

---

*Cómo tener ÉXITO  
en un negocio de Network  
Marketing por Internet*



# Definición



NetworkMarketing es un sistema de distribución de bienes o servicios **SIN INTERMEDIARIOS!!!!**



# ¿Hay que vender algo?

- ★ En Network Marketing ***TU NO VENDES LOS PRODUCTOS.***
- ★ El sistema funciona cuando ***Tu consumes un producto o servicio y lo recomiendas.***
- ★ Cuando las personas que reciben tu recomendación adquieren ese mismo producto o servicio...***TU GANAS DINERO!!!!***
- ★ Y cuando tus afiliados recomiendan a su vez esos servicios....ellos ganan...y tu tambien ganas!!!!
- ★ ***Recuerda...este es un sistema de DUPLICACION...***



# *No vayas a creer cuando te digan que...*

- ★ En este tipo de negocio ganas dinero sin trabajar
- ★ En este tipo de negocio te haras millonario de la noche a la mañana
- ★ Tu negocio por Internet trabaja solo...tu solo recibiras el dinero...
  - TODO ESO NO ES VERDAD!!!!



# *La realidad de Network Marketing*

- ★ Un negocio de Network Marketing es
  - UN NEGOCIO REAL
  - Debes manejar tus tres principales recursos (como en cualquier negocio)
    - Atención a tu negocio
    - Tiempo para tu negocio
    - Recursos para tu negocio.
- ★ Fijate bien, estos recursos son necesarios para cualquier negocio...y tambien para el Network Marketing
- ★ Tu decides cuanto de cada recurso le puedes aplicar a tu negocio de Network Marketing



# *Características de Network Marketing*

- ★ Sin cuentas por cobrar
- ★ Sin cuentas por pagar
- ★ Poco inventario
- ★ Sin costos fijos
- ★ Sin empleados
- ★ Puede iniciarse con mínima inversión
- ★ Es para todo tipo de personas
- ★ Es un negocio independiente; que puede ser desarrollado desde su propia casa



# *Como inició el Network Marketing*

- ★ Hace unos 50 años comenzó, en una universidad americana, un estudio en el que se buscaba un sistema de comercialización más justo en la distribución de la ganancia , que sea accesible a todos y con el cual se puedan obtener beneficios tan grandes o mayores que los negocios tradicionales.

Una vez inventado, pasaron a implementarlo y, año tras año, descubrieron que superaba los resultados del tradicional.



# ¿Por qué genera ganancias?

- ★ Mediante este sistema de comercialización lograron ahorrar la publicidad, la cadena de distribución (fábrica-mayorista-repartidor-minorista-comercio-cliente) y el servicio de postventa . Todo ese ahorro (un gran porcentual del precio de venta al público) se le abonaba a una única persona encargada de llevar los productos y el servicio directamente al cliente.

El sistema fue llamado Network Marketing ó Networking o Marketing de Multinivel (MLM).

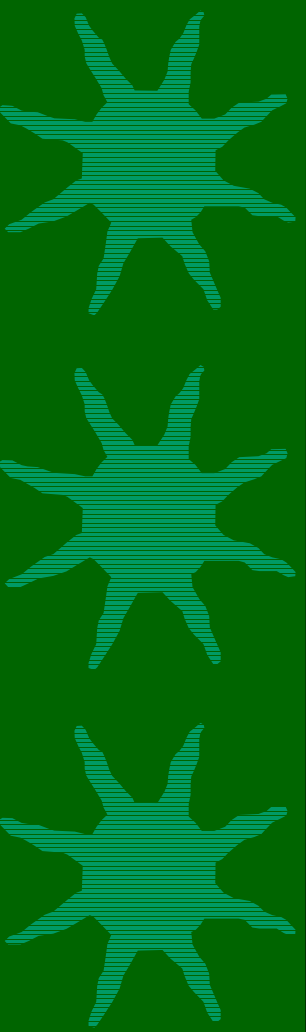


## *Situación actual*

- ★ En una corporación tradicional, usted NO encuentra gerentes ganando más que directores. En Network Marketing eso SI pasa todo el tiempo.
- ★ Hoy el sistema es usado por las grandes empresas que intentan reducir sus costos y próximamente será uno de los tres únicos sistemas de comercialización en el mundo, además de los hipermercados y la venta por Internet.



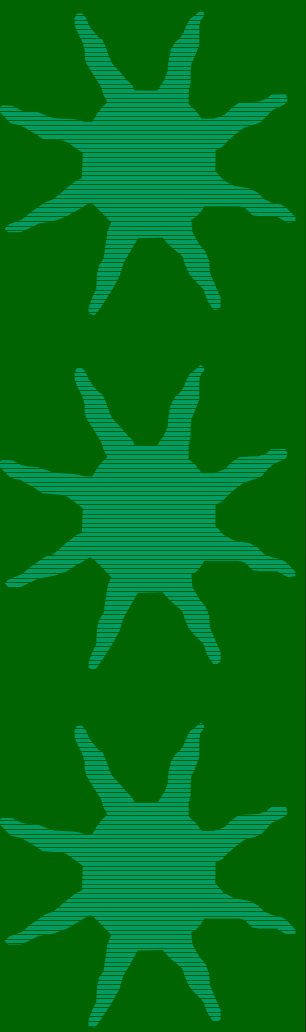
# *Negocio tradicional VS Network Marketing*



<i>Negocio tradicional</i>	<i>Multinivel</i>
El inicio es para alguien que tiene un capital inicial importante.	El inicio es posible para cualquiera.
Nadie le enseña el negocio, ni a conseguir muchos clientes.	Le dan asesoría, capacitaciones, seminarios y entrenamientos, hasta que aprende todo.



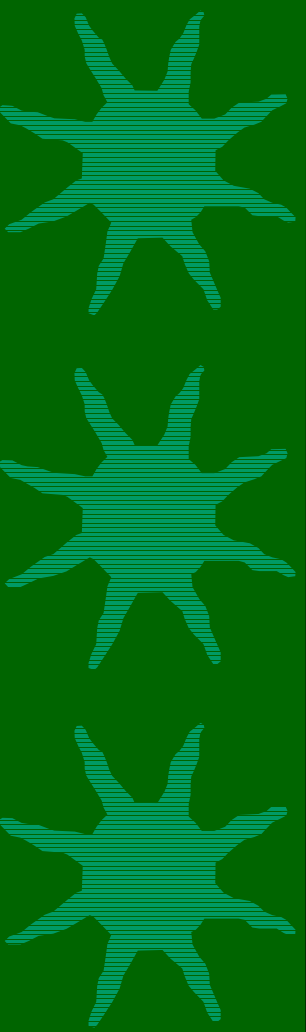
# *Negocio tradicional VS Network Marketing*



Negocio tradicional	Multinivel
Necesita muchos permisos y habilitaciones.	No necesita permisos, ni habilitaciones.
Tiene mucha competencia	Sin competencia ni monopolios
Trabaja a crédito y consignación	Trabaja de contado, sin riesgos
Tiene un sistema de distribución muy caro.	Sin intermediarios entre cliente y fabricante



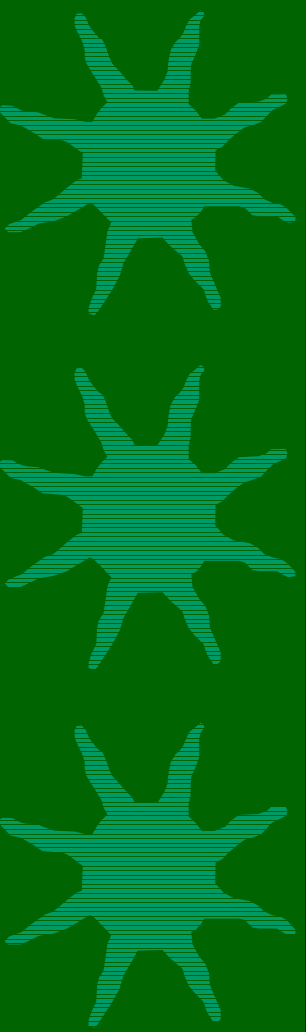
# *Negocio tradicional VS Network Marketing*



Negocio tradicional	Multinivel
Gasta en compra o renta	Se puede hacer desde su casa.
Necesita una buena ubicación, para que lleguen los clientes.	No necesita una ubicación
Gasta en muchos empleados.	No necesita empleados
Es un empresario con muchos vendedores que ganan como empleados.	Es un líder que tiene distribuidores que ganan como empresarios



# *Negocio tradicional VS Network Marketing*



Negocio tradicional	Multinivel
Para abrir sucursales se necesita mucho dinero	Cada distribuidor o afiliado es una sucursal.
Gastos operativos son altos	Gastos operativos mínimos o no existen
Ganancias por comercialización al menudeo o mayoreo	Ingresos por comisiones de afiliados y bonos

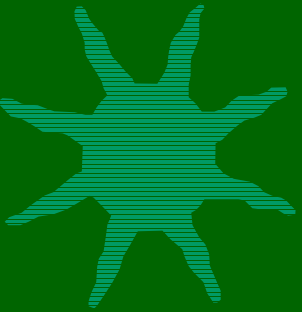


# ¿Cuál es la mejor opción?

- ★ El **Negocio Tradicional** requiere **mucho dinero** y una inversión de riesgo.
- ★ El **Network Marketing** requiere una mínima inversión con mínimo riesgo y sólo requiere de gente. (Una organización de gente).
- ★ Solo tú puedes decidir sobre tu futuro...¡¡¡las opciones están allí!!!!

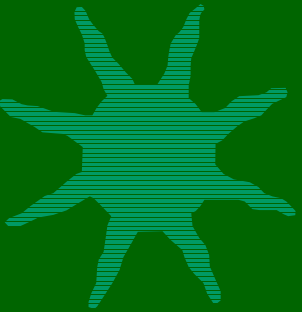


# EMPRENDEDORES CON IDEAS DE NEGOCIO

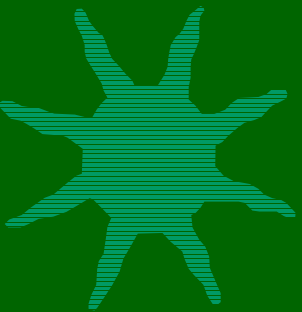


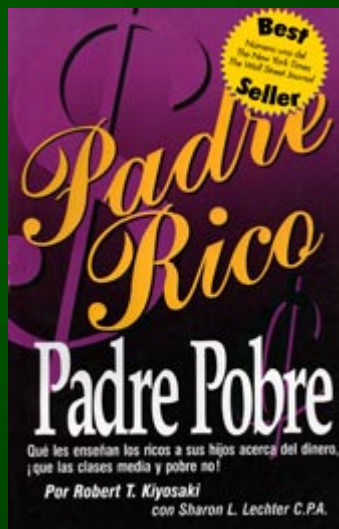
Existen 2 tipos de emprendedores:

- ★ El emprendedor que comienza algo propio **por necesidad**
- ★ Emprendedor que **detecta oportunidades**.



¿En cuál de los dos tipos te ubicas?....





Te sugiero leer libros como “Padre Rico, Padre Pobre” y “La Escuela de Negocios”

De Robert Kiyosaki.



## CASI TODOS ESTAMOS EN LA “CARRERA DE LA RATA”

En su libro, Kiyosaki define al Padre Pobre como alguien que trabaja:

- Para su empleador.
- Para pagar sus impuestos.
- Para pagar la hipoteca de su casa y la tarjeta de crédito.....y mientras más gana...MAS GASTA!!!!





## PENSAMIENTO POBRE VS PENSAMIENTO RICO

**Pobre:** “No puedo comprarlo” Nos deja al margen (pereza mental)  
**Rico:** “¿Cómo puedo comprarlo?” obliga a pensar

**Pobre dice a su hijo:** “Estudia duro para que encuentres una compañía para la que puedas trabajar”.  
**Rico dice a su hijo:** “Estudia duro para que encuentres una compañía que comprar”

**Pobre:** “La razón por la que no soy rico es porque tengo a mis hijos”.  
**Rico:** “La razón por la que debo ser rico es porque tengo a mis hijos”.

Y tú....¿Cómo Piensas?....



Los bloqueos que creas te Niegan el  
Éxito!!!...sólo generan miedo.

No creo



~~Negación  
esperanza~~

No quiero

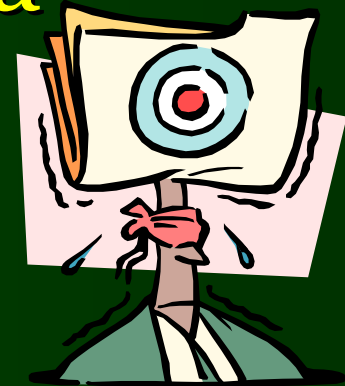


~~deseo~~

No puedo



~~oportunidad~~



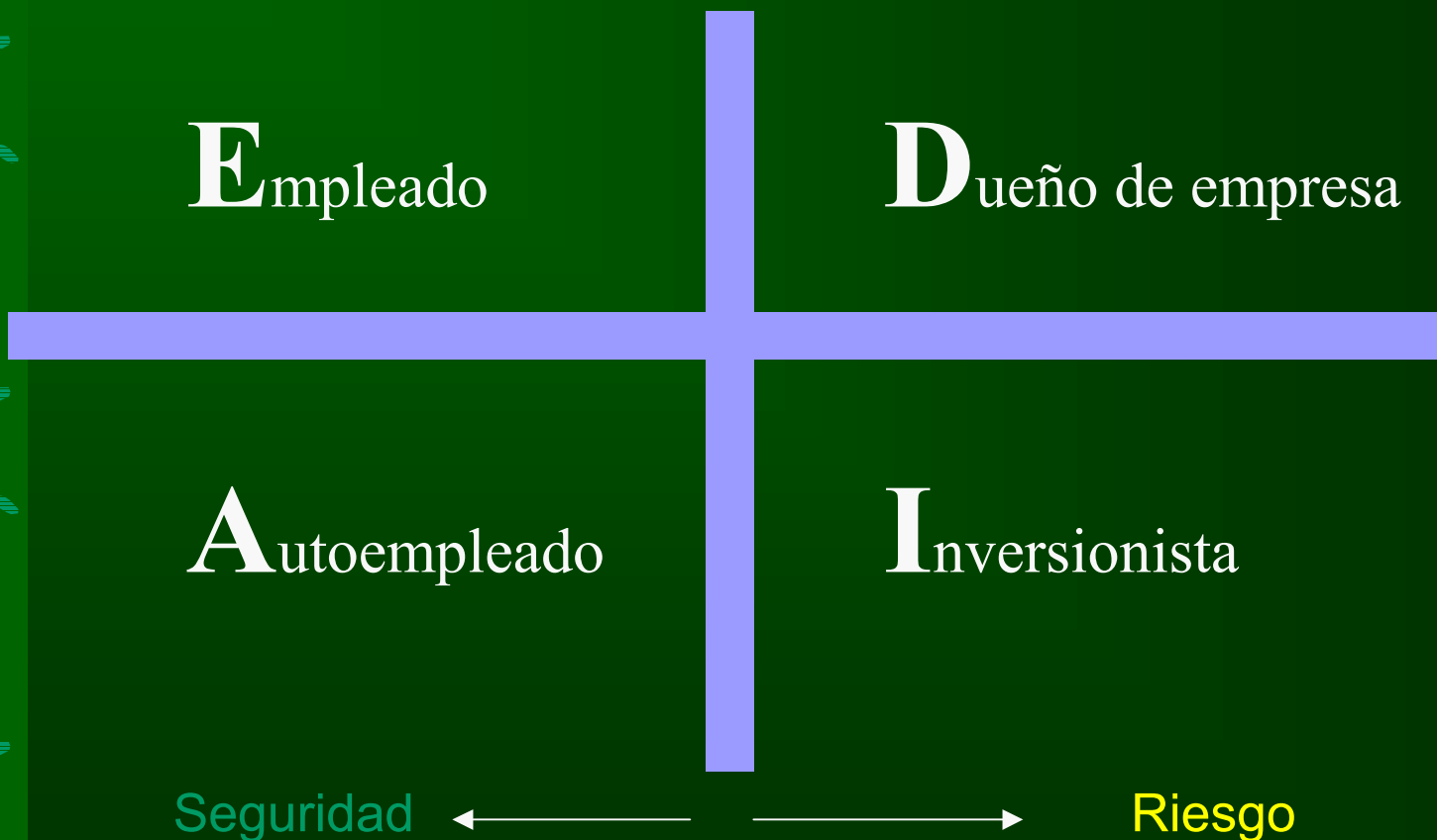
**MIEDO**



# *El cuadrante del flujo de dinero*

The Cashflow quadrant

*Robert T. Kiyosaki y Sharon L. Lechter*





# ¿Cómo ganas tu dinero en éste momento?



**E**mppleado

Tienes un empleo



**A**utoempleado

Generas tu propio empleo



**D**ueño de empresa

Tienes un sistema y  
personas que trabajan para ti.



**I**nversionista

El dinero trabaja para ti.



# ★ **Diferentes maneras de llegar a ser Rico, de acuerdo a Kiyosaki.**

1. Te puedes hacer rico casándote con alguien por su dinero
2. Puedes hacerte rico siendo un bandido
3. Puedes hacerte rico siendo exageradamente ambicioso
4. Puedes hacerte rico siendo avaro
5. Puedes hacerte rico por el trabajo duro
6. Puedes hacerte rico si eres excepcionalmente listo, talentoso, atractivo o dotado
7. Te puedes hacer rico si tienes suerte
8. Puedes hacerte rico heredando una fortuna
9. Puedes hacerte rico como inversionista
10. Puedes hacerte rico construyendo una empresa
11. **Puedes construir un negocio de Network Marketing**



# Riqueza para todos



“En mi opinión esta nueva forma de hacer negocio, los negocios de mercadeo por redes, es revolucionaria, simplemente porque por primera vez en la historia es posible para cualquiera y para todos tener acceso a riquezas que estaban reservadas sólo a unos cuantos escogidos o afortunados.

Esta nueva forma de hacer negocios es un sistema con gran responsabilidad social para compartir riqueza. Un negocio de mercadeo por redes NO es un buen negocio para gente con ambición desmedida.

Por diseño es ***el negocio perfecto para la gente que le gusta ayudar a otra gente.*** Dicho de otra manera, la única forma en que funciona un negocio de mercadeo por redes es ayudando a otras personas a hacerse ricos al mismo tiempo que tú te estás haciendo rico. Para mí, eso es revolucionario, tan revolucionario como lo fueron Tomás Edison y Henry Ford en su tiempo.”

Robert Kiyosaki



## *Valor #1: Verdadera igualdad de Oportunidades*

Los negocios de mercadeo por redes son negocios de puertas abiertas, no discriminan a nadie

Son para personas que:

- ★ Les gusta ayudar a otras personas
- ★ Les gusta trabajar para si mismos. La ironía en este negocio es que mientras más ayudes a los demás mas ganas tú
- ★ Les gusta aprender y enseñar



## *Valor #2 Educación de negocios que cambia vidas*

“La razón principal por la que recomiendo los negocios de mercadeo por redes es por su sistema de educación”

Pasión por Enseñar y Ayudar





# ¿Qué te enseñan?

1. Una actitud de éxito
2. Habilidades de liderazgo
3. Habilidades de comunicación
4. Habilidades personales
5. Sobreponerse a los temores personales, dudas y falta de confianza
6. Sobreponerse al miedo al rechazo
7. Habilidades de manejo del dinero
8. Habilidades de manejo del tiempo
9. Fijación de metas
10. Vistiéndose para el éxito



# *Educación que cambia vidas*

## ★ Educación mental

Desarrolla habilidades cognitivas

## ★ Educación emocional

En las escuelas y los negocios tradicionales se enseña a tener miedo de cometer errores, en el negocio de mercadeo por redes se alienta a cometer errores, aprender de ellos, corregir y crecer

## ★ Educación física

No puedes mejorar tu futuro si no aceptas intentar cosas nuevas y te arriesgas a cometer errores y aprender de ellos

## ★ Educación espiritual

En el negocio de mercadeo por redes te inspiran para ir más allá de las limitaciones humanas y superar tus dudas y temores



## *Valor #3: Amigos que te jalan para arriba, no te empujan para abajo*

“Para muchos, aunque la oportunidad de negocios tenga sentido y necesiten hacer cambios en su condición financiera, el mayor obstáculo para ingresar al negocio de mercadeo por redes es **lo que pensarán sus amigos y parientes.**”

El cambio no sólo significa otro trabajo, sino que es un cambio en el cuadrante del flujo de dinero, lo que representa un cambio de valores de vida.”



# *El cuadrante del Flujo del Dinero*



E → Valor principal: Seguridad

A → Valor principal: Independencia

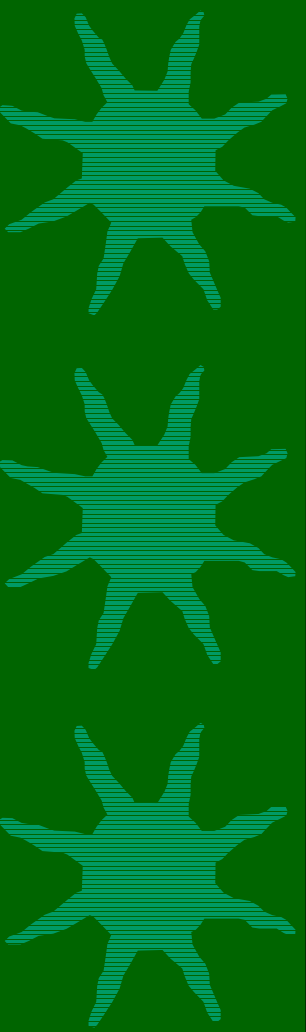
D → Valor principal: Trabajo en equipo

I → Valor principal: Libertad financiera

El cambiar de cuadrante requiere un cambio de valores y de amigos que se tendrá que dar en un plazo de tiempo razonable



## *Valor #4: ¿Cuál es el valor de una red de trabajo?*



### Ley de Metcalf:

Valor económico de red de trabajo = (número de usuarios)<sup>2</sup>

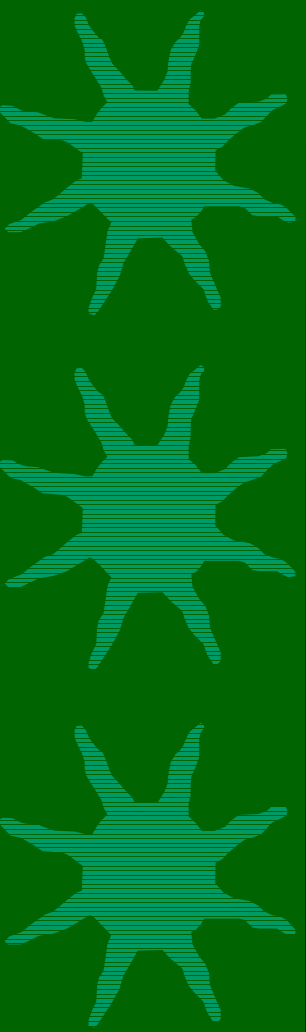
Las franquicias son redes de trabajo

Otra forma de trabajar como red son los negocios de Mercadeo por Redes que se pueden considerar como franquicias personales

Los negocios de Mercadeo por Redes son negocios verdaderamente de la era de la información ya que funcionan principalmente con la información, no con edificios, fábricas y empleados.



## *Valor #5: Desarrolla la habilidad más importante para los negocios*



Vender es la habilidad más importante para quien desee convertirse en “D” (dueño de negocios)

Se requiere aprender a vender, cómo comunicarse, cómo superar el miedo al rechazo y cómo reponerse después de sufrir el rechazo.

El negocio de Mercadeo por Redes te da la oportunidad de enfrentarte tus temores, superarlos y hacer que el ganador que llevas dentro, gane.

La mayoría de la gente teme al rechazo, pero la gente más exitosa es la más rechazada.



## *Rechazo y Corrección = Educación y Crecimiento*

“Cada vez que te rechacen pregúntate: ¿Qué hice mal? ¿Qué pude hacer mejor? Si no encuentras una respuesta satisfactoria, pregúntale a alguien, revisa lo que pasó, nunca culpes a la persona que te rechazó, ni lo etiquetes de tonto, ignorante, ciego, perdedor, etc. al contrario, agradécele la oportunidad de aprender, corregir y mejorar

Lo mejor de los negocios de Mercadeo por Redes es que no sólo debes aprender a vender sino que necesitas aprender a enseñar a otros a vender para poder tener éxito en este negocio, así que si te gusta enseñar te irá bien en el negocio.”



## Valor #6: Liderazgo

Las habilidades de liderazgo no son opcionales para las gentes del cuadrante “D”

Uno de los mayores atractivos de los negocios de Mercadeo por Redes es el entrenamiento sobre el liderazgo que ofrecen

Hay Tres tipos de liderazgo:

1. **Militar.** Inspira a las personas a defender su país
2. **Negocios.** Forma equipos para ganarle a la competencia
3. **Mercadeo por redes.** Influencia a otros enseñándolos a alcanzar el sueño de sus vidas, enseñando a otros a buscar sus propios sueños.



## *Valor #7: No trabajar por dinero*

Tres maneras de vivir:

1. Sentimiento de miedo
2. Sentimiento de enojo y frustración
3. Sentimiento de gozo, paz y satisfacción

Diferencia entre Dinero y Riqueza:

El dinero se mide en cantidades monetarias, la riqueza se mide en tiempo.

El negocio de mercadeo por redes te enseña a trabajar por la riqueza no por el dinero. Trabajas para construir un activo.



## *La Inteligencia Emocional es esencial para la Inteligencia Financiera*

Warren Buffet, el inversionista más rico de E.U. dice: “una persona que no puede manejar sus emociones no puede manejar su dinero”

Uno de los mayores valores del negocio de mercadeo por redes es que desarrolla tu inteligencia emocional. Ésta se mejora cada vez que tratas con alguna persona que deserta, que miente, al sobreponerte a tus temores, tus decepciones, tus frustraciones y tu propia impaciencia por ser mejor persona. En otras palabras el negocio de Mercadeo por Redes es un excelente lugar para conocerte más y trabajar en tu mejoramiento



## ¿Cómo ser exitoso en el Multinivel?

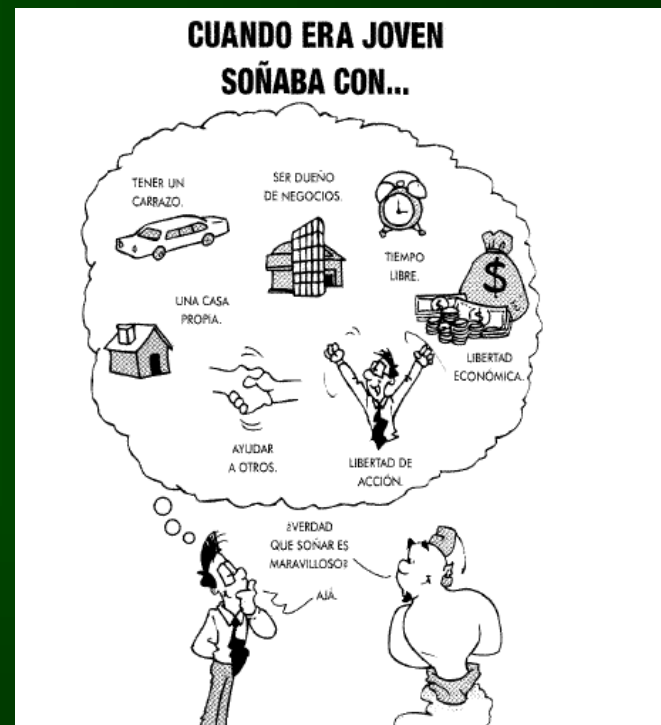
- 1. Construye un negocio.** Un negocio es como un niño: le lleva tiempo crecer.
- 2. Reinvierte en el negocio.** Mucha gente en lugar de ayudarle al niño a crecer, le quitan el dinero del alimento y el niño empieza a morir de hambre. El verdadero “D” nunca deja de invertir y reinvertir para construir el negocio.
- 3. Invierte en Bienes Raíces.** Por dos razones: las leyes de impuestos favorecen a los que invierten en bienes raíces y a los banqueros les encanta prestar dinero para bienes raíces
- 4. Compra lujos.** Cuando tengas el Negocio y los Bienes raíces, permite que tus activos te compren los lujos, no tu flujo



## Valor #8: Vivir tus Sueños

“Uno de los valores más importantes que encontré en las buenas compañías de Mercadeo por Redes es que enfatizan la importancia de **buscar y vivir tus sueños**

Los grandes tienen grandes sueños, los pequeños, tienen sueños pequeños. **Si quieres cambiar lo que eres, empieza por cambiar el tamaño de tus sueños.** Muchos pobres son pobres porque han dejado de soñar.”





## *Diferentes tipos de soñadores*

- 1. Soñadores que sueñan con el pasado.** Para este tipo de soñadores ya se terminó la vida.
- 2. Soñadores que sólo sueñan sueños pequeños.** Quieren sentirse confiados de alcanzar sus sueños
- 3. Soñadores que alcanzaron su sueño pero no han vuelto a soñar**
- 4. Soñadores que sueñan grandes sueños pero que no tienen un plan para lograrlos terminan logrando nada.**
- 5. Soñadores con grandes sueños que los logran y siguen soñando con mayores sueños.** La industria de Mercadeo por Redes está constituida de personas que realmente desean que las gentes sueñen en grande y los apoyan con planes para lograrlos.



# *El secreto del Éxito en Network Marketing*

---

- ★ Quiero dedicar un poco de tiempo aquí para explicarte CUAL ES EL SECRETO DEL ÉXITO EN ESTOS NEGOCIOS:
- ★ Este secreto es
  - LA DUPLICACION!!!!
- ★ Es decir....si tu aprendes a formar una red de personas y les enseñas a hacer lo mismo que tú, *te estás duplicando!!!*



# *Como poder duplicar tu negocio*

---

- ★ El network marketing se basa en que tu puedas afiliar personas en tu red directamente....pero la mayor parte de las veces no se toma el siguiente paso...que es
- ★ *Enseñarle a tus afiliados a hacer lo mismo que tu!!!!*
- ★ Tu, como su sponsor, eres responsable de que ellos aprendan a hacerlo!!!!



# *Como poder duplicar tu negocio*

- ★ Muchos fracasan en Network Marketing porque
  - Creen que deben vender muchos productos
  - Creen que deben afiliarse a mucha gente!!!
- ★ Pero se olvidan de...
  - DUPLICARSE!!!!
    - Al no duplicarse, filian gente que NO SABE QUE HACER DESPUES!!! Y asi...el negocio no crece...



# Como puedes duplicarte?

## ★ Basicamente esto consiste en

- Mostrarle a las personas la oportunidad de negocio
- Soportarte con los productos o servicios que maneja la empresa donde estás registrado
- Recuerda...
  - Las personas buscan **COMO GANAR DINERO...** y eso es lo que les vas a enseñar!!!
  - Olvídate de ofrecer los productos...ofrece la Oportunidad de Negocio
- Recuerda...la gente busca SOLUCIONES, no PRODUCTOS....



# La gran pregunta....

★ Ahora que ya has leído todo el ebook...sigue la gran pregunta...

– *¿Cuál es tu Por Qué?*

- *Cuál es la razón por la que quieres iniciar este negocio? ....no lo veas como hobby...los hobbies no dejan dinero ....tampoco inicies “a ver que pasa”...porque así tampoco podrás tener resultados....*
- *Debe ser una razón MUY PODEROSA y que tu estés plenamente convencido de lo que quieres hacer...*



# ¿Cuál es el siguiente paso?

- ★ Si esta información te interesó....ahora te puedo decir dónde la puedes aplicar...
- ★ Visita mi sitio <http://www.cibertrabajo.ws> para obtener información sin compromiso!!!

- ★ Asiste a la Junta GRATUITA por Internet:

Martes y Jueves 7 PM

Sábado 11 AM.

Hora de la Cd. de México.

El acceso lo encontrarás en la siguiente liga:

<http://inicio.reunionvirtual.net/conference.php?id=72782265>

Si tienes cualquier duda o pregunta estoy a tus órdenes en  
[sergio@cibertrabajo.ws](mailto:sergio@cibertrabajo.ws)