

Mitos Y Hechos Indiscutibles Acerca De El Mercadeo En Red

Por: Richard Bliss Brook

Reporte proveído por cortesía de
www.MarketingModerno.com

Usted puede distribuir ó regalar libremente este reporte.

MITOS

MITO #1: Asociarse a la Compañía Cuando esta Comenzando es la Mejor Forma de Triunfar en una Compañía de Marketing Multinivel.

Precisamente ese es el peor momento para asociarse. Ochenta y cinco por ciento de todas las compañías, incluyendo compañías de Marketing Multinivel, fracasan o se retiran del negocio en los primeros tres a cinco años. Por supuesto que ninguna compañía va a anunciarlo en su material informativo. Todas las personas envueltas en el comienzo de cualquier compañía esperan lograr el éxito. Sin embargo, si la compañía no va muy bien, no existe ninguna forma de saberlo, pues no hay ningún informe oficial que lo comunique. Todos continúan con la esperanza de que la situación vaya a mejorar, hasta cuando es demasiado tarde. Ya no hay arreglo.

Otro riesgo con una compañía nueva es que ninguna compañía comienza con mucha fuerza. Se necesitan unos años, para entrenar personal competente, para que tengan experiencia e igualmente para crear credibilidad en los productos o servicios. Nada puede frenarlo a UD. mas rápidamente al comienzo, como una compañía incompetente que socave su credibilidad y sus esfuerzos.

¿Cuál es el mejor momento para asociarse a una compañía de Marketing Multinivel?

Usualmente después de los primeros tres o cuatro años. Para ese tiempo ya se ha demostrado la habilidad y compromiso para:

- Permanecer estables en el negocio.
- Crecer éticamente
- Crear una relación de aprecio por sus distribuidores y consumidores.

Y lo más importante, UD. todavía tiene la oportunidad de asociarse antes de que la compañía sea muy conocida, antes de que muchas personas hayan pensado pertenecer a ella o hayan decidido que no están interesadas.

MITO # 2: Las Empresas de Marketing Multinivel son una Oportunidad de hacer algún dinero ó Mucho dinero para alguien que tenga Problemas Financieros.

Desdichadamente, personas como yo han perpetuado este mito con nuestras historias de la Pobreza a la Riqueza. Aunque hay un buen numero de nosotros que apoyan este mito, continua siendo un mito.

Para triunfar en Marketing Multinivel, se necesitan las mismas habilidades que en cualquier otra clase de negocio:

- Usted debe tener confianza en sí mismo
- Usted debe ser positivo.
- Usted debe ser dinámico al expresarse y comunicarse.
- Usted debe tener recursos suficientes para avanzar a pesar de los obstáculos.

Entre los recursos debemos contar con capital para trabajar, contactos, credibilidad con sus contactos, tiempo, disciplina y una visión clara y definida del sitio a donde usted quiere llegar con su negocio -sea fácil o no.

La verdad es que las personas que luchan financieramente sin poder avanzar, lo hacen por diferentes razones, incluyendo una pobre auto estima o una carencia de preparación y habilidades básicas, que les permitan alcanzar el éxito en cualquier empresa que emprendan.

Las empresas de Marketing Multinivel son un modelo económico poderoso y dinámico, pero no tan fuerte que pueda superar la falta de preparación y la persistencia.

La realidad es que las personas que han alcanzado éxito en cualquier empresa, tienen la tendencia a ser exitosas también en Marketing Multinivel. La razón más importante por la que pueden alcanzar el éxito financiero en Marketing Multinivel, es porque el dinamismo económico es muy fuerte.

MITO # 3: Trabajadores de Marketing Multinivel Alcanzan el Éxito por Estar en el Sitio Correcto y en el Momento Preciso. La Suerte y el Destino son Factores que Ayudan.

Las Redes de Mercadeo son un negocio: no son una diversión, un pasatiempo, un juego, un esquema ilegal o algo en que sumergirse ligeramente. Las personas que abordan el negocio en forma superficial, no tienen éxito. Las personas que lo tratan como una carrera nueva, una profesión y un negocio serio, tiene una

oportunidad razonable de triunfar grandemente.

Como toda carrera nueva, profesión o negocio, UD. necesita:

- Aprender lo que esta haciendo.
- Practicar.
- Invertir en sus materiales y educación.
- Dedicarse a triunfar.
- Esto requiere tiempo, esfuerzo y dinero. No es poco común para un trabajador exitoso en Redes de Mercadeo haber invertido cientos de horas y miles de dólares antes de obtener un ingreso residual estable. Esta es la norma general.

MITO # 4: La Forma en que Las Redes de Mercadeo Trabajan es: "La Gente de Arriba hace el Dinero a Expensas de la Gente de Abajo".

El mito de " la gente de arriba, la gente de abajo", es usualmente perpetrado por aquellos que definen la " justicia" como la "repartición pareja de los beneficios, sin tener en cuenta la contribución de cada individuo". Así no es como trabajan las Compañías de Marketing Multinivel.

En Redes de Mercadeo, las personas que atraen, entrenan y motivan el mayor número de distribuidores, son las personas que ganan más dinero.

Si UD. personalmente vende \$500 en productos cada mes y Ud. ha creado una organización de 500 personas que venden \$500 en productos cada mes, Ud. ganara más (aproximadamente 500 veces mas) que la persona que vende simplemente \$500 al mes. Esto es capitalismo básico, considerado justo, por la mayoría de los Norte Americanos. Las Compañías de Marketing Multinivel trabajan y pueden trabajar para todas las personas.

Cuando las Compañías de Marketing Multinivel no trabajan, la causa debe buscarse en una compañía específica, un producto o un distribuidor específico que no están trabajando. Si a usted no le esta funcionando el sistema, estudie detenidamente la compañía y los productos. Si no encuentra fallas en ellos, piense entonces que es lo que no esta dando resultado en usted mismo.

MITO # 5 Para Hacer Algún Dinero en Compañías de Marketing Multinivel, Ud. Tiene que Utilizar a Su Familia y Amistades.

La verdad es que Ud. No tiene que hacerlo y no debe hacerlo. Su familia y amistades pueden llegar a ser parte de su negocio, solamente si ellos deciden que a ellos les conviene involucrarse, si ellos ven una oportunidad para ellos mismos, como Ud. La vio para Ud. En ese caso, ellos no están siendo utilizados; a ellos se les esta proporcionando un servicio. Si usted no cree que la oportunidad de negocio les convenga a ellos, no se las ofrezca...y pregúntese Ud. mismo si la oportunidad es conveniente y puede trabajar para Ud.

Una oportunidad que es una inspiración real para usted, debe igualmente ser una inspiración para ellos. En este caso, preséntela. Es una oportunidad para ellos y para Ud. Si ellos le dicen no, respete sus puntos de vista y no se sienta mal.

MITO # 6: Si las Compañías de Marketing Multinivel Realmente Trabajan, Todo el Mundo Estará Envuelto y el Mercado se Saturara Pronto.

La realidad es que aunque esto pueda ser matemáticamente posible, la historia nos ha demostrado que esa saturación no se produce. Las Compañías de Redes de Mercadeo más grandes del mundo, han dibujado círculos y reclutado representantes por más de treinta años.

UD. probablemente no sea un distribuidor, probablemente yo no lo sea, como probablemente no lo son 239 millones de americanos. Sin embargo, 3 millones de personas a través del mundo y más de un millón de americanos lo son, lo que hace que existan algunos distribuidores de compañías de Mercadeo En Red, muy, pero muy cómodos económicamente.

HECHOS INDISCUTIBLES

Realidad #1.: Es Legal:

En los Estados Unidos, las Redes de Mercadeo-conocidas también como Mercado de Niveles Múltiples o MLM -han sido utilizadas por más de 15 años, como un método de Distribución de Productos, con compensación económica para los distribuidores.

Durante este tiempo, las Redes de Mercadeo han sido reconocidas repetidamente por las Cortes federales y estatales, como un método legal de distribución y compensación, siempre y cuando se rijan por las siguientes normas:

1. - El objetivo principal del negocio es vender servicios o productos de consumo, Un precio razonable.
- 2.- Cada distribuidor independiente, mantiene una base de compradores minoristas, usualmente de 10 o más.
- 3.- No se prometen ganancias potenciales por el reclutamiento de otros: en algunos Estados ni se mencionan.
- 4.- Los distribuidores no son compensados (pago por cabeza), por el simple hecho de reclutar otras personas.
- 5.- No se recomienda a los distribuidores comprar más productos de los que puedan consumirse en un mes.
- 6.- La compañía debe rembolsar los productos no vendidos y el material de literatura- -incluyendo el precio de asociación-, si el distribuidor elige renunciar en el tiempo estipulado.

Debido a que las Redes de Mercadeo son legales, el potencial de crecimiento para corporaciones y distribuidores continúa en aumento. El concepto atrae a muchos promotores dinámicos-algunos éticos- otros no. Muchas Compañías de Red de Mercadeo han traspasado los límites legales y por lo tanto han sido el blanco de la prensa negativa y han sido penalizadas civil y criminalmente.

Al escuchar la forma en que un distribuidor de una Compañía de Red de Mercadeo presenta la oportunidad de negocio, la mismo que al revisar los materiales de información de la Compañía, podemos saber

de inmediato si se trata de una forma legal de distribución de productos.

Algunas oportunidades de negocio son promovidas en un estilo similar a la lotería, las cadenas o diferentes oportunidades de inversión, que no se ajustan a los parámetros legales establecidos.

Si UD. tiene preguntas acerca de una compañía, póngase en contacto con la Asociación de Ventas Directas (DSA), en Washington, D.C. Esta es la asociación profesional que representa la Industria de Redes de Mercadeo y dicta las más altas normas de funcionamiento y ética. La Asociación de Ventas Directas (DSA), ha existido por más de 100 años. Ud. también puede visitar la página Web en DSA.org.

Realidad #2.: Hay Compañías de Redes de Mercadeo Exitosas... y hay Otras que Fracasan.

Existen más de 1.000 firmas de Redes de Mercadeo, distribuyendo aproximadamente 50 billones de dólares anualmente en productos y servicios. Muchas de estas firmas negocian públicamente en la bolsa de valores, apareciendo en NASDAQ, lo mismo que en el mercado de valores de Nueva York y otros mercados de valores norteamericanos.

Amway, Herbalife, Mary Kay, NuSkin, Primerica y Nikken, arrojan más de un billón anual en ventas y han estado creciendo establemente en el mercado por 20 y 30 años.

Sin embargo, como sucede en toda clase de negocios, muchas compañías de Redes de Mercadeo han fracasado o se han retirado del mercado en pocos años.

Realidad #3.: En Redes de Mercadeo hay Distribuidores Exitosos ... y hay Otros que Renuncian o fracasan.

Algunos Distribuidores Independientes han ganado y disfrutado de un ingreso residual por largo tiempo, representado por fortunas de \$1 millón de dólares anuales o mas.

Un número considerable de distribuidores ganan aproximadamente entre \$1.000 y \$10.000 dólares al mes.

Sin embargo, la mayoría de los individuos que planean construir un negocio basados en Redes de Mercadeo, se retiran antes de alcanzar el éxito que ellos deseaban.

El promedio de los trabajadores en este campo, nunca alcanza el éxito completo, mientras se limite a ser un simple consumidor de productos, comprados a precio de mayorista.

La realidad es que personas con ambición, dedicación y esfuerzo simplemente promedio, no logran mayores éxitos en esta clase de negocio si no están comprometidos a esforzarse para lograrlo.

Reporte proveído por cortesía de
www.MarketingModerno.com

Usted puede distribuir ó regalar libremente este reporte.