


Ciber- Network Marketing

Alberto Fernández H. CopyRight 2009

Cómo Usar Este Libro:

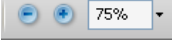
Este libro es distribuido inicialmente en formato digital por lo cual tiene varias características que pueden resultar útiles para su lectura y navegación.

Al lado izquierdo encuentras un icono denominado marcadores »  Al hacer click sobre este encuentras el **índice de contenidos**. Si haces click en cualquier renglón de la sección marcadores automáticamente serás dirigido(a) al capítulo o subtítulo correspondiente.

También cuentas en la parte superior con el indicador de página.



Dentro de esta casilla puedes escribir directamente un número de página determinado y oprimir la tecla entrar (intro) para retomar tu lectura en la página correspondiente.

También dispones de un indicador de zoom  que te permitirá seleccionar el tamaño de página más adecuado para una lectura óptima.

Si decides leer este libro en pantalla puedes notar que cuenta con links o enlaces hacia diferentes sitios web que puedes seguir para enriquecer tu proceso de aprendizaje. Sin embargo es recomendable que lo imprimas y lo tengas a mano como un manual de consulta y/o guía de trabajo.

Aclaratoria Legal: Las estrategias y conceptos expuestos en este libro no deben entenderse como una promesa de ingresos u otro tipo de resultado específico. Se entiende que el lector es responsable de su propio éxito basado primeramente el trabajo y la dedicación personal.

Derechos de Autor: Autorizaciones y Restricciones.

Este libro esta protegido por las leyes de derechos de autor. Está prohibida su distribución o reproducción total o parcial sin su expresa autorización.

Introducción

Por Qué Este Libro

Hola Estimado(a) Lector(a) y bienvenido a esta lectura.

Este libro está escrito especialmente para el networker promedio que no tiene habilidades ni experiencia en ventas...

... tampoco tiene una lista de contactos de dos mil personas ni un gran presupuesto de publicidad para publicar avisos en periódicos, organizar reuniones en hoteles y otros métodos de prospección empleados por muchos líderes de la industria.

Pero sobre todo mi intención es **brindar una alternativa** a todos los networkers que a pesar de todo su esfuerzo y dedicación aún no han logrado los resultados y la independencia financiera que merecen.

Me identifico mucho con este grupo ya que durante dos años y medio mi experiencia multinivel consistió en...

- Asistir a reuniones semanales de motivación...
- Contactar a mis amigos, familiares y conocidos para ofrecerles "una excelente oportunidad de negocio"...
- Contactar a otros no tan amigos ni tan conocidos...
- Repartir tarjetas, volantes y encuestas a los transeúntes...
- Abordar a completos extraños en los centros comerciales...etc.

Después de todo ese tiempo lo único que obtuve fue una piel de rinoceronte a prueba de rechazos, poco dinero en mi cuenta bancaria y la creencia de que había algo mal en mí...algo que me impedía tener el éxito que veía a otros obtener en los eventos de mi compañía.

Luego, por una serie de casualidades y causalidades - que ya he mencionado en otros escritos - pude darme cuenta de dos cosas:

1. Que no era el único que estaba enfrentando los mismos problemas. Mi situación era la misma del 97% de los networkers (como veremos más adelante).

2. Que no había nada malo en mí como creía inicialmente: La principal falla estaba en mi sistema de trabajo. A mi negocio de marketing multinivel sólo le faltaba un pequeño ingrediente: **el marketing**.

Cuando cambié mi sistema de trabajo y comencé a aplicar las estrategias que estás a punto de aprender en este libro mis resultados cambiaron dramáticamente...

De lograr que sólo dos personas se unieran a mi equipo en mis primeros dos años y medio...pasé a patrocinar personalmente **92 nuevos distribuidores en mi primer año de trabajo** figurando varias veces en el cuadro de líderes de mi compañía.

De perseguir a las personas en los centros comerciales y volver a mi casa con las manos vacías... pasé a añadir de **20 a 30 nombres diarios a mi lista de prospectos** sin moverme de mi computador...

...Todo gracias a combinar el poder de expansión del network marketing con el invento más revolucionario de los últimos tiempos: El **Internet**.

En este libro nos referiremos a la unión de estas dos fuerzas como **CIBER-NETWORK MARKETING**.

El segundo objetivo de este libro es abrir tus ojos y los de todos los lectores hacia las nuevas oportunidades que se avecinan:

Nunca antes los networkers habían tenido una oportunidad tan clara de construir un negocio próspero y auto-sustentable como en la era del Internet y el ciber-network marketing.

Sin embargo, la mayoría de ellos no se han dado cuenta del gran potencial que encierra la red para expandir sus negocios por varias razones:

- **Aún creen que el Internet sólo sirve para leer el correo y buscar información y/o entretenimiento:** Lo que no saben es que el comercio electrónico mueve cerca de 120 billones de dólares anualmente (Si, **Billones con B**) y en América Latina ha crecido un 700% en lo que va corrido de esta década.
- **Creen que los negocios por Internet son para genios y técnicos expertos:** Nada más falso. El avance de la tecnología ha permitido que cualquier persona que sepa lo básico en computadores – como escribir un correo electrónico o copiar y pegar un texto- esté en capacidad de realizar negocios por internet.

- **Dicen cosas como “Eso ya se trató de hacer y no funcionó”:** En algunos casos los networkers tratan de volcarse a la red y fracasan sencillamente porque intentan aplicar en la red los mismos principios que no funcionan en el mundo real de “cemento y ladrillo”. La falla no está en internet sino en la falta de marketing.
- **No hay que reinventar la Rueda:** Si la rueda del Network Marketing funcionara a la perfección para todo el mundo, no reinventar la rueda sería un buen consejo. Pero la realidad nos dice algo totalmente diferente...

Realidad Actual del Mercadeo Multinivel

El Marketing Multinivel es una industria con un enorme potencial de generación de riqueza. Sin embargo, hay que decir que lamentablemente ese gran potencial **está tristemente desperdiciado**.

Del total de personas que pertenecen a un negocio de mercadeo multinivel, **solo el 3%** logra generar un flujo positivo y constante de dinero.

El 97% restante jamás logra la tan ansiada libertad financiera. Hay quienes logran generar algún ingreso al construir una pequeña organización que mueve una cantidad moderada de productos pero al poco tiempo se vuelve improductiva debido a que la mayoría de sus miembros abandona rápidamente.

Otros sencillamente nunca logran siquiera hacer despegar sus negocios. De hecho, el networker promedio no logra reclutar más de dos personas en toda su carrera.

Según Mark Yarnell, co-autor del libro **“Su Primer Año en el Network Marketing”** el 90% de los empresarios del multinivel abandona la industria antes de cumplir un año de actividad.

Ahora bien, cuál es la causa de que el éxito sea tan escurridizo para los networkers?

Por Qué Fracasa la Mayoría de los Networkers?

Hay muchas razones por las que las personas fracasan en Multinivel. Algunas de ellas tienen que ver con problemas de actitud y falta de trabajo pero en muchos casos sencillamente la **falta de un sistema** adecuado hace que las posibilidades de éxito se reduzcan casi a cero.

Entre los mayores obstáculos que enfrentan los empresarios de multinivel encontramos los siguientes:

La mayoría de las personas detesta vender:

Sólo una pequeña minoría de las personas tiene lo que podríamos llamar "**el gen del vendedor**". Son personas que disfrutan de entrar en contacto con los demás y del arte de la persuasión directa.

No tienen problemas para entablar conversación con desconocidos en la fila del banco o en un viaje de negocios.

El resto de los mortales sencillamente **odiamos vender**.

Cada vez que hablamos con un nuevo prospecto ensayamos nuestra mejor sonrisa pero por dentro nuestros intestinos están hechos un nudo...

...las palabras no nos fluyen como quisiéramos y nos sentimos como un mal actor interpretando un papel que no le acaba de encajar.

Vender es difícil incluso para quienes tienen alguna experiencia y entrenamiento en ello. **La profesión de vendedor es tal vez la que tiene el mayor número de deserciones** y rotación de personal en el mundo laboral. Si eso ocurre con profesionales que están sujetos a un permanente entrenamiento de ventas...

...cuánto más difícil será para un puñado de personas ajenas a toda actividad comercial que para colmo de males no disfruta de lo que hace?

Falta de Volumen

Probablemente hayas escuchado la expresión: "**El network Marketing es un juego de números**". En otras palabras, si quieres

tener éxito debes exponer tu oportunidad al mayor número de personas posible.

Si eres como la mayoría de los networkers probablemente no estés exponiendo tu oportunidad de negocio a un volumen de personas lo suficientemente amplio como para que los números trabajen a tu favor.

Responde la siguiente pregunta...

¿Con cuántas personas por día estás hablando acerca de tu negocio multinivel?

Si tu respuesta es inferior a **una persona diaria...** estás en problemas.

De hecho, la mayoría de los networkers expone su oportunidad a **2 ó 3 personas por semana** como máximo. A ese ritmo nunca lograrás el impulso suficiente para que tu organización crezca en forma visible.

Mucho menos aún cuando adoleces de nuestro siguiente problema...

Prospectos no Calificados

Si observamos con cuidado vemos que la cuestión del juego de números resulta ser una verdad a medias.

Si... es cierto que si expones tu oportunidad ante cien personas tienes muchas más opciones de asociar a alguien que al hacerlo ante diez.

Pero también es cierto que si te vas a Puerto Rico a vender barredoras de nieve puedes hablar con cien, mil o diez mil personas y no vas a tener el mismo éxito que si lo haces en Canadá donde efectivamente hay muchas personas que **necesitan lo que tu ofreces**.

Si lo que vendes son refrescos, lo más importante para tener éxito es contar con **un grupo de personas sedientas**. Lo mismo sucede con los negocios Multinivel:

Más importante que la compañía que representes o la calidad de sus productos es contar con un mercado de personas **sedientas de lo que tú tienes** para ofrecer. En otras palabras: sedientas de una oportunidad de cambiar sus vidas.

A estas personas vamos a llamarlas **prospectos cualificados**.

Ahora bien... de acuerdo con este criterio, cuántos prospectos cualificados hay en tu lista de contactos?

En otras palabras...

Cuántos de tus conocidos están **buscando activamente** una oportunidad de negocio?

Probablemente sólo 1 o 2 si es que acaso hay alguno.

Algunos de ellos son ingenieros o abogados que temen involucrarse en esta industria por miedo a que los señalen como poco profesionales...

...otros **están conformes** con sus actividades y sus niveles de ingresos actuales. Otros sencillamente detestan el marketing multinivel.

Lo que sucede al dirigirte a este tipo de prospectos es que vas a escuchar la palabra **NO** muchas veces lo que te provocará muchas frustraciones y tu motivación acabará por desaparecer.

Algunos incluso son incapaces de decirte "No" directamente y apelan a otras estrategias como posponer su decisión y/o evitar tu contacto lo que te genera un desgaste aún mayor.

Ahora entiendes por qué sólo un puñado de personas triunfa en multinivel?

Pero si este libro solo se tratara de señalar problemas no tendría ningún valor. **De lo que se trata en realidad es de encontrar soluciones**. Así que veamos...

Cómo te Ayuda Internet a Solucionar tus Problemas

Al trabajar tu oportunidad MLM a través de Internet tus posibilidades de éxito se multiplican por diez al contar con las siguientes ventajas:

Volumen:

Tal vez la ventaja más obvia es que Internet te permite exponer tu oportunidad de negocio a **decenas de miles de personas**.

Si aprendes las técnicas expuestas más adelante en este libro podrás exponer tu oportunidad a 20, 30, 50 en incluso cientos de prospectos por día.

Lo mejor de todo es que el proceso es totalmente automático y no requiere de tu presencia física. A esto es lo que yo llamo **sacar provecho del juego de números**.

Prospectos Cualificados:

Más importante aún que la cantidad es la **calidad** de los prospectos. Internet te brinda todas las herramientas para identificar un nicho de mercado que ya esté buscando lo que tienes para ofrecer, es decir, una oportunidad de negocio.

Una Muestra?

La palabra tele-trabajo se buscó en **Google** 49.500 veces mensuales durante los últimos doce meses. La frase oportunidad de negocio y sus variaciones fue buscada 64.000 veces aprox. (Lo sé gracias a la **herramienta de palabras clave** de Google que por cierto está disponible gratuitamente)

A eso súmalo todas las personas que buscaron frases como multinivel, negocios desde casa, ganar dinero, etc etc, etc, y sin tener en cuenta las búsquedas realizadas en otros motores de búsqueda como **yahoo y MSN** y los que usan otros medios distintos a los buscadores como los foros, las redes sociales, etc.

Este tipo de personas tiene una mentalidad muy diferente hacia los negocios a la que puede tener tu tío que piensa que la única forma de ganarse la vida es trabajando 8 horas diarias durante 30 años o tu amigo sabelotodo que dice que el multinivel es una estafa.

...Por qué?

Porque están **sedientos de lo que tú ofreces**.

Cuando estas personas te encuentran en la red su actitud hacia tu propuesta de negocios será completamente distinta. Es una actitud mucho más abierta y receptiva, lo que nos lleva nuestra ventaja más importante...

Menos Rechazos y Mayor Motivación:

La consecuencia directa de dirigirte al mercado correcto es que vas a escuchar la palabra **SI** mucho más a menudo y como bien sabes, tanto en multinivel como en cualquier actividad de mercadeo...

...la palabra **SÍ** se traduce **en más dinero en tu bolsillo** y no hay nada mejor para mantener alta tu motivación que ver el resultado económico de tus esfuerzos.

Muchas personas abandonan esta industria debido a la simple y llana **falta de liquidez**.

Los ingresos producidos por su emprendimiento de multinivel no logran cubrir ni siquiera los costos de funcionamiento y la cuota mensual de consumo impuesta por muchas compañías.

De ahí la importancia de obtener resultados **visibles** desde el comienzo. Otra ventaja importante es que...

Reemplazas la venta cara a cara por el Marketing:

Al usar el Internet para conseguir prospectos te puedes liberar del estrés y la ansiedad que generan las ventas cara a cara. **Ya no tienes que perseguir a nadie** ni convencerlo de nada.

Al menos no directamente.

Tu labor ahora consistirá en hacer lo que hace cualquier empresario de marketing, es decir:

Encontrar un nicho de personas con un problema común, brindar una solución a ese problema y **preparar el escenario para que esas personas tomen una decisión por sí mismos**.

Veamos este último punto a través de un ejemplo:

Cuando vas al supermercado y eliges el cereal **“super-crunchy”** en lugar de las otras marcas, lo haces sin que nadie te esté presionando ni torciendo el brazo para que lo hagas.

Tu decisión fue tomada **por ti mismo(a)** de una manera autónoma. Sin embargo...Detrás de tu decisión hubo un gran trabajo las personas encargadas del marketing de “Cereales Super-Crunchy”.

Probablemente **supieron identificar tus necesidades** y el factor determinante al comprar un cereal – ya sea el precio, el sabor y la textura, lo saludable que resulta o sencillamente el hecho de contar con un pequeño juguete promocional de regalo para tus hijos-.

También supieron promocionar el cereal a través de una buena campaña de publicidad además de ubicarlo en un lugar lo suficientemente visible y alcance de tus manos y tu vista.

Todas estas acciones previas son lo que yo llamo **preparar el escenario** para la toma de la decisión de compra.

La buena noticia es que gracias a Internet **no tienes que contar con grandes presupuestos de publicidad**, ni siquiera con un gran equipo de personas para diseñar una buena estrategia de marketing.

Solamente es necesario conocer **como aplicar los conceptos del e-marketing a los negocios de multinivel**, lo cual es el objetivo de este libro.

Ahora que tienes claras las principales ventajas de de trabajar tu oportunidad multinivel apoyándote en el marketing electrónico, puede que te estés preguntando...

Qué hay que hacer para trabajar una Oportunidad Multinivel por Internet? ...**Cómo es el proceso?** ...Cuáles son los pasos a seguir?

El proceso básico de Ciber-Network Marketing

El proceso general para conseguir prospectos de calidad a través de internet se puede resumir en pocas palabras:

1. Escoge un nicho de Mercado: Como dijimos anteriormente un nicho de mercado es un grupo de personas con una necesidad común. Teniendo un nicho de mercado podrás enfocarte en brindar soluciones para ese grupo de personas en particular.

2. Construye un Blog y/o Sitio Web: Una vez que sabes a quién dirigirte puedes planear y construir un blog y/o website que se convierta en el punto de encuentro entre tú y tus prospectos.

3. Atrae Visitantes a tu sitio o blog: Una vez que has construido un sitio de calidad, puedes aplicar diferentes estrategias para que las personas pertenecientes a tu nicho de mercado – y no otras – te encuentren a través de la red.

4. Construye una Relación con tus Prospectos: Cuando tus prospectos lleguen a tu sitio el objetivo es lograr que te suministren su nombre y e-mail – voluntariamente-. De esta forma podrás iniciar una relación de confianza y respeto con la ayuda de un sistema de seguimiento automático.

5. Convierte a tus Prospectos en Socios: Cuando has realizado correctamente los pasos anteriores tus prospectos mejor cualificados tomarán la iniciativa para contactarte. Es justo en ese momento- y no antes - cuando debes ofrecerles tu oportunidad de negocio. El cierre se dará de forma natural y sin presiones.

6. Entrenamiento y duplicación: Usa la tecnología para mantenerte en contacto y hacer un seguimiento constante a los miembros de tu equipo.

En los próximos capítulos conocerás en detalle cómo llevar a cabo cada uno de los pasos de este proceso. Así que...

...Manos a la Obra!

Nota: Este es un capítulo de muestra del libro *Ciber-Network Marketing* que se distribuye gratuitamente por cortesía de www.nuevos-networkers.com. Está prohibida su venta en cualquier sitio no autorizado previamente por su autor. Sin embargo puedes regalarlo o usarlo como bono de incentivo en tu propio blog o sitio web.

Si te interesa adquirir el libro completo visita:
<http://www.nuevos-networkers.com/cibernetworkmarketing.html>