

Memorias de un Networker Frustrado

Alberto Fernández H.

Copyright 2008. Derechos Reservados

INTRODUCCION

En primer lugar quisiera darte la bienvenida a esta lectura llamada **“MEMORIAS DE UN NETWORKER FRUSTRADO”**, contarte los motivos que me inspiraron a escribir este libro – reporte o como prefieras llamarlo – y a la vez decirte que puedes esperar encontrar en el mismo.

Un Poco Sobre Mí:

Como puedes adivinar por el título de este libro, durante algunos años intenté adquirir mi independencia financiera a través del Marketing Multinivel con escasos resultados. Para ser totalmente honesto fracasé estrepitosamente.

Sin embargo hoy mis resultados en esta industria son completamente diferentes, aunque no precisamente por seguir las técnicas tradicionalmente enseñadas desde los inicios del network marketing.

Quiero compartir contigo como fue el proceso que me llevó de patrocinar sólo 2 personas en más de dos años en mi primera experiencia multinivel a tener hoy día un promedio de 4 a 6 patrocinados personales por semana para mi actual compañía.

Cuál es el objetivo de este reporte?

Si ya estás desarrollando una oportunidad mi deseo es que estos párrafos te transmitan un poco de esperanza si no estás teniendo los resultados que quieres. Por sobre todo me gustaría pudieras identificar los errores que puedas estar cometiendo y tomártelos con un poco de humor pero a la vez tomar las acciones necesarias para corregirlos.

Si hasta ahora estás pensando en involucrarte en la industria del marketing multinivel es bueno que te des una idea del cuadro general, no sólo de las promesas de sumas multimillonarias que suelen hacer muchos de sus representantes.

En cualquier caso el objetivo principal es que abras tu mente a una manera diferente de abordar esta profesión – porque es una profesión - y hacerlo desde una perspectiva totalmente nueva y prometedora: **La Perspectiva del Marketing.**

MIS INICIOS EN EL NETWORK MARKETING

Siempre he sido una persona con ganas de salir adelante y como tal he probado diversos caminos en búsqueda de mi libertad financiera. Dentro de mi hoja de vida podría incluir que he sido trabajador del estado, aspirante a vendedor de propiedades en el sistema de tiempo compartido, alguna vez tuve 2 pequeños restaurantes, en otra ocasión fui distribuidor de bebidas energizantes, en fin...

Dentro de mi búsqueda de libertad financiera, en el año de 2004 conocí el network marketing – o marketing multinivel – y realmente me entusiasmé. A mi modo de ver esta industria lo tenía todo:

- Una forma de construir un capital gigantesco con sólo una pequeña inversión y algo de trabajo.
- Un negocio sin arriendos, costos de nómina , grandes inventarios, etc – yo que había sido empresario independiente sabía la gran ventaja que representa no tener gastos fijos-.
- Ingresos Residuales que me permitirían ganar por el trabajo de todo un equipo de personas incluso estando de vacaciones o durmiendo...

No me diga más...Dónde firmo?

Fue así como ingresé a mi primera compañía de network marketing sin saber mucho del asunto pero eso sí, con muchas ganas de aprender y seguir las indicaciones de mis uplines (léase línea ascendente, líderes o cómo prefieras llamarlos).

Mis Primeros Pasos

Lo primero que me dijeron fue que hiciera una lista de todas las personas que conocía sin importar si yo creía que pudieran o no estar interesados en mi oportunidad de negocios. A esta lista la llamaríamos lista caliente.

TRABAJANDO LA LISTA CALIENTE.

Me explicaron que mi “mercado caliente” eran las personas en quienes más yo confiaba y viceversa de tal manera que elaboré una lista más bien pequeña compuesta de mis familiares y amigos más cercanos.

Cuando mostré esta lista a mi upline me lanzó una mirada condescendiente y me preguntó:

“ Esas son todas las personas que conoces? ...Y tus amigos del colegio? ...Y tu peluquero? ...y el que repara el refrigerador?... Y los invitados que asistieron al matrimonio de tu hermana? Etc, etc.

Entonces entendí que el famoso mercado caliente no era tan caliente como yo pensaba.

Sin embargo me dije: “todo sea por mi libertad financiera” y me di a la tarea de hacer una lista más grande con todas las personas que alguna vez había conocido y posteriormente llamar a cada una de las personas de la lista.

Recuerdo esa sensación de pánico cuando llegaba el momento de hacer cada llamada: Las manos me sudaban y una vez el teléfono comenzaba a timbrar yo deseaba secretamente que nadie contestara y así poder aplazar la llamada para cuando estuviera “mejor preparado”.

Finalmente conseguí dominar el miedo a hacer llamadas y logré concretar algunas citas, pero los resultados no fueron los mejores: Más exactamente, fueron los peores.

Si estás desarrollando un negocio multinivel seguramente sabrás a que me refiero cuando te hablo de lo frustrante que puede llegar a ser que a tus amigos se los trague la tierra desde que les compartas tu oportunidad y no te vuelvan a pasar nunca más al teléfono, o que te traten como si te hubieras unido a una secta de caníbales o algo parecido.

En fin...de toda la lista sólo logré afiliar a una persona. Y esa persona fue mi papá que jamás me ha dicho que no a nada.

Nota: Aquí debo ser honesto y decir que muchas personas logran aprovechar su lista caliente un poco mejor que yo y reclutan a unos cuantos amigos y familiares. Debo admitir que soy peor vendedor que el promedio de las personas normales (lo que ya es mucho decir).

A medida que iba haciendo presentaciones de mi negocio a los miembros de mi lista sin los resultados que quería me empezó a asaltar una preocupación. Esta era: **Qué voy a hacer cuando mi lista se termine?**

Fue entonces cuando decidí implementar otra de las técnicas aconsejadas por mis uplines para aumentar el tamaño de mi lista: pedir referidos a mis prospectos.

SOLICITANDO REFERIDOS

Fue así como terminé haciendo llamadas no solamente mis conocidos sino a sus propios amigos, compañeros de natación, profesores, etc.

Los resultados no mejoraron en absoluto. Algunas personas me escuchaban por obligación con quien los había referido pero con su actitud demostraban que no podría importarles menos lo que yo –o mi upline – teníamos que decir.

Era bastante complicado reclutar a alguien para mi oportunidad con frases como: “Fulano no quiso participar de esta oportunidad pero me dijo que a ti seguramente te interesaría...”

Siempre quedaba en el aire la pregunta “... Y si Fulano no entró, por qué habría de hacerlo yo?”

Sin embargo sucedió algo curioso:

Un día me llamó uno de mis amigos – a quien yo ya había mostrado la oportunidad- y me dijo que su familia iba a hacer un viaje a Europa y me preguntó que si lo que yo vendía les podía servir para ahorrar en sus gastos de viaje.

La compañía a la que me encontraba vinculado vendía productos turísticos – entre otras cosas – por lo tanto le dije que sí. Ese día arreglamos una segunda cita y posteriormente, sin hacer ningún esfuerzo de ventas por mi parte, el padre de mi amigo se afilió a mi compañía multinivel.

En ese momento no lo sabía conscientemente pero había empezado a surgir en mí una inquietud que después sería la piedra fundamental para construir mi actual sistema de éxito.

Lo que en ese momento me decía a mi mismo era:

Que bueno sería si todos los prospectos fueran como el papá de mi amigo.

Que bueno sería si todos estuvieran buscando lo que yo tengo para ofrecer.

TRABAJANDO EL MERCADO FRÍO

A medida que el tiempo pasaba mi lista de conocidos y referidos se iba agotando. Entonces supe que si uno quiere tener éxito debe tener una lista de prospectos que **no se acabe nunca**; que esté siempre en permanente renovación.

La única forma que conocía en ese entonces para lograr mis propósitos era sencillamente dedicarme a conocer gente nueva cada día. Fue así como diseñé dos brillantes estrategias.

- Realizar encuestas y...
- Entablar conversación con extraños en la calle.

La estrategia de las encuestas consistía en diseñar una serie de preguntas estilo “¿Qué tan contento está con su trabajo?” o “¿Si dispusiera de U\$ 500 extra al mes a qué los destinaría?”

Dependiendo de las respuestas eso me daría pie – al menos eso creía - para hablarles acerca de mi fabulosa oportunidad de negocio. Esta estrategia la

apliqué sobre todo con los vecinos del edificio donde vivía, vecinos de mis familiares y algunos centros comerciales.

La segunda estrategia era más directa: Se trataba sencillamente de entablar conversación con extraños en los centros comerciales y entregarles mi tarjeta profesional – o tarjeta de presentación – invitándolos a una reunión de negocios en las oficinas de mi compañía o a la presentación semanal de mi oportunidad en algún hotel.

Los resultados con ambas estrategias fueron muy parecidos, bueno... a decir verdad, fueron exactamente iguales: **Cero resultados.**

Aunque algunas personas accedían a hablar conmigo casi ninguna me concedía una cita y las pocas que asistían no se afiliaron a mi organización.

Lo que aprendí de esta experiencia es que si no se construye una **relación** con los prospectos las posibilidades de que ingresen a tu oportunidad son mínimas.

Por otra parte, estas estrategias me colocaban en una posición de desventaja frente a mis prospectos. Al abordarlos en la calle de forma poco profesional les estaba enviando subconscientemente un mensaje negativo:

El mensaje de que **si quieres participar en una oportunidad multinivel debes perseguir a tus prospectos como un mendigo.**

Así pasaron 2 años y yo no pude reclutar a nadie más para mi oportunidad multinivel. Puedes estar preguntándote cómo duré tanto tiempo insistiendo sin tener resultados.

Por una parte siempre he sido un poco terco y cabeza dura por naturaleza. Otra de las razones es que la compañía multinivel a la que estaba afiliado

contaba con una gran experiencia en organizar eventos motivacionales con grandes oradores que lograban erizarte la piel con sus discursos y sentirte todo un campeón dispuesto a soportar todos los rechazos del mundo con tal de lograr tus metas.

Esto me mantuvo pedaleando durante dos años aproximadamente y te puedo decir que aprendí manejar el rechazo de mis prospectos y sus miradas desconfiadas. Aprendí a no tomar la palabra **NO** como algo personal...

... lo que nunca pude aprender fue a lograr que me dijeran la palabra **SI**.

Finalmente, a pesar de todos los esfuerzos y las cápsulas de motivación de los fines de semana termine abandonando aquella compañía multinivel.

Sencillamente ya no me quedaban fuerzas para insistir en repetir una y otra vez las mismas actividades esperando obtener un resultado distinto. Mi sentido común me decía que era hora de buscar un nuevo camino.

BUSCANDO UN NUEVO CAMINO

A pesar de haber fracasado con mi primera compañía de multinivel todavía seguía considerando al network marketing como la mejor forma para que una persona común y corriente pueda lograr su libertad.

No había renunciado al marketing multinivel, sencillamente a los métodos de trabajo que había probado ser ineficaces, de tal manera que mi búsqueda continuaba.

Aunque debo decir que cuando un amigo me habló de una nueva oportunidad multinivel en que estaba trabajando realmente me mostré un poco escéptico. El me decía que los fundadores de la compañía tenían 15 años de experiencia,

que estaba totalmente autofinanciada y libre de deudas, que el producto era revolucionario, etc, etc, etc.

Para mis adentros yo pensaba: “Si, todo eso está muy bien...pero el problema es que yo ya contacté a todos quienes conocía para hablarles de mi anterior oportunidad y no estoy dispuesto a pasar otra vez por lo mismo”.

Sin embargo, de todo lo que dijo mi amigo en su presentación de ventas hubo algo que me llamó la atención: La compañía despachaba productos a cualquier parte del mundo y a través de **Internet** se podía invitar a cualquier persona a participar en la red sin importar su país de residencia.

Internet!... Pero claro!... Cómo no se me había ocurrido antes!

Trabajar por Internet solucionaría la mayor dificultad que había experimentado hasta el momento ya que me abría la oportunidad de dirigirme a un mercado de millones de prospectos sin necesidad de volver a contactar a quienes ya me habían rechazado anteriormente. Sin exponerme de nuevo a sus burlas o a sus consejos bien intencionados de buscar un “trabajo de verdad”.

Esta nueva perspectiva – sumada a mi terquedad natural – fue la que hizo que le diera una segunda oportunidad al marketing multinivel.

Muy entusiasmado me lancé a la red a buscar prospectos para mi nueva oportunidad. Mi estrategia inicial consistía en ingresar a las redes sociales y enviar mensajes a diestra y siniestra diciendo cosas como “Te gustaría ganar U\$ 1.000 en tu tiempo libre?” y cosas por ese estilo..

Seguramente que has visto por toda la red anuncios de este tipo y... te digo una cosa?

No Funcionan.

Rápidamente me di cuenta de que lo que estaba haciendo era simplemente una versión cibernética de las mismas técnicas ineficaces que me enseñaron en mi antigua compañía. Hablo de enseñanzas como la regla del metro de distancia que predica que prácticamente todo el que respire es tu prospecto.

Afortunadamente pude identificar este error a tiempo y entonces decidí hacer algo que no había hecho hasta el momento: Estudiar.

UN NUEVO SISTEMA DE TRABAJO

Comprendí que no bastaba con ser constante y positivo. Comprendí que el **network marketing es una profesión que requiere ser estudiada y perfeccionada.**

Así que en lugar de escribir y enviar mensajes que nadie me estaba solicitando decidí dedicar mi tiempo a aprender todo lo que pudiera sobre marketing por internet (e-marketing).

Hay un proverbio que dice: **Cuando el alumno está preparado, aparece el maestro.**

Qué gran proverbio! Y qué buenos maestros tuve la suerte de encontrar. Algunos como Ken Evoy y Perry Marshall me enseñaron las reglas del juego en Internet, la importancia de tener un nicho de mercado al cual dirigirte y de construir una relación con tus prospectos.

Cuando encontré a Mike Dillard y Ann Sieg sentí una gran emoción al ver que sus historias eran muy similares a la mía propia: Empresarios de multinivel frustrados como yo, se habían volcado hacia la red y habían logrado construir organizaciones gigantescas y ser los mayores productores de sus respectivas compañías.

A medida que avanzaba en mis estudios lograba entender la causa de mis fracasos anteriores en multinivel y estructurar los principios fundamentales que conforman mi sistema de trabajo actual y el de todo mi equipo. Principios como:

No todo el respire es tu prospecto: Dirígete a un mercado que ya esté buscando lo que tienes que ofrecer. Si no te enfocas en un mercado específico y te diriges al público en general te esperan muchos rechazos y desmotivación. Puedes ser el mejor vendedor del mundo pero si ofreces abrigos de piel en Santiago de Cuba no te pronostico muchos éxitos.

Debes tener un flujo constante de prospectos: A menos que seas como Roberto Carlos y tengas un millón de amigos, tu lista caliente se agotará en pocos meses, y si no tienes prospectos no tienes negocio. Si quieres tener un éxito real en multinivel debes tener un sistema que te surta de nuevos candidatos consistentemente.

Debes trabajar solamente con las personas mejor calificadas: El sistema debe ser semi-automático y filtrar a los prospectos mejor cualificados para que tu sólo dediques tu atención a las personas que demuestran mayor interés en tu oportunidad. Esto te ahorrará estar constantemente rebatiendo objeciones y excusas de personas que realmente no tienen una intención seria de tener un negocio desde casa.

La aplicación de estos principios – y algunos otros – ha sido la clave para construir mi propia historia de éxito en multinivel.

Desde que implementé mi sistema de éxito, unos meses atrás, he logrado pasar de ser un vendedor que perseguía a sus prospectos a ser un verdadero empresario de marketing que trabaja el marketing multinivel como una verdadera ciencia.

Los resultados no se han hecho esperar: A la fecha de escribir estas páginas había patrocinado personalmente 53 personas y contando...

No sólo he podido ser mucho más efectivo patrocinando, sino educando a mis prospectos y miembros de mi equipo. Tengo una lista de prospectos que crece día a día, con quienes hemos construido una relación de respeto y empatía.

Han quedado atrás aquellos días en que experimentaba una tremenda tensión interna al hacer llamadas y presentaciones. Nunca me gustó vender, ni fui bueno ello; en cambio he descubierto una gran pasión por el marketing y por compartir lo que he aprendido con los demás.

Por este motivo he diseñado un minicurso por e-mail en donde se explican un poco más a fondo las ventajas de trabajar el marketing multinivel utilizando las herramientas que nos brinda internet, además de un boletín semanal donde se publican artículos sobre network marketing además de algunos consejos útiles para el desarrollo de tu propio negocio.

Es posible que estés leyendo este libro porque precisamente ya eres suscriptor(a) del minicurso MULTINIVEL INTELIGENTE Para Malos Vendedores y del boletín semanal.

En caso de que no hayas tomado el minicurso te invito a hacerlo visitando mi sitio web:

<http://www.nuevos-networkers.com/minicurso.html>

RECOMENDACIONES Y AUTORIZACIONES

Espero que la información contenida en este reporte te haya sido de utilidad y te sirva para darle un giro a tu visión del marketing multinivel, pero más importante aún a tu carrera como networker profesional.

Si tienes un sitio web puedes regalar este libro a tus prospectos o darlo como bono especial por suscribirse a tu lista o comprar alguno de los productos que puedas ofrecer.

Si crees que la información de este reporte puede beneficiar a alguien que conozcas envíale este libro a su dirección de correo junto con tu recomendación personal.

Es importante que sólo envíes este libro a personas que realmente puedan estar interesadas. En ningún caso envíes correos no solicitados.

Derechos de Autor: Este libro está sujeto las leyes sobre derechos de autor. Está prohibida toda modificación y/o reproducción total o parcial sin la autorización expresa del propietario de los derechos.

Con mis mejores deseos

Alberto Fernández H.

<http://www.nuevos-networkers.com>