ó no para mí? Muy sencillo. Tienen que Calificar a través de mi Embudo de Marketing. Ni más ni menos.

Tienen que ser personas que entren en contacto conmigo a través de mis productos, de mi formación, y **Una Vez que Han Calificado**, entonces, y sólo entonces, podrán hablar conmigo y yo veré si son adecuados para mi equipo.

Para mí, calificar es invertir en mi negocio. Es comprar alguno de mis productos. Cuando alguien está dispuesto a invertir, a emplear dinero en formarse para ser mejor empresario, está demostrando su seriedad. Su compromiso. Sus ganas.

Ellos son los que pasan el filtro que yo requiero para ser considerados como "miembros potenciales" de mi equipo. Al resto los atiende, claro, los alimento y sigo enviándoles porciones de mi trabajo, pero hasta que no califican están sencillamente dentro de mi Embudo de Marketing, nada más.

Esto te evita el rechazo, la frustración y la impotencia de ver cómo la gente a quien contactas no quiere unirse a tu negocio. Fíltralos, y deja que ellos vayan hasta ti. Con ellos, y sólo con ellos, es con quienes podrás trabajar.

Mentira nº 3

“No Se Requiere Inversión”

Bueno, esta es de las mentiras que se lleva la palma. Con ella pretenden hacer creer a los prospectos que podrán ganar miles de euros al mes, sin poner más que el ridículo precio que le cuesta el kit de inicio. Negocio sin inversión. Patético.

Seamos sensatos.

Si un negocio tradicional cuesta tanto dinero, y realmente el potencial de ganancias nunca superará al del marketing multinivel, ¿cómo es posible que un negocio para hacerse millonario pueda ser gratis?

La única diferencia entre uno y otro es en las instalaciones. En el network marketing no necesitas tener un almacén, una oficina. Puedes trabajar desde casa, es cierto.

Tampoco tienes que contratar empleados, ni tener un horario fijo.

Pero de todas formas, tendrás que pagar tus impuestos como empresario, tendrás que pagar tus anuncios para publicitarte y darte a conocer, tendrás que tener material de marketing: tarjetas de visita, folletos-si los usas-, octavillas, catálogos, etc.

Tendrás que tener un teléfono móvil sólo para tu negocio (si no quieres que te llamen a las 4 de la madrugada desde el extranjero), tendrás que viajar a los eventos de tu empresa, pagar tu ticket de entrada, más tu hotel y el transporte.

Tendrás que comprar cursos de formación: cómo aprender a escribir buenos anuncios, cómo tratar con las personas, liderazgo, crecimiento personal, marketing, en fin, tu educación merece un apartado especial.

Tendrás que alquilar una sala de reuniones para las presentaciones de los martes y jueves...tendrás que comprar productos ó servicios para poder venderlos después.

Nada de esto es gratis.

Al contrario. Los gastos de tu negocio pueden llegar a ser muy elevados, y esto al principio es bastante duro, porque están saliendo de tu bolsillo, de tu presupuesto familiar.

Tienes que tenerlo muy en cuenta. Cualquier negocio, cualquiera, requiere inversión. Más ó menos grande, pero siempre tendrás que poner dinero si quieres ganar dinero.

La argucia de decir “negocio sin inversión” es sencillamente para hacer creer a la gente que no tendrá que hacer ningún esfuerzo, que podrá hacerse rico sin dar nada a cambio.

De esta forma pueden reclutarles, y una vez firmados, ya los irán “poniendo al día”.

El ser humano promedio sueña con que la riqueza, el dinero y el éxito vendrán a él sin que haga nada por su parte, ni siquiera prepararse a nivel mental para atraer esos regalos.

Todos queremos más, más ingresos, más tiempo libre, mejores relaciones, más reconocimiento.

Pero pocos estamos dispuestos a hacer lo que sea preciso para lograrlo.

Nos cuesta trabajo salir de nuestra “zona de confort”, aunque ésta sea la miseria, y preferimos no aventurarnos en terreno desconocido, a pesar de que al final nos prometan el paraíso.

Preferimos quedarnos bajo la esclavitud de una vida que no nos gusta, pero que conocemos y donde nos sentimos seguros, antes que cambiar.

El Trabajo más Duro para el Hombre es Cambiar. Cambiar de Mentalidad, de Hábitos, de Forma de Pensar, de Casa, de Trabajo.

Tendemos a Echar Raíces, y a Veces estas Raíces son Tan Profundas que No Nos Dejan Avanzar Hacia una Vida Mejor.

Esto es un hecho. Y es fácil comprobarlo. Internet está lleno de reclamos como éstos "Hazte rico sin inversión, sin trabajar, mientras duermes. Nosotros lo hacemos todo por tí".

Esta ilusión de "las cosas suceden sin mi intervención" nos empuja también a jugar a la lotería ó a soñar con herencias millonarios de parientes lejanos....

Cuando damos el paso de intentar un negocio multinivel, con la mentalidad de que es un negocio prácticamente sin inversión, el proceso se acelera.

Ya sabes, el ser humano es consecuente con sus decisiones. Si has decidido firmar tu licencia, es decir, si has sido lo bastante valiente como para salir de tu zona de confort e intentar un cambio, tu sponsor sabe que a continuación podrá promocionarte un evento donde verás tu futuro.

Si el evento es en tu ciudad, el coste será más ó menos de 30-50 euros.

Si tienes que viajar al extranjero, la cosa aumenta (a razón de 600 euros/viaje). A continuación, te promocionará una posición en el plan de marketing más comprometida- y más cara-.

Ya eres miembro del equipo, lo lógico es que lo demuestres dando pasos hacia delante....esto es normal.

Pero podrían habértelo dicho primero, ¿verdad? Pues no. Entonces no funcionaría *tan bien*...

Este tipo de promoción *-sin inversión-* está atrayendo a un grupo que deberías apartar de ti: los “todo gratis”.

Los que no están dispuestos a hacer nada, los que esperan que tú lo hagas todo por ellos. Los que protestan cuando tienen que pagar por formarse. El tipo de gente que entra en negocios donde “registrarse es gratis”, pero pueden ganar miles de euros.

Gente con una mentalidad de pobreza tan acusada, que a pesar que “querer” ganar dinero, jamás podrán conseguirlo.

No porque ellos no se lo merezcan, sino porque su mente, y sus creencias les apartan de la prosperidad, de la riqueza.

Para que su vida cambie, su mente tiene que cambiar. Esto es una realidad, la crean ó no.

Piensa bien en esto:

Si no hay inversión, si no se mueve dinero, si no tienes que vender ni reclutar, entonces ¿en qué se basa el negocio?, y lo que es más llamativo,

¿PARA QUÉ TE NECESITAN?

¿Por qué no se quedan ellos con ese fabuloso negocio donde se pueden hacer ricos sin hacer prácticamente nada, en lugar de ofrecértelo a ti?

Si sólo te pido tu nombre y email para comenzar el negocio, malo. Seguramente estoy recabando datos para venderlos más tarde a un tercero. Sé precavido con esto.

El network marketing es un gran negocio, por supuesto. Pero debes saber que una vez iniciado tendrá sus gastos, su inversión, y que para ganar hay que invertir. Punto.

Mentira nº 4

“Nuestro Producto es el Mejor del Mundo”

Antes de enfadarte y cerrar este libro de golpe déjame que te explique. No estoy diciendo que tu producto no sea bueno. Al contrario. Aunque debes admitir que decir “el mejor del mundo” es algo arriesgado, estoy seguro de que el tuyo es fantástico.

De hecho, los productos que se distribuyen a través del Marketing Multinivel suelen tener una calidad excelente.

Mucho mejor que los que se venden fuera de este canal. Esa no es la cuestión.

Cuando dicen “el mejor del mundo” lo que hay en realidad es un mensaje subliminal, indirecto, que dice cosas como éstas:

- Es tan bueno que se vende solo
- No tienes que esforzarte en venderlo
- Todo el mundo lo quiere
- Nuestro plan de marketing es el que más paga del mundo

Esto no es cierto en absoluto. Ningún producto se vende “solo”. Es necesaria la intervención de alguien que haga el trabajo. No todo el mundo lo quiere, ni lo necesita, ni lo va a comprar, y en cuanto al plan de marketing... todos dicen ser los mejores.

Pero eso no es lo que importa aquí. No quiero decir con esto que un buen producto ó un buen plan de compensación no sea importante. Por supuesto que lo es. Pero no es lo Más Importante.

Lo importante aquí es que la mayor parte de los networkers se centran en esos dos aspectos de su negocio, y se olvidan de lo que realmente importa.

Es posible que tengas un gran producto, y un gran plan de marketing. Pero eso no te hará rico. No lo olvides.

Lo único que te hará rico en este negocio es algo que no se menciona. Que nadie, ó casi nadie, cuida.

El Marketing.

Sin Marketing no podrás vender el producto, aunque sea la octava maravilla. Sin Marketing no podrás vender tu negocio, aunque tu plan de compensación pague el 100% de los beneficios.

Es el Cómo, en lugar de el Qué.

Cómo venderás, cómo patrocinarás, cómo trabajarás. Cómo. Con Marketing.

Cuántos productos maravillosos no saldrán jamás al mercado. Cuántos ingeniosos inventores han creado soluciones fabulosas para el ser humano que duermen en los cajones de algún despacho.

Un gran producto, un gran negocio, no es suficiente si no lo ponemos en manos de la gente. Y para eso necesitas el marketing.

Si te dejas deslumbrar por los adornos (un producto atractivo, un plan agresivo), y no indagas sobre Cómo trabajarás, qué tienes que hacer y cómo hacerlo, te estás perdiendo la clave de tu éxito. Te lo garantizo.

Efectivamente, dentro de las múltiples opciones que ofrece el mercado, siempre tendrás que elegir un producto que sea acorde a tu personalidad (si no te gusta la tecnología, difícilmente podrás vender durante mucho tiempo un producto tecnológico, por muy bueno que sea).

También tendrás que elegir un plan de compensación que te sea cómodo, donde puedas lograr tus objetivos con una cantidad de trabajo razonable, y donde la tarea a realizar sea de tu agrado.

A veces, cuando el nuevo distribuidor se encuentra con que tiene que vender productos, su sponsor le dice: “no te preocupes, esto es sólo al principio. Después tu equipo venderá por ti y tú sólo les liderarás”.

Falso.

Siempre tendrás que mantener un cierto volumen, sea en consumo ó en ventas, para cobrar tu cheque mensual, y si no te gusta la venta, difícilmente podrás pasar toda tu vida haciendo algo que odias.

Nadie en su sano juicio lo haría.

Además, no parece muy lógico pedir a tu equipo que haga algo que tú no estás dispuesto a hacer. Se supone que un auténtico líder lo es porque va el primero.

Es el primero vendiendo, ó consumiendo, ó reclutando, ó haciendo lo que haya que hacer en el negocio.

Si tú pretendes ser un líder, pero no quieres hacer las cosas que tu organización tendrá que hacer para aumentar el negocio, mal asunto. No creo que tu equipo aguante mucho tiempo a tu lado...

Una vez hechas estas elecciones- un producto adecuado para ti y un plan de marketing que seas capaz de desarrollar, afina tu decisión escogiendo siempre a quien te ofrezca un sistema de marketing que funcione.

De otra forma, es como si fueras a comprarte un coche que cuesta 30.000 euros, y sólo te fijaras en el color de la tapicería, la línea de la carrocería y el aire acondicionado con doble filtro, en lugar de preguntar sobre el motor.

El motor del coche es el corazón del vehículo, es lo que hará que no te quedes parado en mitad de la carretera si nieva, y es donde el ingeniero ha puesto todo su saber y habilidad para crear una máquina silenciosa, potente y segura.

El motor es el corazón del coche, y el marketing el de tu negocio. Todo lo demás son simplemente accesorios. No lo olvides nunca.

Mentira nº 5

“Si insistes lo suficiente, al final tendrás Éxito”

Esta, más que una mentira, es una media verdad. En el Marketing Multinivel hemos oído miles de historias de personas que, a fuerza de perseverancia y constancia, han llegado a lograr sus sueños.

Gente que, de la nada, ha construido una organización de miles de distribuidores. En muchos casos es así. Pero no sólo por su constancia.

Siempre hay algo más.

A veces se compensa la falta de herramientas que funcionen de verdad con cantidad de trabajo. Adiestrando al distribuidor para que insista una y otra vez hasta que encuentre clientes, hasta que encuentre distribuidores.

- Si no vienen a las reuniones, pon más anuncios.
- Si no haces clientes, habla con más gente.

Haciéndonos creer que es el “precio del triunfo”.

La verdad es que, en realidad No Tienen Otra Cosa que Decir.

Si el único plan que un patrocinador tiene es: “sal y reparte 1.000 folletos”, por ejemplo, y el distribuidor, después de un mes haciéndolo, no ha logrado resultados, a menudo el patrocinador suele concluir:

- No has puesto los 1.000 folletos. Por eso no funciona.
- Pon 2.000. Quizá no tuviste suerte. Hay que insistir.
- No tienes motivación suficiente, no estás comprometido. Así no llegarás nunca.

Cualquier cosa con tal de no reconocer que no sabe qué otra cosa puede hacer. Si no pones folletos, ni haces reuniones, ni encuestas, ¿qué hacer? Esto esconde una verdad oculta:

La Mayor Parte de Los Networkers No Tienen Experiencia en Negocios.

Están dirigiendo un negocio sin tener ni idea de cómo se hace. Vienen de mundos muy diferentes: maestros, enfermeras, amas de casa, estudiantes, donde jamás han tenido que desarrollar dotes de organización y gestión... eso no está mal. Siempre se puede aprender.

Lo malo es que están dirigiendo a otras personas en su equipo con esa "formación". Repiten como loros las consignas, los planes de acción y hasta los anuncios de su patrocinador, que a su vez los copió del suyo, y así hacia arriba hasta llegar a los top distribuidores.

Ninguno se plantea que eso no les lleva a ninguna parte. Sencillamente se convencen a sí mismos: "si a él le funciona, a mí también"

Hacer creer a una persona que, porque no quiere seguir poniendo papelitos durante meses, pasando frío y calor, es poco constante, poco comprometida, y no tiene realmente ganas de ser exitoso, es muy duro.

Cuidado, esto no significa que tires la toalla a la primera de cambio. No es eso. Es importante ponerse a prueba y hacer el trabajo que estás dispuesto a hacer, con una disciplina diaria y con constancia.

Pero no con empecinamiento.

Es posible que llegue un momento en que sientas que estás haciendo el tonto, que llevas dos, tres, cinco años trabajando exactamente igual (porque no encuentras otras herramientas, otros métodos), y no avanzas.

Estás estancado.

Eso es mucho tiempo para estar “poniéndose a prueba”. Cuando las cosas nunca salen, aunque pongas todo el esfuerzo del mundo, cuando te pasas la vida cayéndote y levantándote, viendo como el éxito cada vez está más lejos de tu alcance, debes plantearte seriamente si lo que estás haciendo es lo correcto para ti.

Si quizá no sería mejor analizar dónde estás, después de tanto trabajo, y si no podrías dar un cambio, un giro a tu forma de trabajo.

Eso no es falta de motivación, ni de foco. Es Inteligencia.

Curiosamente, los mayores networkers del mundo son gente que, a fuerza de fracasar, se han parado a analizar qué era lo que estaba fallando, dónde estaba el problema, por qué no estaban consiguiendo los resultados que deseaban.

Son gente innovadora, gente que ha introducido cambios en la industria que, a lo largo de los años, han influido en millones de otros networkers en todo planeta.

No han sido “borregos” siguiendo las instrucciones al pie de la letra. No han sido conformistas. Han sido, a su manera, revolucionarios.

No tengas miedo a cambiar, a innovar. No todo está inventado en el Marketing Multinivel. Adapta tu plan de trabajo a tu persona, no al revés.

Y, sobre todo, no tengas miedo a cambiar de compañía si donde estás sientes que no llegarás a lograr tus metas. No permitas que nadie te coaccione, te limite, diciéndote que no puedes irte a otro sitio.

Tu vida es tuya. Tus facturas, tu hipoteca, los gastos de la educación de tus hijos son tuyos también. Ve donde puedas desarrollarte al máximo, únete a las personas que puedan ayudarte a conseguirlo.

Cambiar NO es malo. Tu futuro merece toda tu atención y realizar todas las pruebas, ensayos, cambios y avances que sean necesarios, pese a quien pese. Punto.

Mentira nº 6

“El Network Marketing es un Juego de Números”

¿Has oído esto alguna vez? “Este negocio es tan sólo un juego de números. Si pones 5 personas, y esas personas traen a 5 personas, y esas traen a 5 personas, al final tienes tropecientos mil personas en tu organización. ¡Y tú serás rico!”

Mentira.

Esto es un Negocio de Personas, no es un Juego de Números.

Cada “número” es una persona, con su familia, su trabajo, su pasado, sus sueños y sus miedos. Son padres, madres, hermanos y hermanas, abuelos y abuelas, sobrinos, sobrinas, tíos y tías, y en casa hay personas que confían en ellos, los quieren y esperan cada día.

Si tratas a tus distribuidores como números, no esperes tener un gran futuro en esta industria.

Esos enormes cuadros llenos de círculos, cuadraditos y triángulos donde nos muestran las estrategias para crear nuestra línea descendente sólo enseñan a deshumanizar el negocio.

Y este negocio se hace con seres humanos, no hay forma de desarrollarlo sin ellos.

Esta mentira sólo te llevará a convertirte en un Reclutador, en lugar de un Patrocinador. Sólo reclutar, reclutar, rápido, rápido, números, números, estadísticas, no personas.

Un Reclutador NO es un Patrocinador. No se molesta en conocer a las Personas a quienes introduce en su organización. No sabe cuáles son sus objetivos, por qué quieren un negocio de network marketing, cuál es su pasado, su experiencia.

No saben el nombre de las esposas ó esposos, ó de sus hijos.

En definitiva, un Reclutador no establece una Relación Personal con ellos.

Sólo se preocupa de que sus circulitos y cuadraditos produzcan cada vez más, para que su propio cheque sea cada mes más grande. De nada más.

Se enfada cuando alguien de su equipo deja de trabajar, y utiliza a las personas constantemente. Usar y tirar.

Espero de corazón que no quieras ser alguien así.

Para ser un gran patrocinador, debes convertirte en un Mentor, en alguien dedicado a servir a los demás. Alguien cuya intención siempre es Dar.

Preocúpate de tu gente. Interésate por sus cosas, por su familia, por sus objetivos. Descubre quiénes son. Al fin y al cabo, vas a pasar mucho tiempo con ellos, así que tu trabajo como patrocinador también es Conocer a las personas que trabajan contigo.

Si quieres ser un Mentor, debes primero tener uno. Encuentra a alguien que se ajuste perfectamente a tu forma de entender la vida y el negocio. Alguien con quien puedas contar cuando lo necesitas, y que te diga algo más que: "No haces lo bastante, ¿cuántas personas trajiste a la reunión? ¿cómo ha ido esta semana en ventas?"

Tu Mentor te enseñará a ti, y tú enseñarás a tu gente, que a su vez se convertirán en mentores de su propio equipo. Así es como funciona. Promoviendo el crecimiento y la evolución de todo el grupo, ayudándoles a sacar el líder que está dentro de ellos.

Este negocio es un negocio de Personas. De relaciones entre personas. Y para que funcione a la perfección las personas que te rodean deben interactuar, como una mente única.

Para tener éxito, rodéate de personas de éxito. De gente éticamente impecable, con quien te sientas a gusto, y sobre todo, que tengan experiencia suficiente y ninguna ansiedad por ganar dinero.

Aquí está el éxito a largo plazo.

Al fin y al cabo, la clave para lograr el ingreso residual tan anhelado es la retención. La retención da lugar a la profundidad de tu equipo, a los cheques millonarios.

Si te pasas la vida firmando nuevos distribuidores, y estos se marchan nada más comenzar el negocio, nunca tendrás royalties.

Esto es algo que no importa a un Reclutador. Como su negocio se basa en los números, está cribando gente constantemente, lanzándolos contra la pared para averiguar cuáles de ellos no se caen, para él esos distribuidores son los buenos.

No tiene tiempo para interesarse por sus vidas, sus objetivos.

Al final, a fuerza de firmar y firmar personas, algunas se van quedando, y por fin van construyendo su organización. Hay Reclutadores que han logrado líneas descendentes enormes.

Pero, cuántos “cadáveres” quedaron por el camino....

Tú eliges. Ser un Patrocinador y firmar a las personas adecuadas, tratarlas y crear lazos con ellos para construir una relación- personal y de negocio- que dure toda la vida, ó ser un Reclutador y pasarte la vida buscando sangre fresca para el cheque de este mes.

El Network Marketing no es un negocio de ventas. Es un negocio de enseñanza y crecimiento personal. Enfócate en la gente, no en el dinero. Construye a las personas, ayúdalas a avanzar, y ellos construirán tu negocio.

Deseo que este pequeño reporte te ayude a ser el mejor Patrocinador que puedas ser, y que las vidas de las personas que toques brillen con toda su fuerza gracias a tu trabajo y a tu espíritu de generosidad y entrega.

Por tu éxito.

Jesús Torralba
2008