

Extracto de
**“LA PRESENTACION DE 45 SEGUNDOS
QUE CAMBIARA SU VIDA”**

“10 Presentaciones Servilleta”

DON FAILLA

Cuando se restan las horas que uno pasa durmiendo (6 a 8 hrs.), en transito (1 a 6 hrs dependiendo la ciudad y la hora), en el trabajo (8 a 12 hrs. dependiendo si es uno o dos trabajos), y las cosas que se deben de hacer todos los santo días de la vida (el mantenimiento de la casa, los pagos en el banco, las compras, las tareas, etc.), a la mayoría de las personas no les queda más que una o dos horas diarias para hacer lo que realmente les gusta hacer y quieren hacer; y además, cabría hacerse la pregunta ¿tendrían el dinero suficiente para hacerlo?

PREFACIO

La presentación de 45 segundos es todo lo que necesita saber para comenzar a construir una organización grande y exitosa.

Aparte de esta presentación no se necesita saber nada más. Una vez que usted se da cuenta de esto y lo comprende, puede presentar el negocio a cualquier persona, debido a que todos podemos desarrollarlo. Lo único que necesitas es voluntad. Sin verdadera voluntad no se logra nada.

El secreto del sistema radica es no hablar. El ponerse a hablar más de la cuenta constituye el peor enemigo. Mientras más habla y explica, más convence a la otra persona de que no puede hacer lo mismo que usted está haciendo y de que no tendrá tiempo para eso. En la presentación inicial es posible que su contacto le formule varias preguntas, dígame que está consciente de que tendrá muchas preguntas, y que el sistema está diseñado para responderle. Sin importar cual fueren las preguntas, si usted contesta pierde. Dígame que en las primeras cuatro **Presentaciones Servilletas**, estarán las respuestas, pídale que las lea, para después volverse a reunir con él. En el 90% de los casos terminarán leyendo todo el libro.

Después de leer este sencillo y práctico libro, su prospecto entenderá lo que es el MERCADEO EN RED y estará listo para comenzar su nuevo negocio. Esto es importante, ya que la causa principal de que la gente no emprenda el negocio es justamente el hecho de que no lo entienden.

INTRODUCCION

El MERCADEO DE RED es uno de los métodos de distribución de mayor crecimiento en uso hoy en día. Y uno de los que menos se comprende. Para el 2010 las empresas del MERCADEO EN RED distribuirán anualmente mercancía y servicios por un valor de más de 200 mil millones de dólares americanos.

El propósito de este libro es transmitirle mediante ilustraciones y ejemplos lo que ES y lo que NO ES el MERCADEO EN RED. Aprenderá como desarrollarlo de manera eficaz y poder hacer lo mismo con otras personas que serán los integrantes de su organización.

¿Qué es el MERCADEO EN RED o Network Marketing?

Si analizamos “Marketing” simplemente significa la repartición de bienes o servicios del fabricante o proveedor al consumidor. “MERCADEO EN RED” se refiere al sistema de compensación (sistema de retribución o pago) previsto para aquellas personas que son responsables de que el producto se desplace o que el servicio se provea.

En realidad solo existen 3 métodos básicos de distribución de mercancías:

1. Comercio al por menor: Entrar a una tienda y comprar algo.
2. Ventas directas: Por lo general incluyen seguros, utensilios de cocina, enciclopedias, la señora que maneja Avon, demostraciones de Tupperware, como algunos ejemplos. Donde la persona que ofrecen el servicio o producto gana una comisión por ventas. También se asocian con ventas de puerta en puerta.
3. MERCADEO EN RED: Es el que estaremos tratando en este libro, también conocido como NETWORK MARKETING.

Un cuarto tipo de marketing seria ventas por correo. Un quinto tipo a menudo confundido con el MERCADEO EN RED o NETWORK MARKETING son las conocidas PIRAMIDES, ¡QUE SON ILEGALES! principalmente porque no proveen una distribución real de producto o servicio. De hecho algunas PIRAMIDES tratan de hacerse pasar por MERCADEO EN RED, pero es muy sencillo saber si se trata de una PIRAMIDE o de un verdadero MERCADEO EN RED, ya que las PIRAMIDES son parecidas en su operación a las tandas y no ofrecen ningún producto o servicio. Si no se distribuye un producto o servicio, ¿Cómo podrían llamarse “Marketing”?

A menudo también se confunde el Mercadeo e Red con las ventas directas, tal confusión es comprensible, ya que las empresas de MERCADEO EN RED de mayor reputación pertenecen a la Asociación de Ventas Directas (Direct Selling Association). Existen algunas características que marcan la diferencia entre MERCADEO EN RED y las empresas de Ventas al por menor o directas. La más significativa es que en el MERCADEO EN RED usted esta en el negocio por cuenta propia PERO NO ESTA SOLO.

Al trabajar por cuenta propia esta comprando los productos o servicios al por mayor de la compañía que representa. Lo cual significa que puede utilizar esos artículos o servicios para consumo propio. Ya que compra los productos al por mayor, puede si así lo desea, vender esos mismos productos al por menor y producir una ganancia. La equivocación más común en cuanto al MERCADEO EN RED es la noción de que para tener éxito se DEBE vender el producto al por menor.

Muchas personas se involucran al comienzo con una empresa de MERCADEO EN RED, solo para poder comprar al por mayor. Usted puede dedicarse a la venta, si así lo desea, pero para generar un ingreso realmente sustancioso, el verdadero éxito radica en la construcción de una organización.

Permita que sus ventas sean el resultado natural de la construcción de una organización. Muchos fracasan porque intentan construir una organización haciendo hincapié en la venta de productos. Conforme lea las Presentaciones Servilleta que siguen más adelante, descubrirá como toma forma el concepto de construir una organización.

La palabra “venta” evoca pensamientos negativos en la mente de aproximadamente el 95% de las personas. En el Mercadeo en Red no se necesita “vender los productos en el sentido tradicional de la palabra, sin embargo, LA MERCANCIA DEBE MOVERSE o nadie, absolutamente nadie, recibirá un solo centavo. A través del MERCADEO EN RED se construye un canal donde puedan desplazarse los producto principalmente por consumo y no de ventas.

Para construir un negocio grande y exitoso necesita lograr un equilibrio entre patrocinar y enseñar el MERCADEO EN RED. No trate de venderle el programa a todo el mundo usted mismo. En el MERCADEO EN RED la construcción de una organización es en la que muchos distribuidores consumen un poco cada uno y lo recomiendan. Esto es infinitamente mejor a que unos pocos traten de hacerlo todo.

En casi todas las empresas MERCADEO EN RED no hay necesidad de gastar grandes sumas de dinero en publicidad. Esta se lleva casi en su totalidad de boca en boca. Por esta razón les queda a las empresas una mayor suma de dinero para invertir en el desarrollo de productos. Por lo tanto poseen un producto o servicio de mayor calidad que el que se encuentra en las tiendas. El MERCADEO EN RED, es uno de los métodos más viables que tienen a su disposición hoy en día, inventores o fabricantes para llevar al mercado un producto nuevo sin tener que invertir millones de dólares en publicidad y sin tener que ceder totalmente su producto a un tercero.

Usted puede COMPARTIR con sus conocidos un producto de alta calidad del mismo tipo que ellos están usando. Estará simplemente reemplazando la antigua marca con algo que, por experiencia propia, habrá descubierto que es mejor. Por lo tanto, no es cuestión de andar tocando de puerta en puerta todos los días visitando desconocidos. En el MERCADEO EN RED la única actividad de ventas que se enseña es la de COMPARTIR la calidad de los productos y servicios con sus conocidos.

Otra cosa que diferencia el MERCADEO EN RED de las ventas directas, es el Patrocinio de otros distribuidores. Usted PATROCINA a alguien y luego les ENSEÑA como hacer lo que usted esta

haciendo, y así va construyendo un NEGOCIO PROPIO. Cuando patrocina a alguien, adquiere un compromiso para con ellos. Si no está dispuesto a adquirirlo, perjudicará a la persona al invitarla.

Es su responsabilidad enseñarle a toda persona que introduce a su negocio todo lo que sabe acerca de este negocio. Cosas tales como hacer pedidos de productos, usar su página de negocios, cómo comenzar, como PATROCINAR, como desarrollar y entrenar una organización, etc

El PATROCINIO es lo que hace crecer un negocio de MERCADEO EN RED. A medida que su organización vaya creciendo, estará convirtiéndose en un ¡EXITOSO e INDEPENDIENTE hombre o mujer de negocios, !Será su PROPIO JEFE!. En el caso de las empresas de Ventas directas, usted trabaja para la empresa. Si decide dejar la empresa y mudarse a otro lugar, termina por empezar desde el comienzo. En casi todos los programas de MERCADEO EN RED usted puede mudarse a otro lugar y seguir patrocinando a gente sin perder el volumen generado por el grupo y seguir cobrando sus ingresos, ya que el grupo que enseñó seguirá haciendo crecer su organización.

Con algunas empresas toma un poco más de tiempo ganar dinero que con otras, pero ganar mucho dinero proviene del desarrollo de una organización y no del simple hecho de vender el producto. Con algunos programas, puede usted ganarse la vida bastante bien, pero acumular una verdadera fortuna, solo si hace del desarrollo de su organización, su función principal.

EL PROPÓSITO DE ESTE LIBRO, es enseñarle lo que debe saber para poder construir una organización rápidamente y lograr que pueda enseñar lo mismo a otras personas.

Una vez que comprenda los principios de este libro, en tan solo unos cuantos meses podrá lograr crecer su organización eficazmente.

PRESENTACIÓN SERVILLETA NO. 1

2 x 2 = 4

Esta presentación se la puede mostrar a una persona ANTES de que le presente la oportunidad o vehículo, que usted desea compartir con ella. Es indispensable mostrarla tan pronto como sea posible. Esta presentación le ayudará a eliminar la idea errónea, de que en el MERCADEO EN RED hay que salir a patrocinar a medio mundo para poder ganar una gran cantidad de dinero y le demostrara la importancia de trabajar con su propia gente para ayudarles a arrancar debidamente.

Comience de la siguiente manera:

Escriba $2 \times 2 = 4$ y luego explique lo que puede hacer $2 \times 2 = 4$

Si usted patrocina a 2 y enseguida les enseña cómo estos dos pueden patrocinar a 2, y que a su vez enseñen cada uno a sus 2 cómo patrocinar a sus dos y así sucesivamente, vea lo que sucede:

USTED PATROCINA Y ENSEÑA a **2** y ellos PATROCINAN y ENSEÑAN a 2
 $\frac{x2}{4}$ y ellos PATROCINAN y ENSEÑAN a 2
 $\frac{x2}{8}$ y ellos PATROCINAN y ENSEÑAN a 2
 $\frac{x2}{16}$

Este es EL PODER de trabajar con 2 PERSONAS SERIAS: en el primer nivel de PATROCINIO Y ENSEÑANZA tendría a 2, en el segundo nivel, ya tendría a 4 y en el tercer nivel tendría 8, y en el cuarto nivel 16 y así sucesivamente, en este momento usted tendría $2+4+8+16=30$ ¿no es cierto?

¿Qué pasa si ahora PATROCINA a 3? (SOLO UNA PERSONA MAS):

Usted PATROCINA Y ENSEÑA ahora a **3** y ellos PATROCINAN y ENSEÑAN a 3
 $\frac{x3}{9}$ y ellos PATROCINAN y ENSEÑAN a 3
 $\frac{x3}{27}$ y ellos PATROCINAN y ENSEÑAN a 3
 $\frac{x3}{81}$

Este es EL PODER de trabajar con 3 PERSONAS SERIAS: ahora, si en su primer nivel comienza PATROCINANDO Y ENSEÑANDO a 3, en su segundo nivel tendría 9 y en su tercer nivel tendría 27, en su cuarto nivel serían 81, ahora usted tendría $3+9+27+81=120$ PERSONAS SERIAS

¿Cuál es la DIFERENCIA en su organización si solo ENSEÑA a UNA PERSONA más?

$$120 - 30 = 90$$

Una diferencia de 90 respecto a solo trabajar con 2, y ¡LA DIFERENCIA REAL es solo de UNO!. Cada uno patrocino tan sólo a UNA persona MÁS!.

Por lo regular habrá reacciones de su prospecto al decir esto, pero no se detenga, lo mejor aun esta por venir.

¿Qué pasa si ahora PATROCINA a 4? (SOLO A 2 PERSONA MAS):

Usted ahora PATROCINA Y ENSEÑA a 4 y ellos PATROCINAN y ENSEÑAN a 4

x4
16 y ellos PATROCINAN y ENSEÑAN a 4

x4
64 y ellos PATROCINAN y ENSEÑAN a 4

x4
256

Este es EL PODER de trabajar con 4 PERSONAS SERIAS: ahora, si en su primer nivel comienza PATROCINANDO Y ENSEÑANDO a 4, en su segundo nivel tendría 16 y en su tercer nivel tendría 64, en su cuarto nivel tendría 256, ahora usted tendría 4+16+64+256= 340 PERSONAS SERIAS.

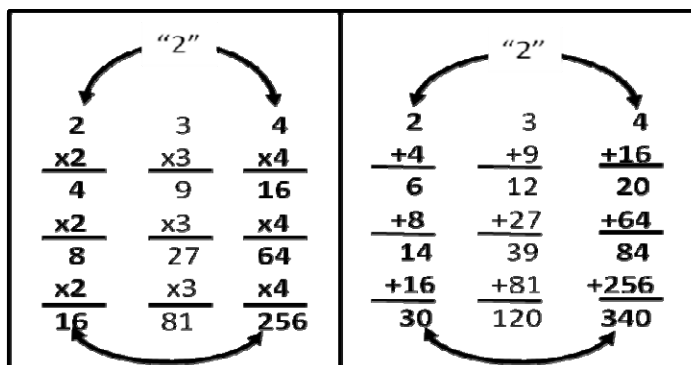
¿Cuál es la DIFERENCIA en su organización si solo ENSEÑA a DOS PERSONAS más?

$$\mathbf{340 - 30 = 310}$$

Una diferencia de 310 respecto a solo trabajar con 2, y ¡LA DIFERENCIA REAL es que todo el mundo PATROCINO sólo a DOS más!. Recalque la diferencia entre trabajar con 2 y trabajar con 4. Recuerde que solo estará trabajando con 4 PERSONAS SERIAS y no un ejercito completo.

De esta manera puede responder gráficamente a la pregunta: ¿Hay que vender el producto?, podrá darse cuenta que si su organización tiene 340 personas SERIAS, consumiendo el producto o servicio, no habrá necesidad de vender, debido al volumen de consumo que se desplaza a través de ellas. Esto sin tomar en cuenta a todas las personas que no toman el negocio en serio y sólo son compradoras del producto, digamos que cada una de las PERSONAS SERIAS de su negocio tienen en promedio 10 consumidores, agregue estos a su lista de distribuidores 340x10 = 3400 más sus PERSONAS SERIAS darían un total de 3400+340 = 3740, ¿No cree usted que un NEGOCIO con 3740 CLIENTES podría catalogarse ya como RENTABLE?

Es verdad, que posiblemente, usted tendrá que patrocinar a 10, 15 o 20 personas para hallar a estas 4 personas serias. Pero los beneficios valen la pena ¿no cree usted?



Su PRIMER NIVEL de PERSONAS SERIAS estará conformado por aquellas personas que han sido PATROCINADAS DIRECTAMENTE por usted o personas que fueron patrocinadas por alguno de sus patrocinados pero que no decidieron realizar el negocio en serio. No se recomienda tratar de trabajar con más de 5 PERSONAS SERIAS a la vez. Ni el EJERCITO, ni la ARMADA, ni la FUERZA AEREA, desde el soldado más humilde hasta los altos oficiales, tienen a más de 5 o 6 personas bajo su supervisión DIRECTA, con una experiencia de más de 200 años opinan que nadie debería de tener a más de 5 ó 6 personas a la vez, bajo su cargo. Entonces ¡Cómo puede creer que una persona en el MERCADEO EN RED puede apoyar a 20, 30 ó 50 personas a la vez? ¡NO SE PUEDE!, esa es la causa de que muchos de ellos fracasen.

Asegúrese de trabajar con sus 4 PERSONAS SERIAS conjuntamente una vez que los haya patrocinado. Llegará el momento en que ya no le necesiten más y ellos podrán entonces hacer lo mismo. Habrá logrado la duplicación. Esto le dejará tiempo libre para empezar a trabajar con una nueva PERSONA SERIA en el negocio.

PRESENTACIÓN SERVILLETA NO. 2

El Síndrome del fracaso del Vendedor

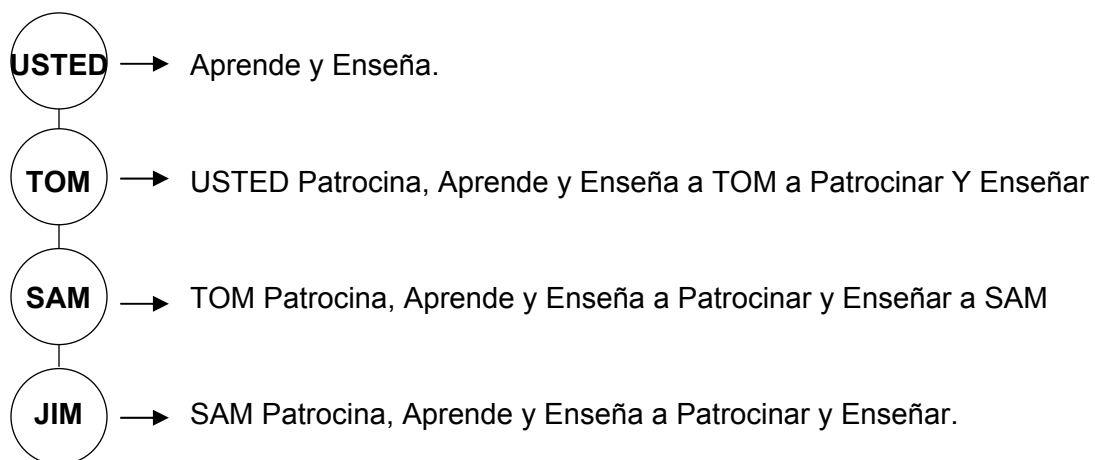
Esta segunda presentación aclarará algunos de los errores más comunes que suelen cometer los profesionales orientados hacia la venta.

El problema de porque la mayoría de los vendedores que entran al MERCADEO EN RED fracasan es que no logran comprender que el MERCADEO EN RED es un método diferente de Marketing, y no estamos patrocinando a las personas en una organización de Ventas directas, estamos patrocinándolas en un programa de MERCADEO EN RED.

Muchas veces, el problema al que nos enfrentamos al tratar con vendedores es que, cuando el vendedor reconoce la alta calidad de los productos, que usted representa, sin más, ni más, se lanza rápidamente a la calle a vender. Ya que él puede elaborar su propia presentación y vender, no nos necesita a nosotros para decirle como vender, puesto que el profesional en ventas es él. La cuestión es que no queremos decirle como vender. Tan sólo queremos enseñarle como ENSEÑAR y PATROCINAR para construir una organización de Mercadeo de Red grande y exitosa. Si no le explica y enseña la diferencia de Marketing entre las Ventas Directas y el MERCADEO EN RED, entonces ellos suelen inclinarse en la dirección equivocada.

La mayoría de las personas y en especial los vendedores, piensan que al patrocinar a alguien ya automáticamente han duplicado su esfuerzo. Eso NO ES VERDAD, debido a que si se retira el patrocinador, el patrocinado también lo hará, antes de comprobar que el MERCADEO EN RED, si funciona, ya que por lógica asumirá que no funciona, ya que no funciona para su patrocinador.

Digamos que usted esta aquí (dibuje un círculo y escriba USTED como en el gráfico), y usted patrocina a TOM (dibuje otro círculo debajo de USTED y conéctelos por medio de una línea), ahora si USTED se va , y TOM no sabe que hacer (porque usted nunca se lo enseñó), entonces, allí se termina todo.



Pero si USTED SI LE ENSEÑO a TOM a PATROCINAR Y ENSEÑAR y él PATROCINA a SAM, usted esta MAL APENAS COMENZANDO a duplicarse. Pero si TOM NO APRENDE la manera de enseñarle a SAM a PATROCINAR Y ENSEÑAR, entonces de nuevo la cosa se chisporrotea, y su

trabajo nuevamente recibe el tiro de gracia. USTED debe ENSEÑAR a TOM como ENSEÑAR a SAM a como PATROCINAR y ENSEÑAR, y VERIFICAR que TOM haga lo mismo con SAM y ASEGURARSE que TOM se ASEGURE que SAM haga lo mismo con JIM. Cuando realmente se ha logrado una duplicación, no importa si el patrocinador se retira, el patrocinado tendrá todas las herramientas para continuar desarrollando su negocio. Deberá enseñarle a sus distribuidores que si realmente desean duplicarse, deberán alcanzar una PROFUNDIDAD de por lo menos TRES NIVELES de personas SERIAS, entonces solo así, habrán alcanzado la DUPLICACION. Usted no posee nada hasta que no alcance una PROFUNDIDAD de TRES NIVELES. Si usted les comunica y se ASEGURA de que las personas que patrocina COMPRENDAN este único punto, estará en posesión de la clave que hará de usted un distribuidor exitoso que la gran mayoría de distribuidores del MERCADEO EN RED.

Recuerda que un vendedor que ha estado en el negocio de las Ventas directas y no repara en tocar de puerta en puerta o de persona en persona. Armado de información, saldrá a vender “frenéticamente” los productos. Ahora si usted le explica que en este negocio para ganar dinero, no puedes hacerlo solo y que se trata de patrocinar, entonces, saldrá a patrocinar, patrocinar, patrocinar... patrocinará a cuanta persona se cruce en su camino. Hay excelentes vendedores que pueden patrocinar de 5 a 8 personas diarias. Pero llegará el momento en que la gente empezará a retirarse con la misma velocidad con la que entro, si el vendedor patrocinador no empieza a trabajar con ellos EFICAZMENTE, entonces se percatará de que empieza a cundir el desaliento, y, a consecuencia , sus patrocinados abandonaran el negocio. Recuerde también que no puede trabajar eficazmente con más de 5 personas a la vez.

Para evitar esto necesita enseñar cada una de las 10 PRESENTACIONES SERVILLETAS, a sus patrocinados y asegurarse de que las entiendan cabalmente, pero para empezar bastan las primeras cuatro que son las INDISPENSABLES.

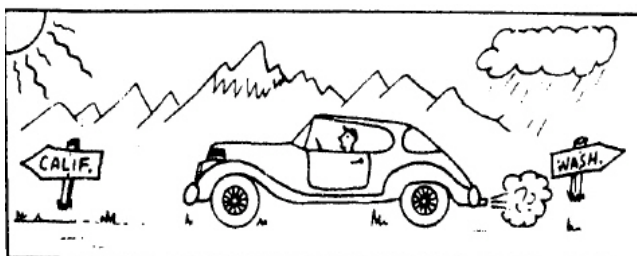
Aprenda todo sobre el negocio y enseñe a otros lo mismo que ha aprendido. Es MUY IMPORTANTE AYUDARLES A ARRANCAR junto a ellos. Después de patrocinar a alguien, es más importante salir con el nuevo afiliado para AYUDARLE A PATROCINAR a otros, que salir a patrocinar a otra persona. Esta será la mejor forma de trabajar para lograr una organización sólida. Una vez que ellos aprendan lo que usted ya sabe, podrán hacer lo mismo que usted.

PRESENTACIÓN SERVILLETA NO. 3

Cuatro cosas que SE DEBEN HACER

En la primera presentación le mostramos algunas cosas que SE DEBEN HACER. En la segunda presentación hablamos de cosas que NO SE DEBEN HACER en lo que refiere a crear profundidad en su organización. En esta presentación le mostraremos cuatro cosas que SE DEBEN HACER para tener éxito en un programa de MERCADEO EN RED. Estas cuatro cosas son absolutamente IMPRESCINDIBLES.

Para recordar las cuatro cosas, las hemos incluido en un relato que usted puede contarle a su gente. La historia comienza así: imaginemos que usted quiere hacer un viaje en automóvil, de donde se encuentra a otra ciudad.



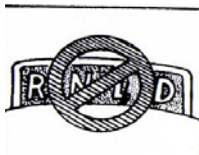
Lo PRIMERO que DEBE de HACER es ENTRAR en el automóvil y ARRANCAR. No hay nadie en MERCADEO EN RED que haya ganado mucho dinero sin antes haber entrado y arrancado. La cantidad de dinero que se requiere para entrar, dependerá de la compañía y del paquete que usted elija como vehículo.



La SEGUNDA cosa que DEBE de HACER es CARGAR COMBUSTIBLE (comprar productos) y será necesario RECARGAR COMBUSTIBLE una y otra vez (volver a comprar productos), durante el trayecto a su destino (su meta financiera). Es decir CONSUMIR usted mismo los PRODUCTOS de la compañía QUE REPRESENTA.



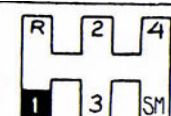
La TERCERA cosa que DEBE de HACER es ir CAMBIANDO de VELOCIDAD (Tomar acción). En este negocio TODOS EMPEZAMOS en NEUTRAL. Es posible que nos encontremos dentro del vehículo con la llave en el encendido, y el motor prendido, pero permaneceremos todavía estacionados si no CAMBIAMOS de VELOCIDAD. Aquí es importante hacer notar que en este



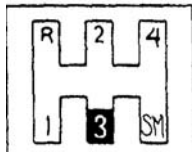
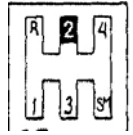
negocio no existen cambios de velocidad automáticos, solo cambios manuales, así que para cambiar de NEUTRAL a PRIMERA VELOCIDAD, usted debe de PATROCINAR a alguien SERIO para el negocio. Le recomendamos cambiar de 2 a 4 veces a PRIMERA



VELOCIDAD PATROCINANDO 2, 3 o 4 PERSONAS SERIAS y recuerde no cambiar más de 5 veces ya que puede forzar el motor, más adelante en otra Presentación Servilleta le mostraremos la manera de determinar quienes, entre los suyos son PERSONAS SERIAS.



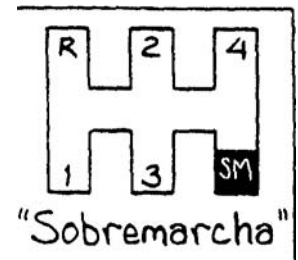
Ahora querrá que sus patrocinados se pongan también en marcha y CAMBIEN de NEUTRAL a PRIMERA VELOCIDAD. Para ello, requiere ENSEÑARLES cómo PATROCINAR a alguien. Cuando sus PATROCINADOS SERIOS hayan cambiado a PRIMERA VELOCIDAD PATROCINANDO 2, 3 o 4 PERSONAS SERIAS cada uno (usted tendrá ahora 4, 9 ó 16 PERSONAS SERIAS más en su organización, dependiendo del número de PERSONAS con las que haya decidido ENSEÑARLES a trabajar a sus PATROCINADOS), entonces usted habrá pasado a SEGUNDA VELOCIDAD.



Su siguiente paso es CAMBIAR a TERCERA VELOCIDAD y esto sucede cuando logra que sus PERSONAS SERIAS CAMBIEN de PRIMERA a SEGUNDA VELOCIDAD, ENSEÑANDO a sus PATROCINADOS a PATROCINAR 2, 3 ó 4 PERSONAS SERIAS cada uno (usted ahora tendrá 8, 27 ó 64 PERSONAS SERIAS más en su negocio, dependiendo con cuantas personas serias les haya enseñado a trabajar), usted estará ahora en TERCERA VELOCIDAD.

¿Ha notado usted con cuanta más suavidad se desplaza su automóvil en CUARTA VELOCIDAD?, ¡Lo mismo sucede con su organización!, es por eso que usted quiere estar en CUARTA VELOCIDAD tan pronto como sea posible. Cuando las PERSONAS SERIAS de su PRIMER NIVEL CAMBIA A TERCERA VELOCIDAD, usted estará en CUARTA VELOCIDAD.

Por supuesto, que usted desea que también sus PERSONAS SERIAS CAMBIEN a CUARTA VELOCIDAD, y cuando lo hacen, usted estará en SOBREMARCHA. Y esto se logra cuando USTED AYUDA a ENSEÑAR a su PRIMER NIVEL de PERSONAS SERIAS a llevar a su gente a TERCERA VELOCIDAD, lo que los pone a ellos en CUARTA VELOCIDAD, y a usted en SOBREMARCHA.



La cuarta cosa que DEBE HACER es COMPARTIR los productos. No hablamos de vender sino COMPARTIR los productos con más personas. Deje que los prueben, permítales experimentar los beneficios de los productos por si mismos, ellos llegarán a reconocer el valor de los productos y se convertirán en nuevos amigos. Hasta aquí en ningún momento dijimos que tenía que salir a vender, en el estricto sentido de la palabra "vender", DIJIMOS que usted tenía que compartir con sus amigos, y aun con desconocidos, y que, cuando ellos llegarán a reconocer el valor de los productos y del plan de beneficios se convertirían en sus NUEVOS AMIGOS.



Así que desde el primer día usted querrá grabarse el NÚMERO 4 en su subconsciente y en el de su nuevo distribuidor. Todo lo que necesita hacer es concentrarse en encontrar 4 PERSONAS SERIAS, para el negocio. Así que no salga a buscar genta que quiera vender, salga a buscar AMIGOS o personas que quieran ganarse unos \$2000, \$3000 ó \$4000 dls adicionales al mes, sin tener que pararse a trabajar tan tempranos, salir al tráfico, y pasarse 8 hrs diarias o más en estas actividades todos los días. ¿Conoce usted o ellos conocen a alguien así? La respuesta suya, la de ellos, e inclusive la mía, será: ¡Por supuesto que sí!, pues bien esas son las personas con las que quiere ponerse en contacto.

Señale que si quiere lograr esto, sólo requiere dedicarle de 5 a 10 hrs de su tiempo a la semana, y en seguida apresúrese a decir. ¿Hay algo de malo en ello?

La gente ingresa a veces en esta industria pensando que, por el simple hecho de haberse afiliado, tendrá éxito, ¡Eso no es verdad!, en la mayoría de los casos, suele suceder excepcionalmente, recuerde que el automóvil que estamos manejando en este negocio, no es de transmisión automática.

Estoy seguro de que usted también conoce, a personas que han ido a la universidad para obtener un título, y no hay nada absolutamente nada de malo en ello. Tal vez usted sea uno de ellos. ¿Cuántas horas le dedico al día para llegar a titularse en su Profesión?, o tal vez ni siquiera se tituló, a pesar de haberle dedicado tantas horas al día, ¿estudio algunas veces también en la noche?, ¿Por cuantos años lo hizo?, y cuando finalmente se graduó, si es que así lo hizo, ¿Cuánto dinero ganó inmediatamente que se tituló?

Así que invertirle de 5 a 10 hrs. semanales de su tiempo en aprender como hacer este negocio y enseñarles a otros como hacerlo, para que pueda graduarse en un periodo de 2 a 4 años, teniendo un ingreso de \$10,000 dls mensuales o más, ¿No cree que valen la pena?

LAS CUATRO COSAS QUE DEBE DE HACER

- 1. Entrar y arrancar**
- 2. Usar los productos**
- 3. Llegar a CUARTA VELOCIDAD**
- 4. Compartir con los amigos**

PRESENTACIÓN SERVILLETA NO. 4

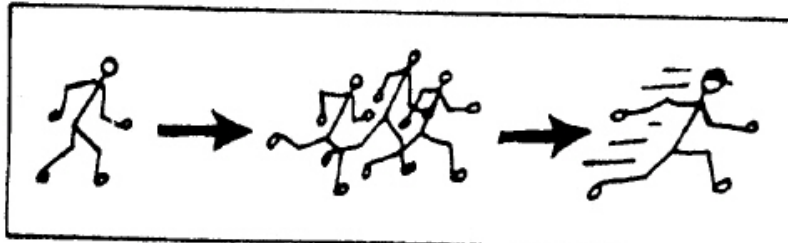
Cavar hacia el Lecho de Roca

El DESALIENTO es uno de los problemas que pueden acosarle a usted y a sus nuevos distribuidores, si deja de ver e inculcarles la importancia de TOMAR LA DELANTERA.

Por eso hacemos hincapié en que no se COMIENZE A CONTAR LOS MESES que un distribuidor tiene en el negocio, sino hasta después de haber concluido su entrenamiento básico.

Al ingresar por primera vez a una organización de MERCADEO EN RED, sin tener una VENTAJA INICIAL, un distribuidor nuevo puede estar propenso a admirar a los líderes que le llevan la delantera en el negocio, y también en caer en el desanimo al pensar que él nunca podrá alcanzarlos.

Haga un dibujo de un grupo de corredores. Señale con flechas a un corredor que está tratando de alcanzar al grupo y a otro corredor corriendo aún más rápidamente en el intento de mantenerse a la delantera.



¿Recuerda usted los viejos días de la escuela cuando participaba en las carreras de las clases de educación física?, las personas solían correr más velozmente para buscar alcanzar la delantera que para alcanzar al grupo. Ya que en esta carrera no hay “meta final”, todos pueden convertirse en ganadores.

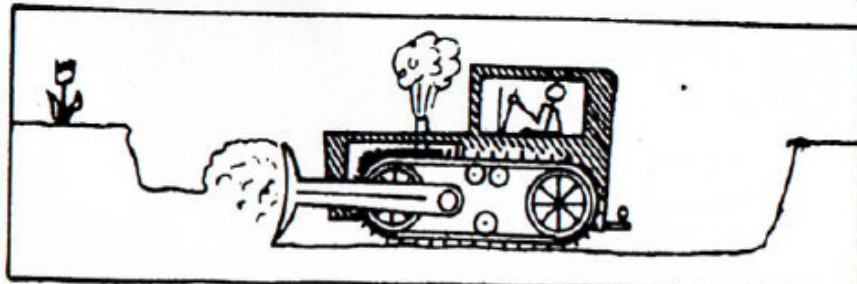
“LOS UNICOS PERDEDORES SON LOS QUE SE RINDEN”

Sin embargo para correr una buena carrera es menester entrenarse. Cuando PATROCINE a alguien haga que considere que las PRIMERAS 2 a 6 SEMANAS en el negocio, es su PERIODO de ENTRENAMIENTO, si aún no estuviera listo, entonces extienda su periodo de entrenamiento y a partir de que termine, se empezará a contar su primer mes de INICIO. Evite que comience a contar los meses hasta que este listo para comenzar en serio.

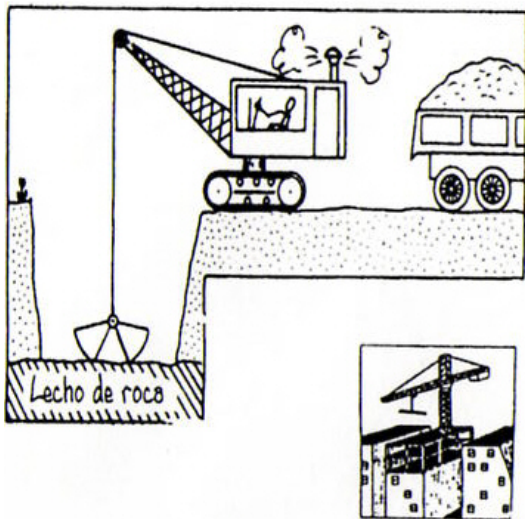
Todo lo que el nuevo distribuidor pueda leer acerca del negocio, asistir a eventos o reuniones, todo lo que escuche, los productos que empieza a probar y compartir, será como su PERIODO de ENTRENAMIENTO, esto le permitirá ALCANZAR la DELANTERA en su MES de INICIO, que será el mes siguiente a la terminación de su periodo de entrenamiento. De esta forma, cuando llega finalmente el momento de comenzar en serio, se habrá “calentado” para la carrea y podrá ALCANZAR la DELANTERA y CORRER a MILLON

Es como si empezará la construcción de un nuevo edificio. Nos pareciera que es cosa de nunca acabar antes de ver que el edificio empieza a levantarse, pero en cuanto se levanta del suelo, nuestra óptica cambia y ahora nos pareciera que esta creciendo al ritmo de un piso por semana.

Visualice esa enorme torre de oficinas como si fueran su propia organización tal como se vera algún día. Al principio cuando comienza a patrocinar a sus 4 PERSONAS SERIAS, es como estar cavando el cimiento del edificio con una PALA. Pero si sigue cavando hacia Su segundo nivel, o sea, enseñándole a su gente a PATROCINAR. De repente tendrá a 16 personas más en su organización, ahora su construcción necesitará las PALAS MECANICAS.



Lo que sigue es enseñarle a su gente a enseñar a los integrantes de su propio grupo a patrocinar. Una vez logrado esto, se encontrara encaminado hacia el lecho de roca y ahora ¡esta comenzando a excavar con DRAGAS CAVADORAS!, Y al comenzar a divisar las 64 personas en su tercer nivel, sabrá que ha llegado al LECHO DE ROCA.

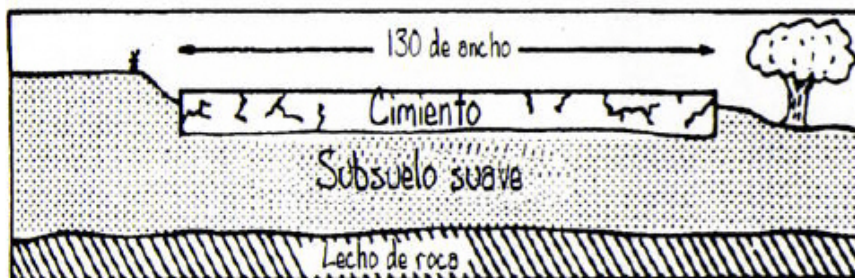


Cuando su organización se extiende a CUATRO NIVELES de PROFUNDIDAD, es señal de que su organización empieza a "hacerse visible" y por ende EL EDIFICIO SE LEVANTARA RÁPIDAMENTE.

Así que si ha estado en el negocio por varios meses y no ha logrado ver algo, no se desanime, significa que el cimiento aún esta en construcción. En honor a la verdad, no se puede esperar a discernir los frutos de un VERDADERO CRECIMIENTO sin antes haber alcanzado los 4 NIVELES de PROFUNDIDAD. Lo cual no significa que usted tenga que patrocinar los 4 NIVELES de PROFUNDIDAD, sino más bien que

al extenderse a 4 NIVELES de PROFUNDIDAD cualquiera de sus LÍNEAS de alguna de sus PERSONAS SERIAS está usted comenzado a levantar pisos, y por ende comienza a verse el EDIFICIO.

Abajo hay una ilustración de un ejemplo del cimiento de un distribuidor que patrocina a 130 personas, como lo haría un vendedor. Observe que aún no ha alcanzado el lecho de roca. Y Aún si estos 130 patrocinará a 5 consumidores de los productos y tuviese por ende 780 personas, aún así no estaría alcanzando el lecho de roca. Sin un cimiento sólido colocado sobre el lecho de roca, un edificio terminaría por derrumbarse, y esto es lo que les pasa a muchos distribuidores, que piensan que por tener muchas personas en su organización les garantiza que no se va a caer.



Aprenda estas PRESENTACIONES Y UTILICELAS!! Construya su cimiento a PROFUNDIDAD hasta el LECHO DE ROCA y cambie a ALTA VELOCIDAD!

Recuerda que es muy importante que APRENDA Y ENSEÑE a su gente estas primeras CUATRO PRESENTACIONES cuanto antes!!

PRESENTACIÓN SERVILLETA NO. 5

Barcos en Alta Mar

Supongamos que ya tiene en el negocio el tiempo suficiente como para tomar la decisión de tomar en serio su negocio y pasar a la fase de CRECIMIENTO. A estas alturas habrás patrocinado ya a patrocinado un buen número de personas.

Casi todo el mundo ha oído la frase: “Cuando atraque MI BARCO...” Me hace pensar en aquel pesimista que jocosamente bromea: “Con la suerte que tengo, al atracar mi barco, yo estaré en otro lugar menos ahí, en el aeropuerto o en la estación de autobuses.

En el MERCADEO EN RED ¡realmente puede estar en el momento justo cuando atraque su barco!, si usted aprende y aplica estas Presentaciones Servilleta.

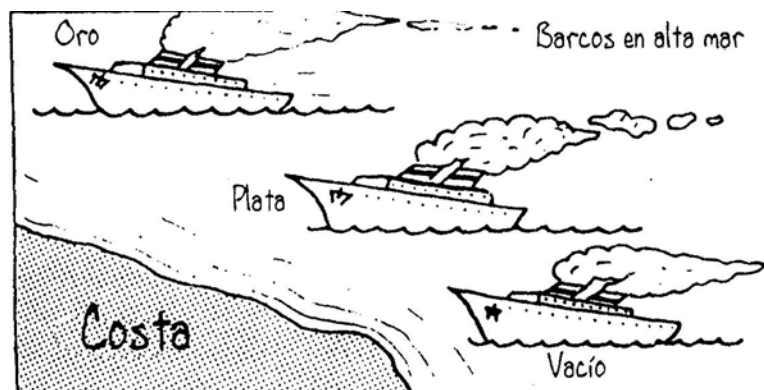
A veces le pregunto a la gente si tiene algún pariente que hace mucho que no ven, que este enfermo de muerte y que al fallecer les va a dejar mucho dinero. La mayoría piensa que hay muy pocas posibilidades de que suceda eso. La gran mayoría, dicho sea de paso, no tienen la más mínima posibilidad de hallar la riqueza, pero con el MERCADEO EN RED, ¡sí HAY POSIBILIDADES!

Con el MERCADEO EN RED puede darle ESPERANZA a mucha gente, esperanza de que no tendrán que pasar los próximos 30 ó 40 años para lograr un retiro digno y tener tiempo para ver un poco de lo que es el mundo, sólo para encontrarse con que tiene que tratar de sobrevivir con la mitad de sus ingresos o menos. Les da a las personas la oportunidad de realizar sus sueños, a la mayoría de las personas les da miedo comenzar y montar un negocio propio. El MERCADEO EN RED les da la oportunidad de zambullirse y de probarlo sin afectar sus medios de sustento actual.

Le mostraremos como puede lograr ATRACAR SU BARCO. Esto representa alcanzar la cima de cualquier organización de MERCADEO EN RED.

Al llegar su barco, usted va a “cobrar”, sin importar el tipo de carga que esta transportando.

Cuando enseñamos esta analogía a alguien, sencillamente dibujamos tres barcos llegando a la costa, Marque el primer barco con la palabra “ORO”, el segundo con “PLATA” y el tercero “VACIO”.



Los barcos representan las personas en su organización. Bien sean patrocinadas personalmente por usted o no. Pueden ser de cualquier nivel de sus líneas de patrocinio descendientes.

Sabiendo que va a “cobrar” sobre la carga al atracar el barco, ¿a cual de los barcos le prestaría su ayuda para que atraque? ¡Al de ORO por supuesto!, ¿Porque será, entonces que la mayoría de las personas optan por trabajar con los barcos vacíos? Porque la mayoría de las personas nunca antes han estado involucradas en algo así.

Comúnmente hacemos una interpretación errónea: Los BARCOS de “ORO” representan para nosotros aquellas personas, tipo vendedor, que una vez patrocinadas, las abandonamos a su suerte para defenderse por si mismos, pensando que estas no requieren ayuda o dirección. Simplemente tomaran la antorcha y correrán hacia la meta. Tal vez lo hagan, pero, lo mas seguro es que no, no sin las claves de éxito que permiten construir en profundidad (3 a 4 niveles), más que a lo ancho.

Los barcos “VACIOS” representan a aquellos que ya llevan varios meses en el programa y que cada vez que te reúnes con ellos, te ves en la necesidad de convencerlos una vez más de que el negocio si FUNCIONARA. Ellos suelen ser pesimistas y se desaniman fácilmente. Muchas veces le dedicamos demasiado tiempo a este tipo de personas, desgastándonos, buscando animarlos una y otra vez para que sigan en el negocio.

Hasta que no comprenda esta presentación y se la explique a sus PATROCINADOS, la mayoría trabajara con barcos “VACIOS”. Una vez que haya captado la esencia, comenzará a trabajar con BARCOS de “ORO”.

Cuando alguien ingresa al negocio, empieza como un BARCO de “PLATA”, lo mismo cuando patrocina a alguien. USTED es quien determina, si la carga se convierte en “ORO” o se vuelve barco “VACIO”.

Cuando, en la primera PRESENTACIÓN, hablábamos de 2,3 ó 4 PERSONAS SERIAS, nos referíamos a “2,3 ó 4 BARCOS DE ORO”. Simplemente dicho, mientras más BARCOS de PLATA SE CONVIERTAN en ORO, menos tiempo tendrá que dedicarle usted a PATROCINAR, para encontrar a sus 2, 3 o 4 PERSONAS SERIAS.

Como IDENTIFICAMOS a los BARCOS de ORO o a una PERSONA SERIA:

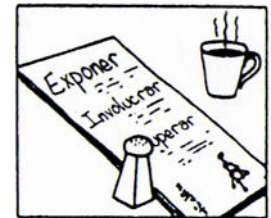
1. Esta ANSIOSO de APRENDER y le llama a cada rato buscando respuestas.
2. PIDE AYUDA y llega acompañado de una persona para que lo ayude a patrocinarlo.
3. Esta ENTUSIASMADO CON EL NEGOCIO porque ya conoce como funciona y se emociona.
4. SE COMPROMETE y compra o usa los productos dedicando su tiempo libre a aprender todo lo que pueda sobre ellos y el negocio.
5. Tiene METAS que ayudan a impulsar a la persona a obtener lo que realmente desea.

6. Tiene una LISTA DE CONTACTOS por escrito para no olvidar a nadie y agrega nombres cada vez que recuerda uno. Además de que siempre tiene su lista de contactos a la mano, por si recuerda uno en el momento.
7. Es DIVERTIDO y BUENA COMPAÑÍA y espera ansiosamente su visita.
8. Es POSITIVO y lo contagia.

Esta lista de elementos podría extenderse indefinidamente. Básicamente la diferencia entre un BARCO de ORO y uno de PLATA, es que este último aun no ha pasado en el negocio el tiempo suficiente como para poder comprenderlo y tomarlo en serio.

Estas son las 3 primeras cosas que debe hacer con un PROSPECTO:

1. EXPONER: Compartir el negocio de MERCADEO EN RED, explicándole los diferentes métodos de distribución de productos. Muéstrelle la Presentación Servilleta No. 1
2. INVOLUCRAR: Líévelo de viaje con la Presentación Servilleta No.3
3. SUPERAR: Será de forma natural y continua al entender y emplear las 10 Presentaciones Servilleta.



Cuando llame o visite a los integrantes de su grupo es muy importante que les quede claro que los esta llamando con el fin de BRINDAR AYUDA y no para "PRESIONARLOS".

Por lo general un barco VACIO piensa que lo llama para apresurarlo o presionarlo, no tiene LISTAS de CONTACTOS, no va tras metas, suelen ser negativos, no toma el negocio en serio y son aquellos que requieren que le pruebe las cosas una y otra vez.

Entienda que cuando se hunde un barco VACIO, este puede hundirse solo, ó, en el caso de que usted se dedique a trabajar más tiempo con ellos, más que con BARCOS de ORO, hundirse usted con ellos. Por lo tanto debe inculcarle a su gente que deben de alejarse de los barcos VACIOS y concentrarse en los BARCOS de ORO, o en todo caso, en los de PLATA, para ayudarles a transformarse en BARCOS de ORO

Por otro lado los BARCOS de ORO sencillamente deducen que los llama para ayudarlos. Dedicar la mayor parte de su tiempo a trabajar con BARCOS de ORO para poder desarrollar una gran organización sólida.

Si usted sigue estas recomendaciones, de repente, todos los barcos VACIOS que lograron mantenerse a flote (que todavía no han abandonado el programa), al igual que los de PLATA que aún no se han convertido en ORO, lo verán a usted avanzar sin ellos, y puede ser que, entonces, más bien ellos son los que empiecen a llamarlo a usted. Si la actitud de una persona hacia el negocio decae, el tratar de frenar su hundimiento, es casi imposible. Casi debe permitir que toque fondo. Entonces, cuando esté listo, y LO LLAME USTED con el deseo de reunirse y arrancar de nuevo y comenzar a crecer, usted podrá hacer que tenga posibilidades de que salga a flote y

progrese rápidamente, Pero si usted corre el riesgo de buscar sacarlo a flote mientras se precipita al fondo (o sea trabajar con un barco VACIO que se esta hundiendo), lo más probable es que lo arrastren a usted también al fondo.

Una forma divertida de medir su avance cuando se reúna con su grupo, midiendo el número de BARCOS DE ORO, DE PLATA o VACIOS que hay en su organización y en la de sus PERSONAS SERIAS.

Nunca llame a un nuevo distribuidor para preguntarle cuanto vendió, recuerde que solamente saldrán a COMPARTIR con sus amigos, a PATROCINAR y a CONSTRUIR una ORGANIZACIÓN. Si busca primero AYUDAR A SU GENTE A QUE TENGA ÉXITO, el dinero vendrá por añadidura, usted puede obtener casi todo lo que desea en este mundo, con tan solo AYUDAR a un número suficiente de PERSONAS a obtener lo que ellos desean.

Para ayudar a su gente en su línea descendiente a que asuma el control de su propio negocio, llame alguien de sus patrocinados de éste, y platique con él y pregúntele si tendría a alguien con el que pudiera echarle la mano con una llamada telefónica o una presentación. Posteriormente llame a la persona responsable del patrocinio de esta persona, con la que esta buscando que asuma la responsabilidad de su negocio y lo primero que le va a decir es que acaba de hablar con uno de sus distribuidores que esta entusiasmado y que usted necesita de su apoyo para reunirse con él.

Si a estas alturas ha llegado hasta aquí, seguro no es un barco VACIO. De ser así, no estaría leyendo este libro. Si se identificaba con un barco VACIO antes de comenzar a leer, a estas alturas probablemente este con miras a convertirse en un BARCO de ORO o por lo menos un barco de PLATA encaminado a ser un gran BARCO de ORO.

PRESENTACIÓN SERVILLETA NO. 6

Invitación a Terceros

La PROSPECCIÓN es el tema siguiente. Lo cual tiene que ver con la Presentación BARCOS en ALTAMAR. Y para simplificar la llamaremos INVITACION A TERCEROS. Es hacer una invitación "indirecta" a alguien. Conocido también como utilizar "La Puerta de Atrás"

Esta invitación es utilizada para personas que no queremos hacerle una invitación directa. Explicación: Si yo conozco a SAM, no me voy a acercar a él para preguntarle si le interesa ganar algo extra. El motivo por el cual no hago esto es que sé que, aunque SAM quisiera (o incluso necesitara) ganarse un dinero adicional, probablemente preferiría que yo pensara que su situación económica es buena.

Lo que SI HAGO, es acercarme a SAM y decirle algo así: "Oye SAM, acabo de iniciarme en un nuevo y emocionante negocio y tal vez puedas echarme la mano. ¿CONOCERAS A ALGUIEN que estaría interesado en ganar algún dinero extra?"

Fíjese en el "tercero": ALGUIEN.

Le estoy preguntando si CONOCERÁ A ALGUIEN

Experimente un poco con esto. Pregúnteles a las próximas diez personas con las que se tope (El empleado de la gasolinera, el barbero o el peluquero), si CONOCE A ALGUIEN a quien le gustaría ganarse un dinerito extra; tan solo observe la reacción, la manera en e que le responden le revelará algo

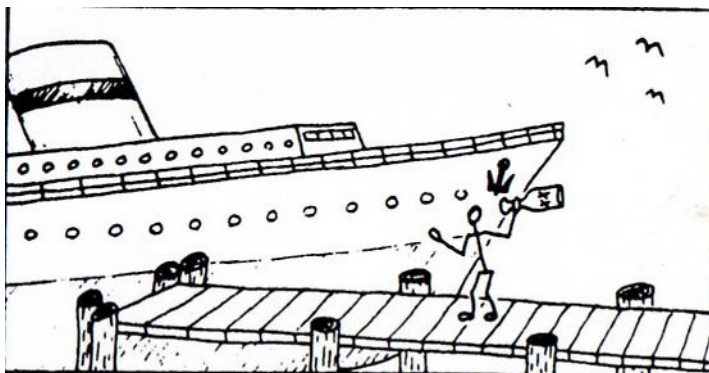
Probablemente, en la mayoría de los casos la respuesta será: "¿De que se trata?", por ser ELLOS MISMOS la persona a QUIEN CONOCEN a quien les gustaría ganarse algún dinero adicional. Tan solo quieren saber un poquito más al respecto para poder decidirse.

Cuando las personas pregunten de que se trata, no los mantenga en el aire, porque pueden sentirse ofendidas cuando se le quiere invitar a que escuchen una presentación sin saber nada. La respuesta que usted dará, cuando se lo pregunten será: "¿Está usted familiarizados con el MERCADEO EN RED?", Ellos le contestarán que si o que no. Si dicen si, pregúnteles que es lo que saben y entable una conversación en términos generales. Destaque algunas características y de los beneficios que se derivan de la participación de esta industria en general.

En el momento propicio invítelos a reunirse con usted si hay interés, para hablar sobre el programa en particular. Agende con la persona otro momento ya que puede estar ocupada. Explíqueles que tomará alrededor de una hora contarle TODA LA HISTORIA. No intente zumarles el programa en la esquina de la calle o cuando se supone que estén trabajando. Sin presentarles el CUADRO COMPLETO lo único que estará logrando sería, confundirlos. Les estaría dando la suficiente información para poder decir no y no la suficiente para decir que si.

La mayoría de las personas se cohiben de hacer esto por temor a que les digan que "No". Esto se domina como "Temor al Rechazo". Para SOBREPONERSE a esto piense en que no deberá

evadirlo, sino al contrario. Si enfrenta ese temor, lo podrá vencer cada vez más y llegar a donde usted quiera! Así es todo en la vida. Si algo le da miedo, la UNICA forma de vencerlo es ENFENTANDOLO! Para esto, imagínese que esta en el muelle, y recuerde que si espera que en algún momento atraque algunos de sus BARCOS lo primero que debe hacer es ECHARLOS AL MAR.



Usted debe BOTAR al AGUA algunos barcos. Si echa a la mar un barco solamente y este regresa vacío, ¿De qué le sirve que atraque su barco?. Mientras MÁS BARCOS BOTE AL MAR, más probabilidades tendrá de que algunos atraquen con una carga de ORO. Así de simple!! Recuerde que usted debe dedicar su tiempo y trabajar con aquellos barcos que su carga es de ORO.

Cada vez que usted pregunta a alguien si CONOCE A ALGUIEN que este interesado en aumentar sus ingresos, no hace más que botar un barco al agua. Si le dijera que no sabe de nadie, usted puede decirle: “Muy bien, si se acordará de alguien, podría usted pedir que me llame? (entréguele su tarjeta de presentación), y así de ninguna manera se puede considerar rechazado.

Solo hay dos resultados posibles al lanzar un barco: “FLOTARA o SE HUNDIRA”.



Si SE HUNDE, ¡que importa! ya que usted estará parado sobre el muelle. Si FLOTA, ¡Maravilloso! envíelo al alta mar y ayúdelo a convertirse en un barco cargado de ORO!!!



Después de enseñarles la Presentación Servilleta 5 y 6, usted debe ser claro en comunicarles que solo trabajará con aquellos BARCOS QUE SEAN ORO, a su vez, SUS PATROCINADOS le DEBERÁN COMUNICAR QUE PLANIFICAN CONVERTIRSE EN ORO.

PRESENTACIÓN SERVILLETA NO. 7

A que dedicar su Tiempo

Es esencial que al principio el 100% de su tiempo lo dedique a PATROCINAR, sin olvidar que eso es parte de su ENTRENAMIENTO. Pero, preguntará usted: ¿Qué no debería yo más bien invertir mi tiempo en aprender?, siendo que las primeras semanas en el negocio constituyen mi ENTRENAMIENTO. Pues sí, así es, sin embargo, no olvide que ES PARTE de SU ENTRENAMIENTO el que su PATROCINADOR le AYUDE a usted a PATROCINAR. Aún cuando es su PATROCINADOR quien le ayuda a realizar el trabajo, es usted el que se beneficia por ser el patrocinador de la gente que esta siendo patrocinada.



Cuando entra e inicia en cualquier programa de MERCADEO EN RED el negocio lo conforma solamente usted. Si quiere que el negocio se convierta en un negocio exitoso, deberá tratar de buscar y encontrar a 4 PERSONAS SERIAS para patrocinarlas. Quizás, y es muy probable que tenga que patrocinar a más de 4 para hallar á las 4 personas que tomen el negocio en serio.

Con el transcurrir de los días, se va reduciendo la cantidad de tiempo que usted le dedica la patrocinio, porque usted, de repente ENCUENTRA una PERSONA SERIA, ... luego dos,... después ...cuatro, ... y una vez reunidas a las 4 PERSONAS SERIAS, ya no necesita dedicar su tiempo al encuentro de candidatos a patrocinar.

Dedique su tiempo a ENSEÑARLES a estas personas a patrocinar y enséñeles también como enseñarle a su gente a patrocinar a los suyos. Tan pronto como alcancen ellos de 3 a 4 niveles de profundidad en sus propias organizaciones y no le necesiten más, podrá ir tras otra persona para patrocinarla al negocio, que vaya remplazando a cada uno de los 4, hasta que alcance el éxito que tiene como meta.

Cuando tiene 4 PERSONAS SERIAS dedíqueles el 95% a trabajar con ellos. el 3% de su tiempo a servir a los clientes que ha cultivado entre sus amigos y dedique otro 2% a sembrar nuevas semillas (BARCOS DE PLATA). Si alguna de sus PERSONAS SERIAS dejara de serlo, sustitúyala rápidamente por otro candidato, de tal manera que siempre este trabajando con 4 PERSONAS SERIAS.

Deberá estar consciente de que estar COMPARTIENDO el producto el 100% de tu tiempo. Será el resultado natural de trabajar con su gente y eso es lo que conforma la parte de "venta" del negocio o lo que nosotros llamamos COMPARTIR.

PRESENTACIÓN SERVILLETA NO. 8

Echar toda la Carne en el Asador

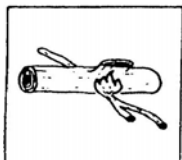
Esta presentación es conocida como la “Hoguera”. Habrá notado que al separar la leña de una fogata, se apaga el fuego y si la junta nuevamente, el fuego vuelve arder. Esto es que, si solo tenemos UN LEÑO, entonces no tenemos NADA. Si tenemos DOS LEÑOS, tenemos una LLAMA. Cuando se juntan TRES LEÑOS, tendremos un FUEGO. Para el momento que se junten CUATRO LEÑOS tendremos una HOGUERA.

Igual sucede con las personas. La próxima vez que se reúna con alguien en un restaurante o sesión, si usted llega primero, observara que se siente la ausencia de ENERGIA alrededor del lugar. Después observa cuanta más ENERGIA se acumula cuando va llegando otra persona. Cada vez que llega alguien más, habrá aun más ENERGIA. Para cuando llega su PATROCINADOR, la ENERGIA generada es entonces como la de una “Hoguera” y para lograr el propósito se debe ECHAR TODA LA CARNE EN AL ASADOR.

Así que es importante reunirse con su patrocinador para compartir las PRESENTACIONES SERVILLETA con los integrantes de sus organización y lograr que se entusiasmen. Es recomendable buscar un lugar (puede ser un café o un restaurant) y establecer horarios para que el grupo sepa donde encontrarlo durante la semana. Será como si todos estuvieran buscando madera para alimentar el “asador” o la “Hoguera”.

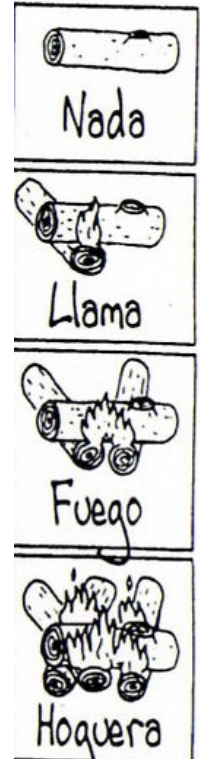
Siempre comenzamos con las sesiones “HOGUERA O ASADOR” pidiéndole a las personas a medida que vayan llegando que relaten alguna experiencia positiva vinculada con los productos, el sistema o la organización, esto comienza a calentar el fuego del “ASADOR u HOGUERA”.

Si usted llevara a alguien un tanto escéptico (un leño mojado) a una “sesión ASADOR” y lo expusiera a la HOGUERA, se secaría y se volvería parte del fuego. Pero ¿qué pasaría si usted fuera un novato en el negocio y se encontrará solo hablando con un escéptico?, Es como poner ese leño mojado sobre nada.



Cuando usted comienza en el negocio se podría comparar a una ASTILLA y su PATROCINADOR que ha estado más tiempo en el negocio un LEÑO, un LEÑO y una ASTILLA , ya pueden generar una LLAMA.

Otro aspecto de porque realizar la sesiones “Hoguera en un restaurant o café, es ¡que se vuelven muy energéticas! Y en los alrededores hay personas llamadas “orejones”, que tienen “las orejas paradas” durante alguna parte de su conversación y usted puede aprovechar esto, para contactar nuevos prospectos. ESTE ATENTO al terminar su reunión, ya que algunas de estas personas pueden estar muy interesadas. Deles la oportunidad de acercarse a usted, quedándose un momento más cuando todos ya se hayan retirado, No vendrán a la mesa cuando haya cuatro personas, pero quizá se acerquen a usted al quedarse solo.



Es muy IMPORTANTE que durante la reunión solo hablemos del NEGOCIO y COMPARTIR ideas de cómo construirlo. No es nada recomendable hablar de otros temas. Hablar de otros temas, solamente se hace al inicio para romper el hielo y buscar cosas en común que ayuden a que la relación de las personas sea mas amistosa.

Siempre terminamos la sesión con unas palabras de despedida, como las que siguen: Imagínense!!! Esto es todo que tendremos que hacer para ser financieramente libres!!! Esto resulta contagioso!!!

PRESENTACIÓN SERVILLETA NO. 9

Motivación y Actitud

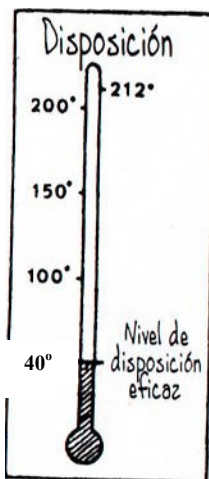
Una de las Presentaciones Servilletas más importantes es esta sobre la MOTIVACION. Existen dos tipos de motivación: LA MOTIVACIÓN POSITIVA que es constante y LA MOTIVACIÓN NEGATIVA a lo que llamamos “BAÑO CALIENTE”, esto debido a que un BAÑO CALIENTE le hace SENTIR BIEN solamente POR UN RATO y luego se enfría rápidamente.

El acto de leer este libro constituye un “BAÑO CALIENTE”. Talleres, reuniones, conferencias, distribuir productos, el adquirir conocimientos, todos son manifestación de “BAÑO CALIENTE”. Sin embargo no quiere decir que sean cosas innecesarias.



Es muy posible que alguna vez haya asistido a una reunión de motivación e inspiración donde le han hecho sentir motivado a participar nuevamente en el MERCADEO EN RED. Por lo general sucederá que los asistentes se enfriaron en cuestión de un par de semanas o meses. Al darle un BAÑO CALIENTE, cuanto más caliente este el agua, tanto más rápido parece enfriarse después. Hay personas que asisten a talleres de motivación con una duración de hasta tres días, para encontrarse completamente deprimidas a las dos semanas de llegar a su casa. ¿Por qué?. Durante tres días andan por las nubes, están realmente motivados, pero nadie les explico QUE era lo que tenían que hacer y/o COMO hacerlo. Consiguientemente se deprimen.

Antes de hablar sobre la MOTIVACIÓN POSITIVA, quiero hablarle a cerca de nuestra ACTITUD. Imáginese que va a hablar con alguien sobre el negocio. Esta persona no sabe nada sobre el



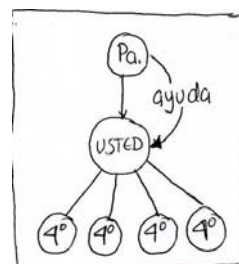
mismo, por lo que posee un nivel de actitud de cero. Digamos que para poder hablar eficazmente sobre el negocio necesitará un nivel sólido de actitud de 40 grados (temperatura mínima de entusiasmo), si su nivel de actitud no es mínimo de 40 grados, es mejor no hablar con nadie porque lo único que conseguirá es que lo desmoralicen. Suponga que la persona a quien quiere patrocinar ha asistido a la presentación. Ha firmado la solicitud de inscripción y quiere empezar, vaya que su temperatura ha subido, ha alcanzado los 70 grados, ¡está entusiasmada con el negocio!, y antes de que reciba una instrucción sobre el negocio, sale disparado y empieza hablar con sus contactos. Ya que realmente todavía no sabe desenvolverse con un escéptico negativo, se vuelve negativo también él. ¿Qué sucedió?, es cierto que esta persona tiene una temperatura para poder hablar del negocio (70°), pero todavía no es sólida. Esto llega a suceder aún a causa de amigos y familiares bien intencionados que, quizá sufrieron alguna desilusión después de haber sido afiliados por alguien que “tan solo quería hacerse rico a costa de ellos”, en lugar de ser afiliados por alguien que quería y podía ayudarlos a construir un negocio: UN VERDADERO PATROCINADOR.

¿Qué pasa si la actitud de esta persona decae por debajo del nivel de los 40 grados?, imáginese que se reúne de nuevo con él, y responde a las preguntas y objeciones de sus contactos, y logran patrocinarlos, el subirá de nuevo hasta los 70 grados. Y esta vez se mantendrá por más tiempo

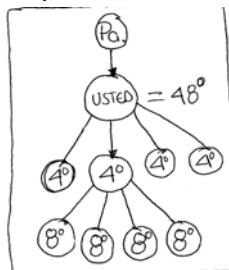
antes de decaer de nuevo en su nivel de actitud por debajo de los 40 grados. Cada patrocinio nuevo aporta grados de temperatura constante a su nivel de actitud para desarrollar este negocio.

La única MOTIVACION REAL en este negocio se llaman acción y resultados, cualquier otra solo es un baño caliente. Así que para lograr una verdadera MOTIVACION POSITIVA en usted y en sus afiliados, necesita apoyar a sus distribuidores a PATROCINAR y ENSEÑARLES a ENSEÑAR a PATROCINAR y DESARROLLAR una organización, en pocas palabras, a que no dependan de usted, ya que si dependen de usted por siempre, esto no funciona. El ENTUSIASMO empieza a dar lugar cuando la organización empieza a crecer de los patrocinios que se hacen diariamente y se genera "Momentum" (inercia y entusiasmo de la mayoría de los integrantes de su organización, hacia la acción de patrocinar a nuevos distribuidores). Busque apoyar a los que estén haciendo el negocio en serio, ayudándolos a patrocinar a sus candidatos y enséñeles como hacerlo.

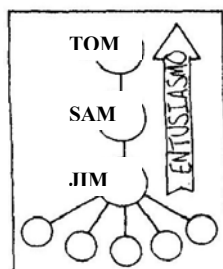
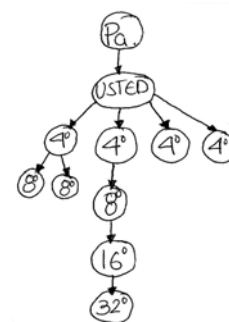
He aquí la MOTIVACION POSITIVA: usted tiene a su Patrocinador y su Patrocinador le ayuda con el patrocinio de sus candidatos. Comencemos con 4 personas, ahora imagine que cada persona le aportan 4 grados, ahora usted ha alcanzado los 16 grados. Recuerde solo patrocinar a 4 y evitar cometer el error de patrocinar un número mayor del que se puede manejar eficazmente, porque si, hace caso omiso y no le apoya y le dedica su tiempo, los 4 grados que aportará, se perderán con la misma rapidez con la que lo patrocino.



Su patrocinador le asistió a usted en la tarea de patrocinar a sus 4 PERSONAS SERIAS. USTED, a su vez, AYUDARA a sus 4 a PATROCINAR a sus 4 PERSONAS SERIAS, esto le aportarán a sus patrocinados directos 4 grados y a usted en su segundo nivel 8 grados por cada persona nueva. OJO, si tan solo ayudará a uno de sus 4 PERSONAS SERIAS a ayudarlo a encontrar Y PATROCINAR a sus 4 PERSONAS SERIAS, sobrepasaría los 40 grados, y lo mejor de todo, es que usted alcanzaría 40 grados que se mantendrán por más tiempo, aún si se encontrará escépticos en su camino.

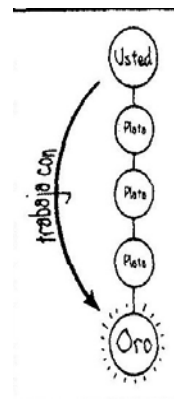


Observe lo que pasa cuando enseña a sus patrocinados directos a enseñar a sus 4 PERSONAS SERIAS a encontrar y patrocinar a sus 4 PERSONAS SERIAS, el tercer nivel equivale a 16 grados, el cuarto a 32 grados por cada nueva persona en ese nivel. ¡A mayor profundidad, más calor!. La única forma de experimentar este calor, es cuando empieza a suceder, por lo que usted quiere que esto le suceda a sus distribuidores cuanto antes. Una vez que lo hayan experimentado, ¡se sentirán EMOCIONADOS!, realmente empieza haber MOTIVACION POSITIVA.



Un ejemplo: TOM patrocina a SAM, y SAM patrocina a JIM, ahora a TOM le llaman por teléfono y le informan que JIM se puso en acción y patrocino a 4 PERSONAS SERIAS, ¡realmente está tomando las cosas en serio!, el resultado de esto es que todo el mundo en la línea ascendente se llena de ENTUSIASMO. Observe en el dibujo la flecha señalando hacia ARRIBA. Por eso le llamamos MOTIVACIÓN POSITIVA.

Usted necesita ayudar a los distribuidores que patrocina en la tarea de apoyar a su gente. Sin embargo, no hay regla sin excepción: Cuando usted patrocina a alguien en el negocio, ellos son BARCOS de PLATA, recuerde que todo mundo entra en calidad de BARCO de PLATA (están entusiasmados, pero realmente aún no han tomado las cosas en serio). Reúnase con sus PERSONA SERIAS y ayúdeles a patrocinar a alguien que entre en calidad de BARCO de PLATA, en la medida que usted vaya ayudando a patrocinar más BARCOS de PLATA en su línea descendiente a una profundidad de 3 ó más. De pronto en algún lugar surge alguien que resulta ser una BARCO de ORO. Ahora lo que hace usted es : desciende y trabaja ese ORO, el primer y verdadero ORO que halla en su línea. Y lo que sucede en el proceso de ayudar a ese DORADO, los de PLATA se van calentando y algunos se van convirtiendo en ORO. Esa es la manera de convertir un BARCO de PLATA en ORO. No hay nada que motive más a la gente que el tener, en su línea descendiente a una persona que está LOGRANDO ALGO.



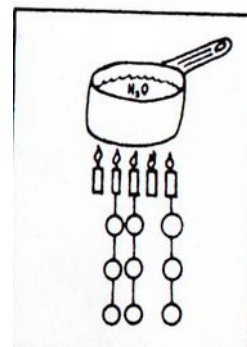
Se dice que “Se puede motivar más rápidamente y eficazmente a la gente colocándole una vela encendida debajo del asiento, que con un soplete en el asiento de la razón.



Ahora supongamos que usted patrocinara a Susana. Y le dijera “Susana, imaginemos que eres como el SOL (es algo así como un cumplido indirecto) y la persona que tú (Susana) patrocinas, es como una olla con agua (Nunca ponga como la olla a la persona que le esta explicando esta presentación). Si quisiéramos que el agua de esta olla, alcanzará su punto de ebullición (donde la persona esta lista para desarrollar su negocio de manera independiente y sólida), ¿cuantos grados tendría que alcanzar? 212 grados Fahrenheit (100 grados centígrados), el agua no hervirá ni a 210 grados, ni 211, como mínimo debe de alcanzar los 212 grados para poder hervir. Aunque usted la pusiera

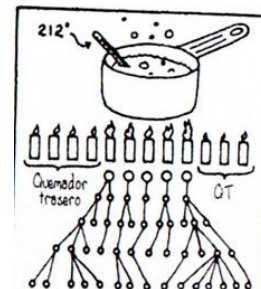
bajo los efectos del SOL más ardiente que conoce, en medio del desierto, en el día más caluroso, el agua no herviría, ¿no es así?.

Acabamos de decir que el SOL no puede hacer hervir el agua. Tampoco puede hacerlo su patrocinador. Ningún tipo de BAÑO CALIENTE lo puede lograr. No importa que todos los líderes de todas las empresas de MERCADEO EN RED llegasen a la ciudad para celebrar reuniones; y que usted asistiera a cada una de ellas, su agua jamás herviría. Ellos pueden llevarlo por encima de una actitud de 40 grados, pero dependerá de usted que se vuelva sólida, si usted logra hervir o no el agua de su olla. Dese cuenta de que si su actitud fuera solida con una temperatura de 212 grados y tan solo necesitará alcanzar los 40 grados para ser eficaz, usted podría hablar con cualquier persona, en cualquier momento, sobre lo que esta haciendo.



En otras palabras, usted conoce a algunas personas a las que su patrocinador no conoce. Su patrocinador le acompañará para ayudarle a patrocinar a alguien, una vez que haya patrocinado al primero, habrá prendido el quemador debajo de la olla, con 4 persona patrocinadas, usted ha encendido las 4 llamas del quemador, recuerde que el número máximo que puede cubrir la olla es no más de cinco. Dese cuenta que el agua de la olla no ha empezado a hervir. Tan solo tiene 16 grados, pero cuando cualesquiera dos de los cuatro desarrollen una línea descendiente de 4

niveles de profundidad, el agua comenzará a hervir. Cualquier combinación que sume los 212 grados debajo de la olla hará hervir el agua, una vez que el agua comience a hervir, podría dejar de manera independiente a sus patrocinados que hayan alcanzado el nivel de profundidad de personas serias requeridas, y el agua de la olla seguiría hirviendo. Así que cada vez que le hable a un distribuidor en su organización, le esta llamando para ayudarle a prender otro quemador debajo de su olla que suba su temperatura de ebullición y no para aplicarle un soplete en la cabeza. Mientras más profundo descienda por su organización, tanto más caliente se pondrá el quemador.



Todos los programas, al tener el agua hirviendo, se ven como en el dibujo, observe que tiene usted allí también a otras personas patrocinadas. La primera en hervir no necesariamente es la primera que usted patrocina. Es la primera en tomar en serio el negocio, en desarrollar su organización en profundidad y de mantenerla creciendo.

Cuando el agua hierve usted puede mantenerse siempre con 4 PERSONAS SERIAS, si usted ha patrocinado en el negocio a 15, sólo puede trabajar eficazmente con no más de cinco. Puede ser que para haber encontrado a sus 4 PERSONAS SERIAS, patrocino a 20, ¿qué pasa con los demás? Los colocamos en el quemador trasero, en lista de espera. Por lo tanto cuando el agua de alguna de sus PERSONAS SERIAS este hirviendo, antes de que vaya a salir a patrocinar a alguien más, échelos un vistazo. Podría descubrir que en el momento en que usted los patrocinó, ni el tiempo, ni las circunstancias eran propicias para que ellos pudieran tomar el negocio en serio, pero tal vez ahora si lo sea. Por lo tanto no ignore el quemador trasero.

PRESENTACIÓN SERVILLETA NO.10

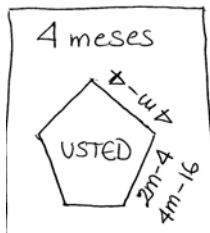
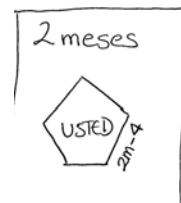
El Pentágono de Crecimiento

El propósito de esta Presentación Servilleta es la de mostrar la importancia de trabajar en su línea descendente y trabajar a PROFUNDIDAD solo con sus 4 PERSONAS SERIAS y ENSEÑARLES a hacer lo mismo.

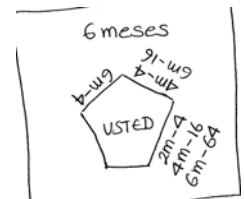


Comience por dibujar un pentágono y escriba "USTED" en el centro. El primer mes lo tomaremos en cuenta como el mes de entrenamiento y haremos incrementos de dos en dos meses a medida que vayamos desarrollando el crecimiento de su organización, (sin embargo puede emplear cualquier lapso de tiempo que desee, de tres meses en tres meses o de cuatro en cuatro, etc.). Este pentágono de crecimiento nos da una perspectiva importante de la VELOCIDAD con que puedes crecer tu organización si adoptas los principios que delineamos en este libro.

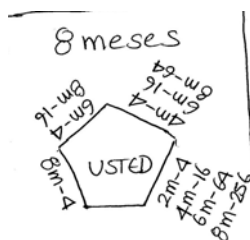
Usted ingresa al negocio y a los dos meses usted ya patrocina a sus 4 PERSONAS SERIAS que realmente quieren tomar las riendas de su vida. Escriba ahora 2M-4 en uno de los lados del pentágono, como en la figura, para dos meses.



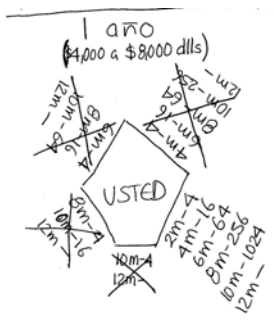
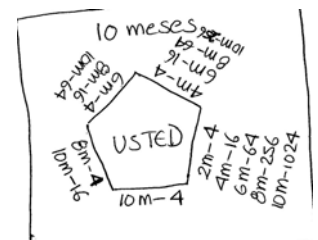
Al transcurrir los siguientes dos meses y finalizar el cuarto mes, sus 4 PERSONAS SERIAS del segundo mes, habiéndoles enseñado que deben hacer lo mismo que usted está haciendo, le dan 16 distribuidores en su segundo nivel. Durante el mismo lapso de tiempo usted puede desarrollar otras 4 PERSONAS SERIAS en su primer nivel, y escribe 4m-4 en el segundo lado de su pentágono.



Después de seis meses podría tener 64 PERSONAS SERIA en el tercer nivel por debajo de sus 4 "originales", 16 en el segundo nivel debajo de su segundo grupo de 4 PERSONAS SERIAS, además de haber desarrollado un tercer grupo de 4.



Al terminar los ocho meses su pentágono tendría 4 grupos con 4 PERSONAS SERIAS en su primer nivel. En este momento pásele la servilleta a su alumno, y pídale que complete el diagrama hasta los 10 meses, indíqueselo anotando 10M-___, la cifra sobrepasa a las 1000 personas, (1024 para ser exactos), continúe ahora extendiendo su pentágono hasta por un año. Ya que las cantidades comienza a ser demasiado altas para que uno se pueda identificar con ella,



tache todos los grupos en el pentágono, menos el primer grupo de sus 4 PERSONAS SERIAS del primer mes, como si fuera lo único que ha construido, sin preocuparse por el resto de los grupos, estaría percibiendo aun así, entre \$4000 y \$8000 dlls mensuales, un ingreso bastante considerable mensualmente, dependiendo de la compañía en la que se encuentre. Por lo que cabe recalcar que es muy importante trabajar con sus 4 PERSONAS SERIAS en LINEA DESCENDIENTE y ENSEÑARLES A ELLOS HACER LO MISMO.

DE REGRESO A CLASES

La ACTITUD que usted tenga puede marcar la diferencia en lo que al patrocinio de un distribuidor nuevo se refiere. No piense en quien va a meter al negocio, sino a quien puede ayudar.

Si usted esta realmente convencido de que puede jubilarse en un periodo de uno a tres años con más de 50,000 dls al año, debe estar dispuesto a regresar a clases. Jubilarse sencillamente quiere decir... no ir a trabajar a menos que uno lo desee y en lo que uno desee. Piense entonces en lo siguiente: Quien podrá ser la siguiente persona a quien le pueda ofrecer la oportunidad de jubilarse?. Si alguien le dijera que va a probar en 30 días para ver como le va, no malgaste su tiempo. No se puede cavar un cimiento en 30 días. Tomará por lo menos seis meses.

Puede aprender todo lo que se necesita saber, solo requiere entre 5 y 10 horas por semana dentro de los próximos 6 meses. Las clases a las que nos referimos es asistir a sus reuniones semanales de entrenamiento, hacer sus llamadas y presentaciones, tomar el café, escuchar cintas de audio, leer libros, asistir a las reuniones asador, hablar con nuevos contactos, etc. Algunas de estas actividades, se pueden hacer conjuntamente a todas sus demás actividades que desarrolla fuera del MERCADEO EN RED. Algunas personas se desaniman en tan solo unas cuantas semanas.

Pregunte: ¿Sabe alguno de ustedes de una carrera universitaria de cuatro años, en la que uno pueda graduarse con la esperanza de jubilarse en un lapso de uno a tres años con más de \$50,000 dls anuales?. Durante todo el tiempo que asistió a la Universidad ¿Alguien le pago algo conforme avanzaba en su aprendizaje?. Si le preguntara un abogado, medico, dentista o cualquier otra profesión durante cuanto tiempo han estado ejerciendo su profesión? Su respuesta será en base al día en que se graduaron y no cuando iniciaron su carrera. Entonces, siendo que fue a la Universidad o la prepa, inclusive solamente la secundaria durante periodos de 3 a 4 años, sin recibir ninguna paga, y ya que no alberga esperanza alguna de jubilarse en un lapso de entre uno a tres años, ¿por qué ahora le preocupa tanto lo poco que puede estar ganando en sus primeros par de meses en el MERCADEO EN RED?. En realidad el tiempo que lleva en el negocio, deberá empezar a contarse a partir del momento en que llego a saber lo que estaba haciendo, o sea una vez completado su entrenamiento. Recuerde que está de regreso a clases.

Deberá darse como mínimo un lapso de seis meses para que tenga el derecho a desanimarse. El único motivo por lo cual se desilusiona alguien, es cuando espera algo y no lo obtiene, o no se da. Demasiados distribuidores ingresan en el negocio del MERCADEO EN RED con expectativas de empezar a ganar un buen billete de inmediato, pero antes que nada es menester regresar a clases. Considere aquellos que ingresan a la Universidad, después del primer semestre del año todavía tienen tres años y medio por delante, antes de que puedan siquiera estar preparados para ganar y salir a buscar un empleo. Para realmente tener éxito en el MERCADEO EN RED, usted deberá enseñar a sus distribuidores a tener éxito. Sus distribuidores deben de dejar de preocuparse tanto por la cantidad de dinero que están ganando y esmerarse más por aprender y luego enseñar a su línea descendiente. Recuerde que antes de que pueda enseñar a los demás, usted mismo debe aprender lo que tiene que hacer.

Los distribuidores en su organización a quienes se les hace difícil hablar con sus amigos, o que lo limitan para que tenga contactos con ellos, es muy probables que sea porque realmente no creen

que puedan jubilarse en un lapso de uno a tres años, o no, entienden como podrían hacerlo realidad.

A continuación le daremos un ejemplo que puede usarse para enseñar como puede desarrollar un ingreso cuantioso, en un periodo de seis meses a tres años. Supongamos que usted tenga un distribuidor nuevo a quien le dice: "Entre todas las personas que conoce o que podría llegar a conocer con mi ayuda, ¿cree que habría 4 personas que se pudieran interesarse antes de finalizar su primer mes? o ¿personas a quien les gustaría jubilarse en un lapso de uno a tres años?. La mayoría contestará que si. No cometa el error de reunir a 4 personas a la vez con su distribuidor. Podría estarse exponiendo a que una persona negativa entre ellos echara a perderlo todo. Mejor vaya con el distribuidor 4 veces para visitar a cada persona individualmente. Esto también le permitirá a su distribuidor observar la presentación 4 veces, en vez de una solamente y lo estará preparando para hacerlo con los de sus distribuidores.

Si usted puede patrocinar a sus 4 PERSONAS SERIAS para fines de sus primeros treinta días, entonces usted estará capacitado para ayudarles a patrocinar a 4 al final de tres meses, cuando sus distribuidores estén ayudando y enseñando a sus patrocinados, al finalizar el sexto mes, usted debería tener en su línea descendiente 64 PERSONAS SERIAS. ¡Que importa si le lleva un año y no seis meses!, ¿no cree?. Si esta construyendo bien su negocio.

<p>– Usted –</p> <p>Al final del 1^{er} mes – 4 –</p> <p>Al final del 3^{er} mes – 16–</p> <p>Al final del 6^{to} mes – 64–</p>

En el proceso de compartir, se topará con compradores al por mayor y en clientes al por menor. Digamos que cada una de sus PERSONAS SERIAS tengan por lo menos diez consumidores, esto daría como resultado 640 consumidores, más sus 64 PERSONAS SERIAS, tendría una organización de 704 personas.

<p>– Usted –</p> <p>Al final del 1^{er} mes – 4 –</p> <p>Al final del 3^{er} mes – 16–</p> <p>Al final del 6^{to} mes – 64–</p>	<table border="1"> <tr> <td>64</td> <td>Distribuidores Serios</td> </tr> <tr> <td><u>x 10</u></td> <td>Consumidores</td> </tr> <tr> <td>640</td> <td>Consumidores</td> </tr> <tr> <td><u>+64</u></td> <td>Distribuidores Serios</td> </tr> <tr> <td>704</td> <td>Total de Personas en su organización</td> </tr> </table>	64	Distribuidores Serios	<u>x 10</u>	Consumidores	640	Consumidores	<u>+64</u>	Distribuidores Serios	704	Total de Personas en su organización
64	Distribuidores Serios										
<u>x 10</u>	Consumidores										
640	Consumidores										
<u>+64</u>	Distribuidores Serios										
704	Total de Personas en su organización										

El volumen de producto que se desplaza por su organización comienza a ser considerable. Y sus ingresos estarán entre los \$4000 y los \$8000 dls mensuales: ¿Si usted pudiera ganar entre \$4000 y \$8000 dls al mes dentro de seis meses a un año, extra a lo que esta haciendo, estará dispuesto a regresar a clases y dedicarle de 5 a 10 hrs semanales, para aprender como hacerlo? Si las respuesta es No, siga con los productos y conviértalo en otro cliente al por menor. Si dice que si, haga un compromiso real de tiempo y agéndelo. Según esta presentación, un distribuidor SERIO es aquel que esta dispuesto hacer el siguiente compromiso: Se involucrará por un mínimo de 5 a 10 horas a la semana durante por lo menos seis meses. Esta es la única forma en que puede aprender el negocio.

COMPROBAR ALGO AL JUGAR CON NUMEROS TRES NIVELES DE PROFUNDIDAD

Cuando logra llegar al punto donde no le necesita más alguno de sus distribuidores, tiene la opción de patrocinar a una nueva persona y empezar a trabajar y desarrollar una línea nueva que alcance por lo menos 3 niveles de profundidad.

Otra opción, es seleccionar a alguien de las personas que llegó a conocer mientras trabajaba con las líneas de sus patrocinados, para ayudarlo a labrar su jubilación anticipadamente.

Ahora tendrá 5 distribuidores SERIOS en Su línea frontal. Para este juego de números, observe, aprenda y enseñe esto a su gente, para que visualice tres niveles de profundidad. Se verá una grafica de la siguiente manera para mostrar las diferencias:

Usted	Diferencia	Usted
4	1	5
16	9	25
64	61	125

Vaya más allá de esos numeros y observa la siguiente tabla ahora con 6 distribidores serios:

Usted	Diferencia	Usted
5	1	6
25	11	36
125	91	216
625	671	1,296
3,125	?	7,776
15,625	?	46,656
78,125	201,811	279,936

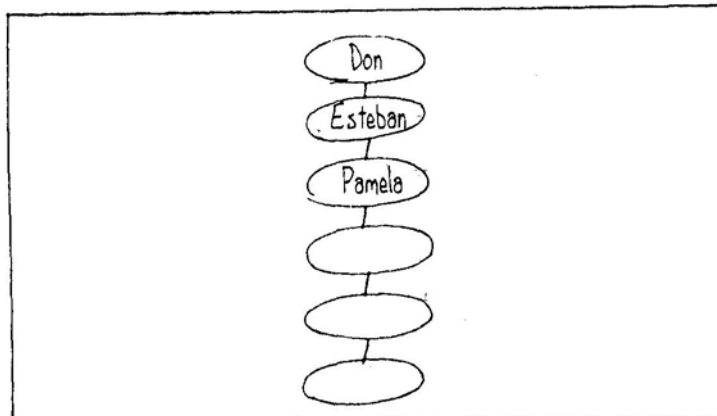
Ahora multiplique estas cantidades por 10 cosumidores. ¿Se percata de cómo podría jubilarse en un lapso de uno a tres años? Jamás lo lograría si se dedicara a patrocinar a lo ancho en lugar de la profundidad.

Si comprende esto, sabrá entonces la importancia de trabajar con sus Patrocinados SERIOS y lograr la DUPLICACION por medio de la multiplicacion en el MERCADEO EN RED, envés de afanarse a patrocinar muchos en su primer nivel, de todos modos no podría trabajar con ellos. Esto sólo le involucraría en el juego de “sumar y restar” porque al no enseñarlos y dejarlos a la deriva, lo más seguro es que terminen por desanimarse.

Para jugar el juego, todo lo que necesitas hacer es enseñarle a su gente el principio de los TRES NIVELES de PROFUNDIDAD. “Cuando ayudas a un nuevo distribuidor a arrancar, lo más importante que le puedes enseñar es que, cuando patrocine a alguien, se asegure de llevarlo cuanto antes a TRES NIVELES DE PROFUNDIDAD DE PERSONAS SERIAS.

Observe cómo podrá llegar fácilmente a más niveles si enseña a que todos hagan la Profundidad de TRES con el siguiente ejemplo:

Esteban es un buen alumno, al Patrocinar a Pamela, le brinda ayuda y la apoya en el desarrollo de su línea descendiente, asegurándose de que ella trabaje en función del principio de TRES NIVELES DE PROFUNDIDAD.



Ahora cuente los niveles de profundidad. Usted tiene cinco niveles por debajo. Le enseñó a Esteban que debía asegurarse que Pamela creciera a tres niveles de profundidad, y que a su vez Esteban enseñará a Pamela que se asegurara que su gente alcanzara el nivel tres de profundidad, ocasionando con esto, que usted alcance una profundidad mayor.

La gran mayoría de las personas creen que construir una organización es patrocinar y patrocinar. En realidad de lo que se trata es de PATROCINAR y ENSEÑAR, PATROCINAR y ENSEÑAR, PATROCINAR y ENSEÑAR.

Jamás tendrá éxito en el MERCADEO EN RED si no le enseña a otros como PATROCINAR Y ENSEÑAR.

SESIONES DE ENTRENAMIENTO DE NEGOCIOS VS. REUNIONES DE OPORTUNIDAD SEMANALES

La mayoría de la gente empieza por asistir a una reunión de oportunidad semanal. Siendo de la manera que ellos ingresaron, tienen la idea de que eso es justamente de lo que se trata todo: De asistir a las reuniones de oportunidad semanales y de invitar a sus amigos a asistir a las mismas. Después de un tiempo de invitar a gente, dejan de hacerlo pensando en que ya vendrán más que suficientes. A la hora de la reunión, solo tres invitados y muchos distribuidores. La mayoría de los invitados brillan por su ausencia. ¡Ni rastro de ellos!, la persona que presenta la reunión, solo se dirige a tres de los 30 asistentes, si es que lo hay. Para el distribuidor que ya escucho la presentación varias veces resulta sumamente aburrida esta misma rutina.

Durante la reunión cuando el expositor habla, los invitados notas que inclinan la cabeza asintiendo a las cosas que se les preguntan. A pesar del lenguaje corporal positivo, ¿porqué rechazan a veces los invitados la oportunidad? No tiene sentido decir que a pesar de haber sido de su gusto todo lo que vieron y oyeron. El motivo por el que dicen que “NO” es sencillo y se debe a que ven a la persona al frente como “exitoso” y piensan que para tener éxito deberán exponer igual que ellos y organizar reuniones. Sienten pavor de pararse a hablar frente a un grupo de personas. Ahora comprendes porque rechazan la oportunidad. Es importante recalcar que dicen NO a la OPORTUNIDAD y no a ti personalmente. No permitas que esto te desanime.

La MEJOR MANERA de acelerar el paso de crecimiento de su organización son en reuniones uno a uno, o en reuniones asador (Presentación Servilleta No. 8). Sus presentaciones deberán ser lo más concisas posible, de 30' a 40' es lo ideal.

Recuerda utilizar palabras como PATROCINAR y ENSEÑAR y evitar palabras como “vender” y reemplazarlas por COMPARTIR.

Las siguientes tres palabras de importancia son:

Primero EXPONER una persona al negocio.

Luego la INVOLUCRA durante seis meses por un mínimo de cinco a diez horas semanales. A medida que va avanzando el negocio, la visión de lo que quiere alcanzar irá cambiando y así motivado SE SUPERARA. Tal vez en ese tiempo llegue a ganar \$300, \$500 ó más dls, pero ahora estará motivado por una nueva visión de lo que es posible alcanzar, ahora ha surgido en el la posibilidad de miles de dólares.

El propósito de las reuniones semanales deberán ser de entrenamiento, donde le mostrará a sus distribuidores, como patrocinar al sentarse con un amigo mientras se toma un café, y mientras enseña a sus distribuidores como introducir la empresa, los productos y el plan de compensación, los invitados también están siendo entrenados. Puede ser un solo entrenador para toda una ciudad, así el nuevo distribuidor no se llevará la impresión de que para tener éxito, es necesario estar al frente de toda una ciudad. No hay ningún inconveniente de que se traiga a un distribuidor a una reunión de entrenamiento, inclusive si aún no le ha mostrado la presentación de oportunidad, sólo hágales incapie en que están siendo invitados a una reunión de entrenamiento y no de oportunidad, ellos reconocerán la oportunidad durante el entrenamiento.

COMO MANEJAR OBJECIONES

Al hablar con alguien que no es vendedor, diga: "Reconozco que está dudoso de si debe involucrarse o no. Quiero que comprenda que si acepta, yo lo entrenaré. También debe comprender que si yo no lo creyera a usted capaz de lograrlo, ahora estaríamos hablando de otra cosa.

La pregunta que debería hacerse a sí mismo en cuanto a lo anterior es "¿Para qué querría yo convencer a alguien para que se involucre en mi negocio si no lo creyera capaz". También querrá mencionar: "Una vez que haya estado en el negocio tan solo por treinta días, y sepa tan sólo una fracción de lo que yo sé del mismo, comprenderá porque estoy tan entusiasmado en cuanto a la oportunidad que le estoy ofreciendo.

¿TENGO QUE VENDER?

No. Estos productos solo son para consumo personal y se van compartiendo a medida que se vaya construyendo el negocio. No tienes que convencer a la gente para que compre su producto, simplemente esta COMPARTIENDO la oportunidad!

¿ES UNA PIRÁMIDE?

La principal diferencia entre MERCADEO EN RED y las pirámides es que, las pirámides son ilegales porque no distribuyen ningún producto o servicio. Las pirámides se parecen más a una tanda, donde si alguien decide salirse colapsa toda la estructura, en el caso del MERCADEO EN RED, si alguien decide salirse, no pasa nada. El MERCADEO EN RED han existido por más de 50 años, si fueran ilegales, ya hubieran acabado con él desde hace mucho tiempo.

NO DISPONGO DE DINERO PARA INICIAR EN EL NEGOCIO.

Precisamente por eso le estoy invitando! De esta forma podrá tener el dinero que siempre ha querido y trabajando solo algunos años y no de por vida. A menos que quiera pasarse el resto de su vida trabajando para alguien más, no puede darse el lujo de No formar parte del negocio. Lo estamos invitando a estar sobrado, es decir que le sobre dinero al final de la quincena y no que le sobre quincena para su dinero, y que tenga el tiempo suficiente para gastarlo. El hecho es que uno nunca andará sobrado si continua trabajando para alguien más.

MI ESPOSO(A) NO ESTA INTERESADO.

Mi sugerencia es que no permita que nadie lo detenga. Es más, a veces uno de los dos es quien empieza el negocio y terminan los dos por involucrarse ya que es mucho mejor hacer el negocio en pareja. Suele suceder que al inicio uno de los dos no entiende bien el negocio, pero conforme va logrando resultados comienza a cambiar su perspectiva de esto, y termina por apoyarlo.

¿HAY VENTAJAS DE SER PATROCINADO DIRECTAMENTE POR LA EMPRESA?

¡No ¡para nada. Si fuera patrocinado por la empresa directamente, se hallaría solo. Es importante que sepa que arriba de usted existen grandes lideres que están para apoyarlo y es mejor empezar con lideres que ya abrieron camino a encontrarse solo.

¿HASTA QUE PROFUNDIDAD DEBERÍA TRABAJAR?

A mayor profundidad mayor ventaja. Muchos distribuidores no trabajan más allá del último nivel sobre el que le pagan. Pienso que eso es un error. Les recomendamos y enseñamos a que luego de PATROCINAR a una persona, se le enseñe a ENSEÑAR a otros y así lograr profundidad para todos, creciendo la organización de manera eficaz y rápida.

NO TENGO TIEMPO.

Lo entiendo, pero no estamos hablando de su tiempo, si no de sus contactos. Hay personas entre sus conocidos que si pueden tener el tiempo que usted no tiene. ¿No sería sencillo si contactamos a la gente que si dispone de tiempo y que ellos pongan el tiempo que usted no puede? Hay gente esperando una oportunidad así. Compártala, vera que no todos coinciden en NO tener tiempo. En otras palabras usted pondrá los contactos, y yo pondré el tiempo, la energía y los conocimientos. Mientras que a usted le va a tomar dos minutos a mi me llevará dos horas.

¿CUAL ES LA DIFERENCIA ENTRE PATROCINIO Y RECLUTAMIENTO?

Reclutar es cuando ingresamos a una persona que ya tiene experiencia en el negocio de MERCADEO EN RED. Patrocinar es cuando ingresamos a una persona que se compromete a ser entrenado y que le da su tiempo para aprender.

¿QUE HAGO SI MI PATROCINADOR NO ME AYUDA?

Siempre habrá gente en su línea ascendente que estará dispuesta a brindarle apoyo. Busque hacia arriba de usted hasta que encuentre a alguien que quiera ayudarlo.

ESTOY HARTO DEL MERCADEO EN RED

Lo entiendo. Pero esto es como cuando sale uno a comer y la comida es mala, no por eso todos los restaurantes son malos. ¿no cree?

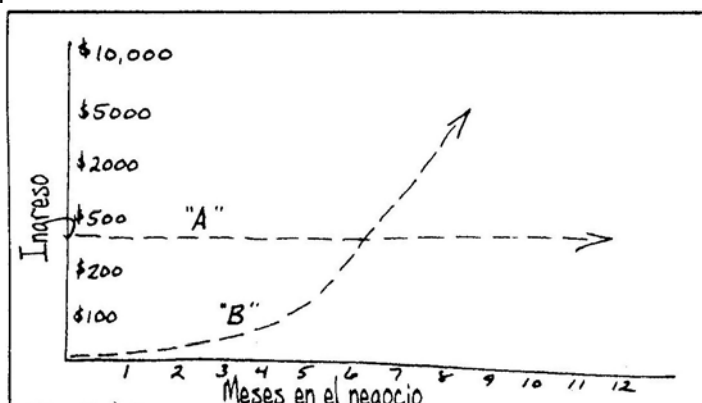
ME SIENTO SATISFECHO EN MI EMPRESA ACTUAL.

Los productos varían de compañía a compañía. Siempre puede ser útil conocer los productos que se ofrecen para adquirirlos a precio de mayoreo siendo un consumidor.

¿CUANDO DEBO ABANDONAR MI EMPLEO ACTUAL?

Es un error dejar el empleo enseguida ya que esto los pone bajo presión. No es conveniente dejarlo hasta que no haya acumulado una reserva.

Grafica que demuestra la diferencia entre vender mucho y patrocinar sin duplicar "A" vs. Desarrollar una organización con poco distribuidores serios "B":



Un distribuidor que vende mucho y patrocina a un gran número de personas en su línea frontal, estaría en la línea 2^a. El distribuidor que se dedica a trabajar con pocos distribuidores serios, estaría en la línea "B". Pregúnteles a sus distribuidores, sobre que línea les gustaría estar. Si responde "B", pregúnteles: ¿Se da cuenta de que en la línea "B" usted no estará ganando mucho dinero en los primeros meses?. De nuevo, está usted tratando de programarle la mente para seis meses

PORQUE EL 90% DE LA POBLACIÓN DEBERIA PARTICIPAR EN EL MERCADEO DE RED

El 90% de la población debería estar en el MERCADEO EN RED. Al entender la siguiente presentación sabrá porque:

En la mayoría de los países el juego consiste en trabajar hasta jubilarse y acumular fondos suficientes como para vivir holgadamente hasta la muerte. El vivir del seguro social no se puede llamar vivir holgadamente. Cuando vive en la casa de su elección sin hipoteca, cuando maneja el carro de su elección sin cuotas de financiamiento, cuando cuenta con tarjetas de crédito sin deuda y cuando no tiene cuentas de teléfono pendientes, en otras palabras, cuando NO tiene deudas y tienes un ingreso de \$10,000 dls, todos y cada uno de los meses, salga de su cama o no, entonces puede afirmar que tienes un estilo de vida mejor que el de muchos millonarios.

Para que puedas obtener un ingreso mensual de \$10,000 US necesitarías tener depositados en el banco \$2'400,000 millones de dólares al 5%. Cuantas personas conocerá que puedan hacer esto? En MERCADEO EN RED una persona trabajando medio tiempo puede generar un ingreso de \$5,000 US a \$10,000 dls, al mes en un periodo de 2 a 5 años con ingresos residuales.

Escoja el nivel de ingreso que le gustaría obtener cada mes y luego verifique cuanto tendría que acumular para obtenerlo. Vea la tabla para enterarse de la cantidad de dinero que se requiere y a que tasa de interés para producir diferentes ingresos mensuales. Recuerde que antes de empezar a acumular, usted tiene que ganar el dinero con su trabajo, pagar impuesto, la hipoteca, las cuotas de financiamiento del automóvil y cada una de las cuentas. ¿Cuánto le queda en realidad para acumular lo que necesita?.

Por lo pronto ya sabemos que se necesitan:

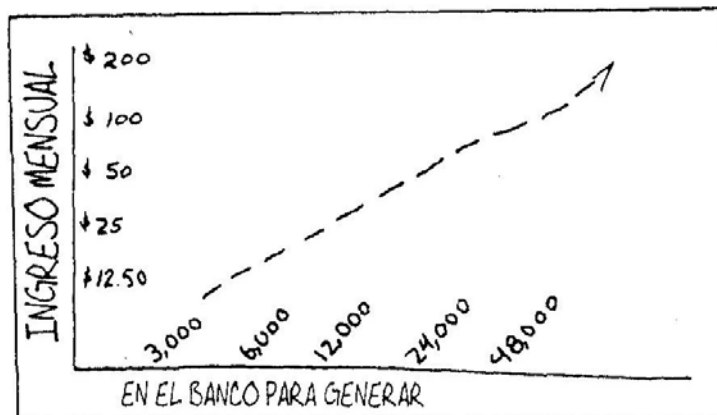
\$2,400,000 dls para que nos dé \$10,000 dls mensuales, si divide esa cantidad por la mitad tendríamos \$1,200,000 y un ingreso mensual de \$5,000 mensuales, ¿no es así?

¿A cuantas personas conoce que puedan acumular entre \$1,200,000 y \$2,400,000? Para tener un ingreso entre \$5,000 y \$10,000 al momento de su jubilación. ¿A cuantas personas conoce que ganen en este momento entre \$5,000 y \$10,000 dls mensuales?. ¿A cuantas personas conoce que estén en condiciones de patrocinar a alguien en una presentación de 45 segundos?

En el MERCADEO EN RED, una persona trabajando medio tiempo, puede generar un ingreso de \$5,000 y \$10,000 dls al mes en un periodo de 2 a 5 años. Este es un ejemplo de cómo podría hallarse dentro de 2 a 5 años.

Se requieren de \$48,000 dls en el banco al 5% anual para generar un ingreso de \$200 dls mensuales. ¿A cuantas personas conoce que estén en condiciones de ahorrar \$48,000 dls en un periodo de 6 meses a un año?. Pero casi todos, empleando nuestro sistema, podrían construir una organización que les generaría \$200 dls al mes, en 6 meses a un año.

Observa la siguiente grafica:



¿A cuantas personas conoce que estén en condiciones de ahorrar entre \$3,000 y \$6,000 dils al mes para acumular \$48,000 dils? ¿A cuantas personas conoce que que estén en condiciones de patrocinar una persona al mes?

Con tan solo patrocinar y enseñar a una persona al mes y enseñar a su gente a hacer lo mismo, su organización se vería así:

Mes	Número de personas en su organización
1	2
2	4
3	8
4	16
5	32
6	64
7	128
8	256
9	512
10	1,024
11	2,048
12	4,096

¿Qué pasaría si tan solo construyera esto solo una vez al año y le enseñara a su grupo hacer lo mismo?. Usted alcanzaría la independendia económica para fines del duodécimo año. ¿A quien le molestará jubilarse en 12 años?, una persona al mes le permitiría hacerlo en un años.

En el MERCADEO DE RED, contrariamente a las ventas, no es un juego de número. Un vendedor sale a trabajar para un gerente de ventas. Mientras en el MERCADEO DE RED las cosas funcionan al revés. Cuando usted afilia a alguien usted sale a trabajar para él. La ventaja es que usted tendrá la opción de escoger para quien trabaja!

El MERCADEO EN RED se puede resumir en dos oraciones:

1. Hacer amigos
2. Conocer a los amigos de estos

Lo que realmente debemos hacer para tener éxito en el MERCADEO EN RED se puede resumir en hacer amigos (si no tienes) y conocer a los amigos de estos.

"¿Está seguro de su jubilación?"

¿Sabe usted cuanto dinero se necesita tener en el banco para conseguir la cantidad de dinero que le gustaría tener al jubilarse?

"TOMAR LAS RIENDAS DE SU VIDA" para nosotros significa que uno tiene la posibilidad de hacer las cosas que le gustaría hacer, ¡sin tener que preocuparse por el costo!

La siguiente tabla muestra el porcentaje de interés que pagan las instituciones financieras y la cantidad de dinero que usted tendría que tener para generar el monto mensual que necesita para suplir sus necesidades. Encuentre el monto que le gustaría obtener y seguidamente la tasa de interés actual pagada por las instituciones financieras, y vea ¡cuánto tiene que ahorrar antes de la jubilación!

<u>US\$ 200 al mes</u>		<u>US\$ 600 al mes</u>		<u>US\$ 800 al mes</u>		<u>US\$ 1,000 al mes</u>	
Tasa Int.	Monto en el Banco	Tasa Int.	Monto en el Banco	Tasa Int.	Monto en el Banco	Tasa Int.	Monto en el Banco
2 %	\$120,000.00	2 %	\$360,000.00	2 %	\$480,000.00	2 %	\$600,000.00
3	80,000.00	3	240,000.00	3	320,000.00	3	400,000.00
4	60,000.00	4	180,000.00	4	240,000.00	4	300,000.00
5	48,000.00	5	144,000.00	5	192,000.00	5	240,000.00
6	40,000.00	6	120,000.00	6	160,000.00	6	200,000.00
7	34,285.71	7	102,857.14	7	137,142.86	7	171,428.57
8	30,000.00	8	90,000.00	8	120,000.00	8	150,000.00
9	26,666.67	9	80,000.00	9	106,666.67	9	133,333.33
10	24,000.00	10	72,000.00	10	96,000.00	10	120,000.00

<u>US\$ 2,000 al mes</u>		<u>US\$ 4,000 al mes</u>		<u>US\$ 5,000 al mes</u>		<u>US\$ 10,000 al mes</u>	
Tasa Int.	Monto en el Banco	Tasa Int.	Monto en el Banco	Tasa Int.	Monto en el Banco	Tasa Int.	Monto en el Banco
2 %	\$1,200,000.00	2 %	\$2,400,000.00	2 %	\$3,000,000.00	2 %	\$6,000,000.00
3	800,000.00	3	1,600,000.00	3	2,000,000.00	3	4,000,000.00
4	600,000.00	4	1,200,000.00	4	1,500,000.00	4	3,000,000.00
5	480,000.00	5	960,000.00	5	1,200,000.00	5	2,400,000.00
6	400,000.00	6	800,000.00	6	1,000,000.00	6	2,000,000.00
7	342,857.14	7	685,714.29	7	857,142.86	7	1,714,285.71
8	300,000.00	8	600,000.00	8	750,000.00	8	1,500,000.00
9	266,666.67	9	533,333.33	9	666,666.67	9	1,333,333.33
10	240,000.00	10	480,000.00	10	600,000.00	10	1,200,000.00

Tenemos un sistema por el que usted, al regresar a clases por unas horas semanales, puede aprender a hacerlo, o sea, involucrándose. Usted puede asegurar su seguridad económica en el nivel por el que desea trabajar.

Sabemos que si usted aprende nuestro sistema, puede alcanzar la independencia económica en un lapso de 1 a 3 años con un ingreso de más de US\$ 50.000 al año.

¿Cuántos universitarios contraen deudas para obtener una educación que los prepare para un buen empleo? Mas, después de la graduación, no pueden obtener la independencia económica en un lapso de 1 a 3 años con un ingreso de más de US\$ 50.000 al año. En lo que a mí respecta, no sé de ningún empleo, que no sea negocio desde la casa, que pueda brindarle esta oportunidad.

Si usted quiere aprovecharla para TOMAR LAS RIENDAS DE SU VIDA, comuníquese con la persona que puso esto en sus manos.

COMO CONSTRUIR UN NEGOCIO MERCADEO EN RED EXITOSO DE MANERA RAPIDA Y DIVERTIDA

5 PASOS FACILES:

1. Habla con un amigo sobre como tomar las riendas de su vida.
2. Ayuda a tu amigo a comprenderle MERCADEO EN RED. Que lea el libro
3. Busca un compromiso. Pregunta si la persona esta dispuesta a dedicarle entre 5 y 10hrs para aprender.
4. Comparte el negocio y afilia al nuevo distribuidor para enseñarlo.
5. Has que el nuevo distribuidor repita estos mismos pasos con su gente.

COMO TRABAJAR INTELIGENTEMENTE

Hay 3 elementos para construir una organización exitosa:

1. El vehículo (es la empresa, sus productos, el plan de mercadeo)
2. El combustible (Los libros, audios, patrocinador, competencias, reuniones, etc.)
 - Como manejar (Comprender como funciona el negocio de MERCADEO EN RED)
 - Permita que las herramientas de entrenamiento MERCADEO EN RED hagan el trabajo por usted y le ahorren tiempo.
 - Si su candidato empieza por hacer muchas preguntas, dígame que las horas de entrenamiento serán precisamente para eso. El candidato no necesita arrancar sabiendo todo.

Tómese 15 minutos para averiguar si una persona esta dispuesta o no, a apartar el tiempo necesario para aprender a manejar el vehículo antes de malgastar de 1 a 4 horas. Usted puede tener el mejor vehículo de la industria, pero, a menos que sus distribuidores o representantes aprendan a manejar, no lograrán salir adelante.