

Guía de Inicio Rápido

¡Pon en marcha tu negocio
de redes de mercadeo!

Por **Jaime Lokier** y **Randy Gage**



¡Decisión inteligente!

¡Felicitaciones por unirse a la profesión de marketing multinivel (MLM)! Hay muchas maneras de ganarse la vida y muchas más de simplemente ganar dinero. Pero si quieres ganarte la vida y empoderar a los demás, has tomado una decisión inteligente. Esta loca profesión que llamamos MLM (también conocida como ventas apalancadas, venta directa o redes de mercadeo) es posiblemente la principal opción para convertirse en un emprendedor social en la actualidad.

La estructura de recompensas del MLM está diseñada para que funcione mejor cuando estás animando y sirviendo a los demás. Tendrás éxito ayudando a tu equipo a tener éxito. Los distribuidores que engañan a los clientes potenciales, se aprovechan de sus distribuidores o ponen en peligro la profesión son eliminados por el mercado. Es posible que puedas hacer trampa o buscar ventaja para llegar a la cima de un plan de compensación de MLM, pero la única manera de permanecer allí es operando con integridad, resolviendo problemas y agregando valor.

El MLM es la meritocracia definitiva...

Al MLM no le importa si tienes un alto nivel educativo o si te expulsaron de la escuela secundaria como a Randy. Al MLM no le importa si eres un bebé de fideicomiso o te has quedado sin tu último dólar. Al MLM no le importa si tienes el prestigio de la realeza o si tu padre era conserje. El MLM te pagará exactamente lo que vales o, más específicamente, el valor que ofreces a tus clientes, distribuidores y al mundo.

Todo lo que EL MLM requiere de ti es un sueño y la voluntad de trabajar para alcanzarlo.

Filosofía en 17 puntos...

- 1 Si existe un límite al potencial humano, nadie lo ha desarrollado todavía.
- 2 El apalancamiento es un superpoder generador de riqueza.
- 3 Lo que funciona no es tan importante como lo que duplica.
- 4 El autodesarrollo es el camino hacia el verdadero liderazgo.
- 5 Nunca trabajes en una empresa en la que no patrocinarías a tu abuela.
- 6 Los líderes mueren. Los movimientos no.
- 7 Nunca busques asesoramiento financiero de personas en quiebra.
- 8 El liderazgo es inspirar a otros a alcanzar la mejor versión posible de sí mismos y facilitar la infraestructura que lo haga posible.
- 9 Los desafíos son peldaños para subir hacia quién debes convertirte.
- 10 Nunca hagas por un distribuidor algo que él mismo pueda hacer.
- 11 Busca personas que estén buscando.
- 12 Construye un sueño más grande que el equipo.
- 13 La disciplina crea libertad.
- 14 Una presentación puede transformar una vida.
- 15 El éxito nunca tiene descuento. Tienes que estar dispuesto a pagar el precio de mercado.
- 16 No cierres a la gente. Ábrela.
- 17 Toma la pastilla roja.



Puedes hacer la diferencia...

Te has unido a una profesión que marca la diferencia en el mundo. Traemos muchos productos innovadores y revolucionarios que tienen éxito únicamente gracias al marketing conversacional que ofrecemos. Ofrecemos a la gente común y corriente la oportunidad de liberar el superpoder generador de riqueza del apalancamiento, tal como lo hacen los súper ricos. Lo más importante es que ofrecemos a millones de personas la oportunidad de tener dignidad: poder crear un ingreso adicional continuo (y a veces de tiempo completo) que les permita escapar de la pobreza, mantener económicamente a sus seres queridos y construir un futuro mejor.

A menudo oímos hablar de los enormes ingresos de nuestra profesión y nos cansamos. Pero nunca pierdas de vista el hecho de que hay cientos de millones de personas en la Tierra que nunca han viajado en avión, no tienen suficiente para comer ni agua potable y subsisten con salarios inferiores a los estándares. Brindarles una forma económica de convertirse en emprendedores puede transformar sus vidas. Y realmente sucede.

Hemos elaborado esta breve guía para ayudarte a superar algunos de los desafíos que encontrarás, con la esperanza de reducir tu curva de aprendizaje y acelerar tu progreso hacia el éxito. No dudes en compartir esta guía con todos los miembros de tu equipo.

Tus primeras dos semanas...

Tus primeras dos semanas en el negocio son fundamentales. Si los pasas “preparándote para estar listo”, probablemente te encontrarás en un tren de procrastinación y terminarás sin hacer nada hasta que finalmente abandones el barco. Si entras en acción rápidamente, estás aprendiendo el negocio, tomando medidas y, de hecho, incorporando personas a tu grupo: comienza el impulso y tu nivel de entusiasmo aumenta.

Como cualquier ocupación nueva, el MLM requiere aprender nuevas habilidades. La buena noticia es que puedes ganar dinero a medida que aprendes. Pero te recomendamos que reinviertas en el negocio todo lo que ganes durante el primer o segundo año. Invertir en ti mismo de esta manera puede permitirte transformar un modesto ingreso residual en una completa seguridad financiera.

Comprométete a trabajar en tu negocio durante un año solo de 10 a 15 horas a la semana antes de realizar cualquier evaluación. Creemos que si lo haces, estarás tan satisfecho con los resultados que continuarás con el negocio por el resto de tu vida..

Aquí hay una lista de verificación de algunos pasos de acción importantes que debes tomar de inmediato si aún no lo has hecho. Te ayudarán a superar los desafíos iniciales y construir una base sólida para tu negocio. El primer elemento es comprometerte con el contrato de la página siguiente:



Contrato conmigo mismo

Me comprometo a hacer de este año el año que transformará mi vida. Este es un contrato con mi yo superior, la persona en la que debo convertirme. Aquí están mis compromisos:

- 1 Seré un modelo de integridad.** Acepto competir con integridad con otras empresas, respetar las leyes vigentes en mi jurisdicción con respecto a las declaraciones de productos e ingresos con un espíritu que sirva a la profesión.
- 2 Trabajaré mi negocio con pasión, intensidad y urgencia.** Teniendo en cuenta dos semanas de vacaciones, trabajaré las otras 50 semanas en actividades productivas y comprometidas para hacer crecer mi negocio, al menos diez horas a la semana.
- 3 Modelaré un estilo de vida próspero.** Me esforzaré por salir de mis deudas, generar seguridad financiera y vivir mi vida de una manera que inspire a mi equipo.
- 4 Lideraré a mi equipo hacia la victoria.** Una victoria no es mi rango ni mi objetivo, sino ayudar a los guerreros de la prosperidad de mi equipo a alcanzar su verdadero potencial. No miraré el movimiento. Yo seré el movimiento.
- 5 No me daré por vencido.** Reuniré el coraje para enfrentar mis miedos. Cuando la gente me rechace, me ridiculice o dude de mí, lo usaré como combustible para mi fortaleza, me mantendré firme en mis sueños y no me rendiré hasta lograrlos.

Este es mi contrato conmigo mismo.

Fecha: _____ Firma: _____



Primeros pasos importantes:

Revisa estos ocho elementos a continuación. Querrás hacer de inmediato cualquier cosa que aún no hayas hecho para comenzar rápidamente con tu negocio.

- Realiza tu pedido de activación.
- Configura un pedido de envío automático si tu empresa lo ofrece.
- Reserva una entrada para el próximo gran evento.
- Establece algunos objetivos y discútelos con tu patrocinador.
- Compra las herramientas de desarrollo empresarial que necesitas.
- Completa tu lista de candidatos.
- Organiza una "Gran Inauguración" para conseguir tus primeros clientes.
- Crea una "gran explosión" para que la mayor cantidad de gente de tu lista de candidatos esté al frente de una presentación.

Obtén la mentalidad correcta...

Francamente, no creemos que nadie pueda mantener una actitud positiva por sí solo en el mundo actual. Simplemente hay demasiada programación negativa en todas partes. Es omnipresente en los medios tradicionales, las redes sociales y en muchas de las personas que te rodean (incluso las bien intencionadas). La única forma de mantener la mentalidad correcta es dedicar tiempo diario de autodesarrollo a la programación positiva. La diferencia entre quién eres ahora y el líder que deseas convertirte en unos años será el resultado de:

- ✓ Los podcast que escuches
- ✓ Los videos que veas
- ✓ Los libros que leas
- ✓ Los eventos a los que vayas
- ✓ Las personas con las que te asocies

Tomarse un tiempo por la mañana para establecer tu conciencia antes de salir de casa tendrá un efecto enorme en los resultados que obtengas durante el día. Atraerás personas y circunstancias que vibrarán en una conciencia superior.



Rechazo, ausencias y abandonos...

NOTICIA DE ÚLTIMO MOMENTO: Algunas de las personas que invites a las presentaciones te rechazarán. Algunas de ellas prometerán venir y luego nunca aparecerán. Está bien. El MLM es perfecto para todos, pero no todos son perfectos para MLM.

Algunos otros se inscribirán y luego desaparecerán como si estuvieran en el programa de protección de testigos. Eso también está bien. La gente abandona la escuela, abandona el matrimonio y, lamentablemente, algunos incluso abandonan la vida. El MLM es simplemente un microcosmos de la vida misma. Espera tener algunos rechazos, ausencias y abandonos en el camino. Deséales lo mejor y concéntrate en las personas que tienen un sueño y están dispuestas a trabajar por él.

Haz estas 3 cosas en simultáneo...

Muchos principiantes piensan que necesitan *estudiar* el negocio, para luego *poder hacerlo* y, más tarde, *enseñarlo*. Este enfoque es una de esas cosas contra intuitivas que parecen tener sentido en la superficie pero inician un patrón de retraso que causa una enorme reducción en el nivel de éxito.

Si alguien estudia el negocio durante semanas y recién entonces empieza a hacerlo, normalmente no estará más tarde para enseñarlo. *Para lograr un éxito rápido, sólido y sostenido, es necesario estudiar, hacer y enseñar simultáneamente*. Esto altera drásticamente el ADN de su equipo porque todos siguen el ejemplo del comportamiento que usted les modeló inicialmente.

Puede parecer una locura, pero es más fácil construir el negocio rápidamente que hacerlo lentamente. Cuando comienzas rápido, creas entusiasmo y un impulso que se extiende por todo el grupo. Y al generar flujo de caja rápidamente, marcas la pauta para tu equipo y creas una emocionante demostración de éxito para los candidatos. Si pasas tus primeras semanas “preparándote para prepararte”, probablemente te encontrarás en un tren de procrastinación, tu entusiasmo se desvanecerá y tu sueño se alejará más.

Tu haces o deshaces tus nuevos distribuidores en las primeras dos semanas, y las primeras 48 horas son críticas. El objetivo es que alguien pueda unirse un martes, comenzar a realizar la orientación para nuevos distribuidores esa noche, hacer su lista de candidatos de inmediato, tener una gran inauguración para clientes potenciales el jueves, inscribir nuevos distribuidores el vier-

nes y luego ayudarlos a repetir el mismo proceso. Dentro de uno o dos días más. Esto se sigue duplicando en todos los niveles y crea un efecto dominó en constante expansión en todo el equipo. (Es por eso que deseas entregar este folleto a todas las personas que inscribas).

Aprende las habilidades paracaídas

Hay cinco “habilidades paracaídas” en las que al menos debes ser competente lo más rápido posible. Lo ideal es que durante las primeras semanas utilices el estudio, la práctica y la enseñanza simultánea de la filosofía que acabamos de comentar. A estas las llamamos habilidades paracaídas porque una vez que las dominas, adquieres habilidades que siempre te permitirán mantener a tu familia. Podrías lanzarte en paracaídas a cualquier país –incluso uno donde no hables el idioma– y ganarte la vida. Tus habilidades paracaídas son:

- ✓ Conocer personas
- ✓ Trabajar en tu lista de candidatos
- ✓ Invitar
- ✓ Hacer presentaciones
- ✓ Hacer seguimiento.

Lo más importante que debes reconocer al principio de tu carrera es que todas estas son habilidades y que estas habilidades se pueden aprender y mejorar. Cuando alguien dice: "No conozco a tanta gente", lo que en realidad está diciendo es: "No estoy dispuesto a aprender las habilidades necesarias para conocer gente". Lo mismo ocurre con la invitación, la presentación y el seguimiento. Todas son habilidades y puedes mejorarlas.



La fórmula para la duplicación

Si publicas un comercial sobre el *Super Bowl* o la Copa del Mundo, probablemente inscribirás a miles de personas ¿Pero cuántas personas podrán duplicarte? Probablemente cero. Comprende que el objetivo no es encontrar algo que funcione, sino algo que se duplique. Entonces, para obtener la mejor duplicación, sigue esta fórmula simple pero profunda:

Capacitar a un gran grupo de personas para que realicen algunas acciones simples de forma continua.

La primera parte es tener un grupo lo suficientemente grande. Si tu grupo está formado por sólo dos o tres personas, no tendrás suficiente tracción para iniciar la duplicación. Debes seguir reclutando hasta que tengas suficiente masa crítica.

La segunda parte consiste en realizar algunas acciones sencillas. Esto significa invitar a personas a revisar un video, unirse a una transmisión en vivo o ver una presentación de PowerPoint. Usar herramientas de esta manera significa que es una acción sencilla que cualquiera puede realizar.

Entonces, por supuesto, estas acciones sencillas deben continuar. No puedes hacer una explosión de energía durante tres semanas y luego desaparecer en acción durante un mes. Mantén la coherencia y crea una cultura de coherencia en tu equipo.

Siempre utiliza una herramienta...

Si estás frente a un candidato y tus labios se mueven, debes señalar una herramienta.

Puedes pasar años aprendiendo tanto sobre tu línea de productos que podrás realizar una presentación convincente de dos horas a cualquier candidato en cualquier momento. (Esto se ve con frecuencia en las empresas de nutrición y bienestar. Personas no profesionales sin certificación comienzan a diagnosticar afecciones y a recetar curas como si fueran profesionales médicos. Esto es peligroso). Si tomas esta ruta, inscribirás a muchas personas y la mayoría abandonarán rápidamente. Y los que queden tendrán bajos niveles de duplicación.

En lugar de aprender una presentación compleja, utiliza un vídeo, un folleto, una presentación en vivo u otra herramienta de la empresa. Nunca tendrás que preocuparte por problemas de cumplimiento y todas las personas que introduzcas en el negocio podrán replicar tus resultados. Cualquier candidato al que le hagas presentaciones utilizando una herramienta pensará inconscientemente: "Yo también podría hacer esto".



No cierres personas – Abre personas

Cuanto más cierres a alguien, menos se duplicará.

Las personas a las que debes manipular para unirse comprarán un kit, pero son los primeros en abandonar. Entonces, deja de cerrar a la gente y empieza a abrirla.

Es decir, simplemente presenta tu caso de la manera más honesta pero convincente. Educa a tu candidato sobre todos los beneficios que recibirá de tu línea de productos y oportunidad de negocio, luego permítele tomar la que crea que es la mejor decisión para él.

Si eso significa ser cliente, genial.

Si eso significa unirse al negocio, genial.

Si eso significa no unirse de ninguna forma, genial.

Agradéceles por su tiempo y consideración y sigue adelante. Si algo en su vida cambia en el futuro, puedes regresar y revisar la oferta con ellos. Debido a que los trataste con respeto la primera vez, no tendrán problemas para que vuelvas a ver cómo están más tarde.

¡Gracias por unirte a la resistencia!

Como ya descubriste, te has unido a una profesión que está marcando una diferencia positiva y empoderadora en el mundo. La política y la mentalidad de “perro-come-perro” del mundo empresarial no sacan a relucir lo mejor de las personas. Iniciar negocios tradicionales requiere un nivel de experiencia e inversión fuera del alcance de la mayoría de las personas. Y aunque existen otras oportunidades paralelas, no ofrecen el potencial de apalancamiento e ingresos residuales que sí ofrece el MLM.

El MLM es una industria basada en la filosofía de tener éxito ayudando a otros a alcanzar el éxito. Estás brindando oportunidades que no están disponibles en ninguna otra profesión.

Lo que estás haciendo importa. Felicitaciones, al ser parte de este movimiento has tomado una decisión beneficiosa para todos nosotros.



Venta directa mundial en un vistazo

20 países principales por ventas

(En miles de millones)

1		Estados Unidos	\$ 40.5
2		Corea	\$ 18.5
3		Alemania	\$ 18.0
4		China	\$ 15.8
5		Japón	\$ 11.6
6		Malasia	\$ 8.6
7		Brasil	\$ 7.6
8		México	\$ 5.9
9		Francia	\$ 4.6
10		Taiwan	\$ 4.6
11		India	\$ 3.2
12		Italia	\$ 2.9
13		Canadá	\$ 2.6
14		Colombia	\$ 2.3
15		Tailandia	\$ 2.3
16		Perú	\$ 2.1
17		Argentina	\$ 1.9
18		Rusia	\$ 1.7
19		Indonesia	\$ 1.4
20		Reino Unido	\$ 1.2

Año de finalización 2022

Fuente: World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA)

Desglose de categorías de productos/servicios

1	Bienestar	30.3%
2	Cosmética/ Cuidado Personal	22.6%
3	Artículos del hogar	14.9%
4	Otros	5.7%
5	Servicios Financieros	4.8%
6	Ropa y Accesorios	4.3%
7	Utilidades	4.0%
8	Comida y Bebida	3.6%
9	Libros, juguetes, etc.	3.6%
10	Cuidado del hogar	3.3%

Año de finalización 2022

Fuente: World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA)

¡No te atrevas a darte por vencido!

El MLM te brinda la oportunidad de convertirte en la mejor versión de ti mismo, ayudar a otros en el camino e incluso crear libertad financiera. Pero lo que pasa con la libertad es que nunca es gratis...

La libertad es uno de los subproductos del éxito y el éxito nunca tiene descuento. Debes estar dispuesto a pagar el precio de mercado.

Construir un negocio sólido y en constante expansión no es fácil. Se supone que no debe ser así. Pero es sencillo. Este folleto está diseñado para guiarte a través de las etapas iniciales. Ahora depende de ti continuar el proceso. Conviértete en un estudiante del negocio, mantén la mente abierta y trabaja. La mayoría de la gente hoy duda de sus creencias y cree en sus dudas. Debes ser diferente.

Cuando miraste por primera vez este negocio salvaje y loco, viste algo, sentiste algo, intuitivamente supiste algo. Despertaste viejos sueños y descubriste otros nuevos.

Por favor. No te atrevas a quitar el tablero de tus sueños ni esas fotografías de tu espejo o refrigerador. No te atrevas a permitir que tu cónyuge o tus hijos te vean renunciar. No permitas que personas que renunciaron a sus sueños te roben los tuyos. ¡Vívelos!



Conoce a los autores

Randy Gage es un ícono de las redes de mercadeo, ya que ayudó a lanzar el negocio en muchos países en desarrollo y capacitó a las personas con mayores ingresos en docenas de empresas. Enseña desde la experiencia del mundo real, habiendo formado un equipo de más de 200.000 personas en 50 países. Randy es autor de 15 libros traducidos a más de 25 idiomas, incluidos *The ABCs of MLM*, *Direct Selling Success* y *DEFCON 1 Direct Selling*. Cuando no está encerrado en su solitaria guarida de escritor o balanceando un escenario, es posible que lo encuentres jugando en la tercera base para un equipo de softbol en algún lugar.

Jaime Lokier es uno de los expertos en liderazgo de habla hispana más reconocidos. En 2008 formó un equipo de más de 50.000 personas, lo que le llevó a crear la consultora Multinivel en Serio. Ya seas distribuidor, director o propietario de la empresa, si quieres llevar tu red al siguiente nivel, Jaime es la persona que estás buscando. Es autor de los best sellers *Redes de Liderazgo*, *Los Líderes Mueren*, *Los Movimientos No y Nace un Líder*, y fundador de *Cumbre de Líderes*, el principal evento de capacitación en mercadeo en red realizado en español.



www.duplicatinnation.com



Para obtener recursos gratuitos y un boletín semanal, visita:

<https://duplicationnation.com/es/>

Todo el contenido tiene derechos de autor
2024, Duplication Nation, LLC.

Se permite hacer copias y distribuirlas gratuitamente, siempre que no se realicen cambios en el documento original.

