

ACCIONA
CON ANA CANTERA



LOS SECRETOS DEL

MILMM

CON *Ana Canterera*

TABLA DE CONTENIDO

CAPÍTULO 1

DESARROLLA TU LIDERAZGO

P.3

Ley de liderazgo #1

El liderazgo empieza por dirigirte a ti mismo.

P.4

Ley de liderazgo #2

El crecimiento individual determina el crecimiento de la red.

P.5

Ley de liderazgo #3

Tú no manejas personas, tú lideras personas y manejas las cosas.

P.5

Ley de liderazgo #4

La credibilidad en el líder, desarrolla la credibilidad en los seguidores.

P.6

Ley de liderazgo #5

Si le preguntas a todos, nadie lo hará.

P.7

Ley de liderazgo #6

Los líderes cultivan y celebran el éxito de sus seguidores.

P.8

Ley de liderazgo #7

La verdadera prueba de un líder no son los muchos seguidores que tenga, sino los líderes que desarrolle.

P.9

Ejercicio de introspección

CAPÍTULO 2

CREA UN SISTEMA

P.13

¿POR QUÉ CREAR UN SISTEMA?

Crea un equipo de élite.

P.14

Componentes de un sistema de reclutamiento MLM.

P.14

Encuentra y clasifica a tus prospectos.

P.16

Herramientas de mi sistema multinivel: Redes Sociales y Oratoria.

P.16

EJERCICIO: CREA UN SISTEMA PARA TU EQUIPO.

CAPÍTULO 3

VÉ POR LA DUPLICACIÓN

P.17

3 pasos para aprovechar el poder de la DUPLICACIÓN en tu negocio de MLM.

1. Duplicar con un sistema.

P.18

2. Duplicación de equipo usando herramientas de terceros.

P.18

3. Usa historias en la duplicación de tu equipo.

P.19

Ejercicio de Duplicación efectiva.

↓ CAPÍTULO 1: 7 LEYES DEL LIDERAZGO EN EL MERCADERO EN RED

LEY DE LIDERAZGO #1: EL LIDERAZGO EMPIEZA POR DIRIGIRTE A TI MISMO.

Cuando yo recién iniciaba en el negocio de network marketing, a menudo me quejaba con mi jefe por el equipo de trabajo que tenía; la mayoría de ellos solo querían que yo estuviera ahí para hacerlos ricos; me preguntaba ¿porque ellos no podían ser más como yo?.

Desafortunadamente, ese era el problema.

Yo había cometido el clásico error de los principiantes en Network Marketing: llegue a pensar que se puede manejar a las personas a mi acomodo con tal de llevarlos por la ruta de la riqueza.

Con el tiempo entendí que realmente se trata de la responsabilidad personal, se trata de moldear nuestro comportamiento entorno a nuestros negocios; no importa lo que diga tu equipo, en realidad ellos te observan y posteriormente te imitan.

Tu equipo de trabajo, a quien diriges, es decir tus seguidores a menudo se detallan si tú llevas nuevos clientes al negocio, si patrocinas a nuevas personas, si asistes a eventos relacionados con la industria y si tú sigues el conducto regular dentro del sistema acogido por la compañía. Ellos estudian cómo eres, tu respeto hacia los demás, observan como manejas los problemas, como interactúas con la compañía y como hablas de los demás cuando no están a tu alrededor.

Eres el responsable de ir primero, de probar el camino, de encontrar aquello que funciona y luego compartir esa información con tu grupo.

El éxito requiere una función única donde el líder es el mentor, entrenador, maestro, oficial de mando y el socio. Las personas no trabajan para ti, trabajan para sí mismos, pero lo que a ellos les transmite su líder afecta sus resultados individuales y con ellos sus ingresos.

Lección de liderazgo:

Estas listo para liderar, cuando comienzas por la persona que ves frente al espejo.



Y todo liderazgo empieza con el ejemplo...

Tienes que demostrarles a los demás que eres capaz de dirigirte a ti primero, antes que esperes que alguien más se decida a seguirte. Lo paradójico en esto es que cuando tú controlas tus propias acciones, esto realmente influye en todo el equipo de trabajo. Tú formas ciertos patrones de comportamiento y formas una cultura dentro de tu equipo de trabajo, pero lo haces mediante la modelización de tu propio comportamiento y ese es el ejemplo que las personas deciden duplicar.



LEY DE LIDERAZGO #2: EL CRECIMIENTO INDIVIDUAL DETERMINA EL CRECIMIENTO DE LA RED.

4

En realidad tú no puedes hacer crecer tu red, de hecho nadie puede; los networker son constantemente transformados por diversos factores, como la cultura, hábitos, sistema de trabajo, las personas de alrededor y la filosofía. Las acciones individuales se convierten en el factor determinante de lo que hace la red de trabajo.

Y eso comienza con el crecimiento personal...

Una de las cosas que con frecuencia afirmo es “tu negocio crecerá tan rápido como lo haces tú”. Todo lo que haces de alguna manera incide en el crecimiento de tu negocio.

El aprendizaje de una lengua extranjera, tomar clases de crecimiento personal o incluso practicar la meditación, hará que se transfiera aunque sea un poco a los demás. Desarrolla la confianza, equilibrio, sabiduría, conocimiento y habilidades. **Todas estas cosas te hacen más atractivo y aumenta el respeto que recibes de tu equipo.**

La clave está en la recreación de una cultura de crecimiento personal dentro de tu equipo...

No basta con decirles a las personas que lean un libro o que escuchen audios de positividad; la verdad es que la mayoría de las personas ni siquiera saben lo que eso significa.

Si tienes un programa de auto-desarrollo estructurado para tu equipo, veras drásticamente mejores resultados. Cosas como la lectura de un libro y su debate o la suscripción a programas funcionan increíblemente bien.



Lección de liderazgo:

Al ritmo en que creces como persona, crece tú negocio. El crecimiento individual en tu equipo es lo que hace que tu red crezca.



LEY DE LIDERAZGO #3: TÚ NO MANEJAS PERSONAS, TÚ LIDERAS PERSONAS Y MANEJAS LAS COSAS



Uno de los grandes prácticas en el network marketing es que las compañías adoptan títulos para las personas; les asignan rangos, directores, por lo general estos son los puestos de jerarquización en una compañía. Y luego, ¿Qué sucede?

Alguien patrocina a cuatro personas y ya se convierte en "administrador"; ahora ellos quieren dejar de buscar personas y manejar a las personas de su equipo. O tiene diez miembros en el equipo y eso lo convierte en "supervisor", entonces quiere supervisar el trabajo de los demás y deja de lado el trabajo de ayudar a expandir su negocio.

El network marketing no se trata de la gestión de personas, se trata de conducirlos, eso supone establecer un comportamiento, el cual los conduzca al proceso de formación.

EL LIDERAZGO ES LA CAPACIDAD DE HACER QUE LAS PERSONAS HAGAN DE BUEN AGRADO LAS COSAS QUE NORMALMENTE NO QUISIERAN HACER.

Eso es el liderazgo en pocas palabras, no se trata de obligar a las personas a hacer lo que queramos que ellos hagan, sobre todo aquellas cosas que normalmente no quieren hacer.



Lección de liderazgo:

Administrar las cosas: asistencia, eventos, volumen, etc. Pero cuando se trata de tu equipo, condúcelos.

5

LEY DE LIDERAZGO #4: LA CREDIBILIDAD EN EL LÍDER, DESARROLLA LA CREDIBILIDAD EN LOS SEGUIDORES.

Muchas personas piensan que el liderazgo se trata de crear confianza en sí mismo, sin importar el resto. Los líderes son aquellos que marcan en su entorno una diferencia positiva, que construyen una creencia mancomunada con su equipo y que desarrollan la confianza en las personas que los siguen.

Lección de liderazgo:

No trates de vender a tu equipo el gran líder que eres, la capacidad que tienes y lo mucho que puedes hacer, más bien construye una base de creencias únicas para alcanzar el éxito y que sea eso lo que realmente se evidencie en toda tu forma de ser.

LEY DE LIDERAZGO #5: SI LE PREGUNTAS A TODOS, NADIE LO HARÁ

Una historia muy frecuente, que quizá tú haz escuchado acerca del comportamiento humano fue aquella cuando una gran multitud fue testigo de un robo, nadie llamo a la policía, porque había muchas personas presentes, todo el mundo asumió que alguien más lo estaba haciendo. Hay una dinámica similar del liderazgo en el network marketing, lo que probablemente nos lleva al error más grande dentro del negocio...

Por lo general las personas asumen que todo aquel que se une al negocio es un líder, o quiere convertirse en líder. Gran error, nada mata más el crecimiento de una compañía. He aquí porque:

Cuando se recogen 100 personas de cualquier calle, tal vez solo cinco de ellos tienen el deseo y el potencial de liderazgo, el otro 95% desempeñan el rol de seguidores y así están más felices.

Ahora en nuestro negocio, cuando los números aumentan, quiere decir que estás haciendo un buen trabajo de marketing, lo cual evidencia que atraes a personas con aspiraciones empresariales, lo que puede ser un 10 o 15% de tu equipo con potencial de liderazgo, eso todavía deja un 85% por fuera...



Ellos no quieren conducir, tienen miedo de hacerlo y por ende no quieren asumir la responsabilidad que el liderazgo conlleva; ellos prefieren los productos y servicios y lo que pueden ganar con ellos, son felices con los pocos o muchos dólares que obtienen de ingresos al mes.

Ellos pueden obtener estos beneficios con una cantidad mínima de esfuerzo, por lo que son felices con esta situación. No cometes el error de entregar el liderazgo a todas las personas de tu equipo, porque si lo haces, harás que sucedan las siguientes cosas:

1. Quitaras a muchos el poder de ser líderes potenciales, porque piensan que todos los demás pueden desarrollar estas funciones.
2. Puedes espantar al 85% restante de las personas, porque en realidad ellos no quieren ser líderes.

No instales el sistema de formación, esperando que cada persona que se adhiera a al negocio, se convierta en líder. Debe saber que muchas personas van a unirse a la compañía simplemente porque les gusta los productos y los quieren conseguir al por mayor, otros se unen con la mentalidad de convertirse en grandes constructores, otros simplemente se acercaran porque les gusta estar cerca de personas positivas en los eventos.

Algunas personas escogerán tu negocio porque les gusta el reconocimiento que reciben, otros se quedaran porque tienes un concurso anualmente y eso les da la oportunidad de mostrar sus habilidades o logros, sin embargo otros lo harán porque realmente quieren obtener ingresos.

Si reprendes, menosprecias o humillas a aquellas personas que no están dispuestos a desarrollar las actividades de liderazgo y las hechas fuera, entonces tu red nunca se expandirá y tú trabajo de

líder tampoco.

Cuando te alejas de los prejuicios y dejas que las personas participen en el nivel que se sienten más cómodos, hay una buena probabilidad de que en un lugar del camino ellos decidan estar listos para ser líderes. >>>

LEY DE LIDERAZGO #6: LOS LÍDERES CULTIVAN Y CELEBRAN EL ÉXITO DE SUS SEGUIDORES.



Lección de liderazgo:

Tú necesitas todo un espectro: líderes, pero también seguidores y usuarios de tus productos, deja la autoselección que categoriza según tu parecer a las personas.

Estas en el negocio por ti mismo y llevas la responsabilidad por ello. Tienes metas establecidas, puntos de referencia que te indican cuando estas dentro fuera de la pista de juego, pero esto también puede convertirte en una persona egocéntrica y quizá resultas por el camino equivocado.

Una de las cosas que los líderes eficaces hacen es monitorear, modular su progreso mediante puntos de referencia de la personas de su equipo.

En lugar de concéntrate solo en tu avance, puedes pensar en el avance de por lo menos cinco de las personas de tu equipo; hacer esto sin duda ayudará no solo tu progreso sino el de todo tu equipo, porque habrá una base más sólida que subyace su progreso.

Recuerda que si ayudas a conseguir a los demás lo que quieren, tú obtendrás lo que deseas.

Desgraciadamente, algunos líderes no lo hacen porque temen sentir celos del progreso de los demás y tiene que ver más con ellos, que con su equipo.



Lección de liderazgo:

Reconocer y celebrar los logros de tu equipo, una vez hechos siempre habrá más para reconocer y celebrar.



LEY DE LIDERAZGO #7: LA VERDADERA PRUEBA DE UN LÍDER NO SON LOS MUCHOS SEGUIDORES QUE TENGA, SINO LOS LÍDERES QUE DESARROLLE

Esto está muy relacionado con la ley número cuatro. Para obtener una duplicación de tu equipo de trabajo es necesario la generación de líderes.

El número total de personas en línea o el número total de personas en tu equipo, no son estadísticas con mucho valor, pero son casi tan importantes como la cantidad de líderes con que trabajas en equipo. Eso significa renunciar al control de todas las actividades de formación que lleves a cabo.

Significa que permites a estos líderes cometer errores...

Y van a cometer errores, que van a hacer que las cosas tal vez hubieran sido mejores si tú las hubieras hecho; pero si tu no dejas que las personas no intenten cosas nuevas y aprendan a crecer a través de sus errores, siempre tendrás que hacerlo todo tu.

Si ayudas a tus seguidores a desarrollar confianza en sí mismos, el número de líderes se graduará y así es como vienen los avances reales.



Lección de liderazgo:

Tus criterios nunca deben de hacer algo por un miembro, porque crees que no lo podrán hacer, recuerda que ellos son capaces de lograrlo, aunque en un principio se cometan errores.

EJERCICIO

DE INTROSPECCIÓN

Descubre si la gente que trabaja contigo te tiene confianza o si debes cambiar ciertas actitudes para obtener mejores resultados.

El reto para los emprendedores es ser forzados a jugar diversos roles como innovadores, vendedores, estrategas, gerentes y líderes. Hacer esto mientras levantan el negocio es tan retador que muchas veces es fácil pasar por alto el lado humano de la empresa.

Lo que comienza como un ejercicio divertido, usualmente se convierte en una introspección silenciosa en la que los participantes asimilan cómo tratan a las personas. A veces el trabajo se vuelve tan activo que los líderes no se detienen a considerar cómo están dirigiendo a su equipo.

Date un momento y hazte las siguientes diez preguntas. Responde de manera honesta, tal vez te ayuden a identificar algunas áreas que necesitan mejorar.

<p>¿Por qué inicié/estoy iniciando en el mundo de las redes de mercadeo?</p> <p>Recuerda tu propósito, tu necesidad, o lo que te impulsó, haz una pequeña introspección y recuerda los miedos que te acechaban y los retos que tuviste que vencer cuando estuviste en ese primer escalón.</p>	
<p>Enlista 5 características de tu equipo de trabajo ideal</p> <p>Se muy detallista, piensa que todos los factores están a tu favor y puedes elegir a las personas de tu equipo, ¿Cómo son? ¿Que hacen bien? ¿Cómo se comportan?</p>	<ol style="list-style-type: none">1.2.3.4.5.
<p>¿Cómo debo ser yo, para estar a la altura de ese equipo de trabajo ideal?</p> <p>Para este punto, se pone algo interesante la pregunta, por que probablemente responderás que ya eres un líder y que todo lo haces bien, y justo aquí es dónde nace la pregunta incómoda... Si todo lo haces en excelencia, entonces.. ¿Por qué no estas satisfecho con tu equipo/resultados?. ¿Qué te falta para sentirte complet@?</p>	

<p>¿Estoy invirtiendo en educación/ conocimientos/seminarios que me permitan desarrollar mi liderazgo?</p> <p>Es importante que te eduques en aquello que no conoces, ¿Cómo esperas mejorar, si no sabes como hacerlo?. Tomar un buen curso de liderazgo, educación financiera, inversiones, dinámica de grupos, etc. Te dará la apertura mental y las habilidades necesarias para que puedas pisar firme.</p>	
<p>¿Transmito mis conocimientos y fomento el liderazgo de mi equipo?</p> <p>Hasta hace algunos meses, te diste cuenta del origen de tus creencias limitantes, haz aprendido habilidades como hablar en público y la importancia de tener una marca personal, sin embargo tu ya estabas dentro del ambito de los negocios antes, tratando de aumentar tus ingresos ¿Te imaginas si tu equipo hoy tuviera los conocimientos que tu ya tienes? ¿No sería más facil remar en la misma dirección?</p>	
<p>¿Doy instrucciones claras para los proyectos?</p> <p>Si la gente repite lo que les habías pedido, examina la forma en la que das las indicaciones. Si intencionalmente eres algo impreciso, entonces las instrucciones pueden ser malinterpretadas. Siempre puedes decir “¿tienes preguntas sobre el proyecto?”.</p>	
<p>¿Soy un microgestor?</p> <p>¿Revisas dos veces el trabajo de otros? ¿Tienes tiempo para cumplir tus propias responsabilidades o estás demasiado ocupado revisando las cosas de otras personas que no puedes terminar las tuyas?</p>	
<p>Pregúntate esto: ¿Intervengo y me hago cargo de todos los proyectos que le dejo a los demás?</p> <p>Habla con personas que puedan ser francas al darte una retroalimentación. Si te contestan afirmativamente, pide ejemplos específicos. Trata de averiguar si la microgestión sobreviene debido a las direcciones confusas o a la creencia de que un miembro del equipo no es capaz de realizar bien el trabajo.</p>	



¿Doy retroalimentación a tiempo?

La gente quiere saber si está haciendo las cosas bien y lo que necesitan cambiar. Si les das la retroalimentación correcta, esto mejorará los canales de comunicación que son esenciales para hacer las cosas bien, siempre con un lenguaje de respeto.

¿Hago preguntas invitando a la participación?

Ser el único que habla mientras das direcciones u órdenes no te ayuda a aprender o conocer las opiniones de otras personas que trabajan ahí. A veces los miembros de tu equipo tienen ideas que no puedes darte el lujo de ignorar. Recuerda que estas buscando un equipo de líderes, no de empleados que siguen las ordenes de un jefe.

¿Le doy el crédito a aquellos que hacen el trabajo?

Dar reconocimiento a los miembros de tu equipo que hacen un trabajo superior y celebrar su éxito, reforzará los comportamientos que provocaron esos resultados. Reconoce que tu gente es una extensión de ti. Cuando lo hagas, comunicarás a otros el valor que le das a los individuos.

¿Estoy disponible?

Las personas quieren saber que las vas a ayudar y apoyar cuando surjan retos. Cuando siempre estás disponible, la gente puede recibir las respuestas que necesita para que las cosas salgan bien la primera vez, lo cual elimina la necesidad de hacerlo de nuevo. Ser capaz de recibir la información que requieren les dará más confianza y te verán más como líder.

Cuando los planes no se cumplen, ¿me enojo?

Cuando nos confrontamos con emociones negativas, la mayoría de las personas se ponen a la defensiva. Debes darte cuenta cuando te pongas emocional y revisar la fuente de tus emociones. Si puedes reconocer éste detrás de tus emociones, podrás aprender lo que provoca la reacción. Controla tus sentimientos en lugar de dejar que éstos te controlen a ti.

¿Soy respetuoso en comportamiento y lenguaje?

Necesitas escuchar las palabras que utilizas y darte cuenta de tus gestos cuando des un mensaje. Si tu lenguaje o tono es degradante, autoritario o impulsivo, elimínalo de tu kit de conversaciones. El lenguaje y comportamiento que falta al respeto no inspira a los otros a seguirte. Estas actitudes provocarán miedo y no ayudarán a que en tu empresa se respire un aire de honestidad y sinceridad.

¿Apoyo a la gente cuando las cosas salen mal?

Una vez vi que un líder le daba la razón al cliente en lugar de su empleado, quien había hecho lo que el líder le dijo. Arreglar un problema o proceso es más importante que culpar a alguien. Los individuos trabajarán duro y se esforzarán cuando sepan que eres leal a ellos y que siempre los apoyarás.

¿Les doy oportunidades de crecimiento?

Los grandes líderes buscan a personas que los reemplacen. Esto requiere ser maestro y mentor para adquirir las habilidades necesarias para mejorar. Darte el tiempo para explorar las aspiraciones y deseos de la gente aumentará su participación, satisfacción en el trabajo y retención.

CAPÍTULO 2: ←

CREA UN SISTEMA

¿POR QUÉ CREAR UN SISTEMA?

Hay cientos de formas de generar clientes, organizar equipos de trabajo, crecer en equipo y obtener ingresos, sin embargo, lo que más importa es el sistema que utilizas para trabajar todos los puntos anteriores.

Cualquier negocio que sea exclusivamente dependiente de personas FALLARÁ. **Las empresas exitosas de cualquier tipo dependen del sistema, no de las personas.** Necesitas dos planes principales en tu negocio de mercadeo en red.

En primer lugar, **requieres de una técnica para encontrar prospectos de calidad.** Este es un plan de juego paso a paso que usas para hallar eventuales clientes que sean buenos para tu negocio. Podrías incluir marketing de tarjetas, tu mercado cálido, redes sociales, compradores potenciales de llamadas o un sinnúmero de otras cosas. Tu sistema enseñará a los nuevos miembros de tu equipo cómo encontrar prospectos, y lo que deberían decirles.

También necesitas un método para entrenar a tu grupo. Esto debe incluir un manual de capacitación, videos de iniciación, seminarios web, llamadas de conferencia, eventos en vivo, un grupo de Facebook, sitio web de capacitación de equipos o cualquier otra cosa.

CREA UN EQUIPO DE ÉLITE

Cuando recién comenzamos con el **Marketing Multinivel** una de las cosas que te puedes plantear es cómo empiezo para crear mi equipo, que plan de trabajo les doy para que puedan empezar a desarrollar y duplicar su Negocio Multinivel de forma exitosa.

Para eso, a continuación te dejo 2 pasos básicos:

• Traza Un Plan Con Metas A Corto Plazo Que Sean Alcanzables Para Ellos

Cuando recién incorporas a un nuevo miembro en tu equipo **es importante que de inmediato crees un plan de trabajo para él.** Trata de que este plan

de trabajo esté estructurado en metas cortas que sean alcanzables.

En mi caso lo que hago es hacer que tengan todas las herramientas y el **sistema de prospección que yo uso.** El sistema es totalmente duplicable y evidentemente es el que yo sigo.

Luego ya se les puede ir dando otros objetivos acorde a su disponibilidad de tiempo y que se adapten a cada caso. **No puedes decirles que hagan algo que tú mismo no estés haciendo,** recuerda que tú tienes que dar ejemplo y que ellos harán lo que te vean hacer.

• Construye Una Marca y Fomenta Un Trabajo En Equipo

A Todas las personas les gusta pertenecer a algo que sea exclusivo, es por esto que tu equipo debe tener un nombre con el que sea identificado y que tus socios reconozcan como algo propio. Es importante que dentro del equipo se tengan unas normas de conducta y de comportamiento, es decir tiene que haber orden.

Solo así se logra tener una disciplina de grupo que permita a todos los miembros seguir y cumplir esas pautas establecidas. Como siempre ocurre se unirán personas al equipo simplemente para ver que se cuece ahí y que nunca van a hacer nada en desarrollar el Negocio.

Mí consejo es que te dediques a **ayudar a los que realmente tienen el interés** y la determinación para alcanzar sus metas.

• **Sigue los avances de tu grupo para saber si cumplen con los objetivos** marcados y apoya a los que necesitan un poco más de tiempo para lograrlos. Cada integrante tiene su propio ritmo de trabajo que tiene que adaptar a sus otras actividades diarias.

• Todo lo anterior te va a servir para encontrar quienes quieren realmente llevar su Negocio Multinivel a lo más alto y a quienes les vas a dedicar más tiempo para lograrlo. Sobre todo **mantén el enfoque en tu plan de trabajo o el de tu equipo** y duplícalo a los nuevos integrantes de equipo, de esta forma tu **Marketing Multinivel** será realmente efectivo y funcional.

COMPONENTES DE UN SISTEMA DE RECLUTAMIENTO MLM

1. Estrategia de generación de prospectos

Necesitas varias formas simples de generar un flujo constante de nuevos clientes potenciales para tu negocio. Idealmente, debes tener de tres a cinco estrategias de generación de posibles representantes que te brinden un flujo constante de nuevos prospectos para ingresar a tu cartera. Sin estrategias, estás condenado!

2. Sistema de captación de prospectos

Esto es lo que usas para captar y atraer cada cliente potencial. Lo más fácil es utilizar una página web o red social que esté vinculada a tu teléfono o un formulario de registro.

3. Presentación automatizada

Necesitas una presentación grabada, impresa o digital que explique tu oportunidad de negocio; ya sea un video, un seminario web o una conferencia telefónica, un PDF que puedas compartir con tus posibles clientes o equipo. Nunca debes dar tu propia presentación. Quieres ser el mensajero, no el mensaje. Además, si debes hacer cada presentación tu mismo, estás limitado a tu tiempo y disponibilidad.

4. Seguimiento, manejo de objeciones y cierre

Tu sistema de reclutamiento MLM necesita un seguimiento AUTOMATIZADO que se mantenga en contacto con tus clientes potenciales por ti. A medida que realizas un seguimiento de los eventuales prospectos, debes guiarlos a través de todo el proceso, superar las objeciones y llevarlos a una decisión, SÍ o NO. ¡Un buen sistema también eliminará a las personas no serias, lo que te ahorrará tiempo!

Encuentra y clasifica a tus prospectos

14

Los prospectos son aquellas personas que potencialmente se pueden convertir en tu socio o cliente y puedes comenzar a crearla a través del siguiente ejercicio:

¿A QUIÉN CONOCES QUE...?	¿QUIÉN ES TU...?	¿CON QUIÉN ESTÁS RELACIONADO?	QUIEN...	¿Y QUIÉN TE VENDIÓ TU...?
Tienes en tu teléfono celular • Se mudó • Es Voluntario • Tiene carro nuevo • Tiene carro viejo • Necesite dinero • Tiene mucho dinero • Va al gimnasio • Te hace reír • Tengas en Facebook • Tengas en Twitter	• Jefe • Cartero • Dentista • Sacerdote • Florista • Abogado • Agente de seguros • Contador • Veterinario • Mesero • Carnicero • Panadero • Ejecutivo de Banco • Impresor • Oculista • Agente de Viajes • Estilista • Fotógrafo • Arquitecto • Mecánico • Casero • Jardinero	• Padres • Hermanos • Abuelos • Tíos • Compadres • Primos • Padrinos	• Vive en tu vecindario • Es maestro de tus hijos • Conoce a tus hijos • Es tu entrenador • Vive en otra ciudad • Fue a tu escuela • Fue tu maestro • Fue tu jefe • Es tu técnico • Trabaja contigo • Es tu mejor amigo • Tiene un restaurante • Va la iglesia.	• Casa/ Apartamento • Computadora • Celular • Carro • TV • Anillo de Bodas • Bicicleta • Sala • Comedor • Colchón • Refrigerador • Horno • Cámara



PERSONALIDAD DE TU PROSPECTO

Es importante conocer la personalidad de tu prospecto para saber cómo hablarle y como cerrarlo fácilmente, para esto hemos clasificado la personalidad por colores mediante la Teoría DISC. Debes saber que el secreto está en entender que no todos son iguales, por ende debes aprender a adaptarte.

ROJOS <i>En la teoría DISC representa DOMINICANA</i>	AZULES <i>En la teoría DISC representan INFLUENCIA</i>	AMARILLOS <i>En la teoría DISC representa SOLIDEZ</i>	VERDES <i>En la teoría DISC representa CONTROL</i>
<ul style="list-style-type: none">• Son el 15% de la población.• Son llamados naturalmente líderes de nacimiento.• Les gusta ir al punto del negocio, hacen lo suyo y luego debes quitarte de su camino.• Les encanta el RETO y están orientados a RESULTADOS.	<ul style="list-style-type: none">• Son el 15% de la población.• Tienen un ritmo más rápido.• Les encanta hablar, son muy comunicativos y les gustan las relaciones.• Manejan el concepto amplio de las cosas, sin detalles.• Son creativos e intuitivos y su mayor motivación es la DIVERSIÓN	<ul style="list-style-type: none">• Son el 35% de la población.• Son las personas más amistosas del planeta.• Se toman tiempo de conocer bien a las personas.• Llevan un ritmo más lento.• No les gusta el conflicto.• Les gusta la estabilidad y la seguridad.• Los mejores oyentes del planeta, son los mejores en cuanto al apoyo en este negocio.• Van con la corriente	<ul style="list-style-type: none">• Son el 35% de la población.• Son las personas más analíticas.• Se apegan a la tarea. Tienen un ritmo más lento.• Necesitan veracidad de datos, literatura, documentos.• Tienen mayor control del tiempo, planifican diario

HERRAMIENTAS DE MI SISTEMA MULTINIVEL: REDES SOCIALES Y ORATORIA



Es momento de aplicar lo aprendido en el seminario “Marca Personal” y “El Arte de Hablar en Público” para crear una presentación de negocio efectiva y llevar tu negocio a más personas.

En vista de que son muchas las personas que diariamente hacen parte de las redes sociales; los networkers hallaron la oportunidad de hacer crecer sus redes de mercadeo a través de ellas.

La forma de hacerlo es siguiéndolos en sus redes, a través de lives compartiendo videos o post acerca de tu propuesta de negocio. Con una buena estrategia puedes aparecer en los primeros lugares de resultados orgánicos. Los resultados orgánicos son aquellos por los que no se paga para aparecer en los primeros lugares.

Por otro lado, delante de una cámara es muy importante vocalizar ya que las personas que te van a ver no van a poder pedirte que repitas las cosas, además el emprendedor actual, sabe que tendrá más auge cuando se expone ante las cámaras y difunde sus ideas.

EJERCICIO

CREA UN SISTEMA PARA TU EQUIPO

16

Ahora que conoces los 3 elementos clave de un sistema (Equipo, prospectos y reclutamiento), estructura el modo de trabajo con tu equipo:

<p>Define el nombre de tu equipo.</p>			
<p>Establece 3 objetivos a corto plazo que quieras lograr a través de tu sistema.</p>	1.	2.	3.
<p>¿Qué acciones planeas llevar a cabo para implementar tu sistema?</p>			
<p>Enlista los procesos que van a existir dentro de tu sistema. <small>(Ventas, reclutamiento, prospección, seguimiento, etc)</small></p>			
<p>¿Qué servicios externos requerirá tu sistema y tu equipo? <small>(Marketing, Publicidad, Manejo de redes, Papelería, Hosting, renta de oficinas, paquetería, etc)</small></p>			
<p>¿Qué herramientas le brindarás a las personas de tu equipo para que puedan hacer lo mismo que tu, sin que tú estes presente?</p>			
<p>¿Quién diseñará o creará esas herramientas?</p>			

➔ CAPÍTULO 3: VÉ POR LA DUPLICACIÓN

Si todo en tu negocio de mercadeo en red depende de ti, te agotarás o te consumirás al máximo.

El mercadeo en red se trata de que mucha gente haga un poco, no una persona que haga mucho.

La duplicación es la clave del éxito en MLM.

La duplicación significa que un porcentaje de tu equipo, y con suerte un gran porcentaje, realiza ciertas actividades cada día para hacer avanzar tu negocio (distribución minorista y reclutamiento).

En lugar de agregar 100 personas nuevas a tu equipo, debes enseñar a 100 prospectos en tu grupo, para que cada uno reclute a un nuevo miembro y realice las ventas que tu haces. ¿Tiene sentido?

Por supuesto, la mayoría de las personas que patrocinas no harán nada y renunciarán. Por experiencia personal, he encontrado que:

- a. El 80% de la gente que conforma tu equipo no hace nada y renuncia, (generalmente dentro de 1 a 3 meses).
- b. Solo el 15% de tu equipo hace un poco cada mes.
- c. El 4% de tu grupo patrocinará constantemente nuevas personas cada mes.
- d. El 1% capturarán la visión y la construirán en grande.
- e. Y luego están los clientes, otro mundo de información.

¿Quieres un sistema simple que la gente pueda seguir? ¿Deseas ayudar a las personas a trabajar en su desarrollo personal y en sus habilidades de liderazgo? ¿Quieres una fuerte cultura de equipo que haga crecer a las personas y las mantenga comprometidas?

Tu sistema puede ser tan robusto como crear toda una marca con su estructura organizacional o tan simple como una metodología de trabajo colectivo.

¿Qué es la duplicación?

Es el proceso de

1. Aprender: el sistema
2. Modelar: La secuencia correcta del sistema (imitar)
3. Enseñar: Se convierte en el SER y enseña a su equipo

3 pasos para aprovechar el poder de la DUPLICACIÓN en tu negocio de MLM

1. Duplicar con un sistema

¿Has oído hablar mucho sobre el término “sistema de MLM”? Es un método para enseñar la duplicación en el mercadeo en red. Es un método que cada distribuidor usa para:

- **Encontrar personas con quienes compartir información.**

¿Recuerdas el seminario de Marca Personal?, justo este es el momento en que más necesitas tus redes sociales, por que en algún momento quemarás tu lista de prospectos y tendrás que hacer negocio con personas de otros países ¿Cómo llegarás hacia ellos?

- **Ayudar a esas personas a tomar una decisión informada.**

Realiza capacitaciones, presenta el negocio, identifica a tu tipo de prospecto y transmite ese conocimiento a tu equipo, y ellos a su vez que lo transmitan a sus socios, de esta manera tu negocio se multiplicará y podrá orientar a más clientes a tener una compra acertiva.

- **Inscribirlos como cliente o distribuidor.**

No todos los tus clientes y no todos son tus socios, procura siempre buscar 50 y 50 para mantener un equilibrio en tu negocio.

- **Entrenarlos para el éxito.**

Pide a tu equipo conectarse a los seminarios, a las presentaciones de negocios, a tu live, apóyense como equipo para que juntos puedan lograr un éxito colectivo.

Encontrar el éxito en el mercadeo en red no consiste en dominar miles de cosas. Viene de dominar algunas cosas y hacerlas miles de veces.

¿Por qué entonces siempre parece tan complicado? Realmente se reduce a esto:

La presentación de negocio (compartir información) es todo. Los resultados vendrán pero debemos hacer el trabajo. El trabajo es exponer o presentar el negocio.

Piensa en la exposición como solo una forma de publicidad. Nuestra recompensa viene de nuestra voluntad de salir y compartir nuestro negocio con las personas. Se llama mercadeo en red por una razón. Las ganancias vienen de salir y establecer contactos con otras personas y compartir información.

La mejor manera de hacerlo es con un enfoque sistemático, que es realmente el poder de la duplicación de un equipo de mercadeo en red.

18

2. Duplicación de equipo usando herramientas de terceros

¿Has oído el término "tercero"? Significa exactamente lo que dice.

¿Te imaginas si todosuviéramos que ser expertos en cada producto de nuestra empresa de mercadeo en red?

La verdad es que no somos científicos ni enciclopedias andantes. El componente más importante para aprovechar el poder de la duplicación en el mercadeo en red son las herramientas de terceros.

Piensa en esto: estamos realmente en el negocio de entrega de información. Nuestro trabajo es simplemente obtener la información. Hacer correr la voz, lo que es extremadamente importante. Siempre deseas compartir información con personas que usan una herramienta de terceros.

Una herramienta de terceros es cualquier cosa que no seas tú mismo entregando la información. Por ejemplo:

- Una grabación de un live
- Un post de redes sociales
- Página web

Todas estas cosas (herramientas de terceros) cuentan la historia, por lo que no es necesario que tú lo hagas.

¡Más importante aún, no deseas hacerlo porque no quieres que alguien base su decisión de compra de oportunidad o producto sobre lo bueno que eres para explicarlo!

Para los nuevos distribuidores, las herramientas de terceros son fáciles de usar.

Por ejemplo, si alguien es nuevo, ¿cómo puede salir y ser experto en los productos u oportunidad?

Pero... pueden señalar una herramienta de terceros ¿no?

Una herramienta de terceros también es una herramienta de detección, así que averigua quién está y quién no está interesado. No sigas hablando con las mismas 5 personas 20 veces. En cambio, habla con 100 personas una vez y busca a los que están buscando y que están abiertos a las oportunidades. Busca a los que están entusiasmados con los productos.

Si este negocio no funciona para personas nuevas, simplemente no funciona el resto.

3. Usa historias en la duplicación de tu equipo

¿Alguna vez te has quedado hipnotizado por la historia de alguien? ¿O al menos muy interesado?

¿Qué tan interesado estarías si esa misma persona te contara un montón de hechos y cifras? Probablemente no estarías muy interesado.

He aquí por qué las historias son más importantes que los hechos.

Cualquier persona puede decir: estoy usando este gran producto y me siento tan increíble, etc. Luego, simplemente apunta a una herramienta de terceros. Así que esa persona solo debe ser un experto en señalar y no explicar todos los hechos sobre el producto.

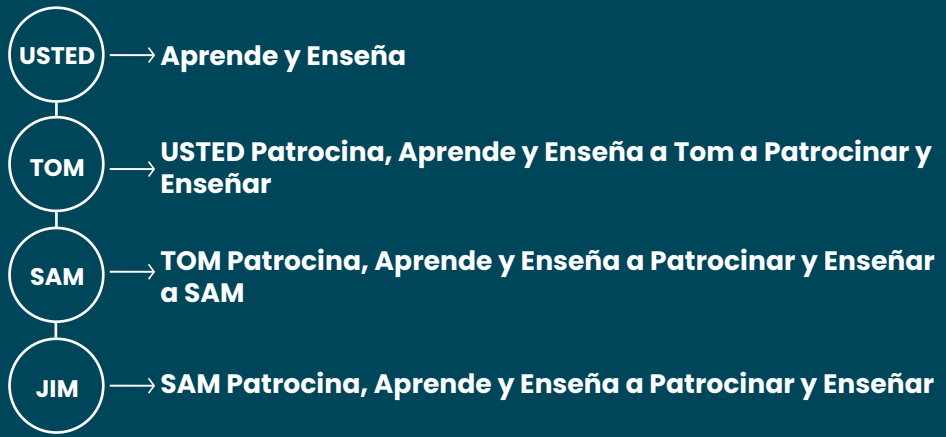
Cualquier persona puede decir: ¡Estoy trabajando con esta gran compañía que amo! Amo a las personas con las que trabajo, hacen grandes productos y estoy muy entusiasmado. No sé si es para ti o no, pero estoy muy emocionado y estamos teniendo tanto éxito que quería recomendarte que le eches un vistazo. Puede o no ser para ti, pero te recomiendo que lo compruebes.

Cualquiera puede hacer eso. Sencillo. No tienes que explicar nada difícil.

Recuerda, ¡es un trabajo para compartir y buscar! ¡Ese es un ejemplo del poder de la duplicación en el mercadeo en red!



RECUERDA SIEMPRE ESTE ESQUEMA



La duplicación significa que tu negocio crezca solo, sin la necesidad de que estés tu activamente promoviendo el negocio.

En la foto pone el ejemplo de que tu patrocinas a Tom, y enseñas a Tom a patrocinar y enseñar. Con lo cual Tom patrocina a Sam y le enseña a patrocinar a Jim. Sam enseña a Jim a patrocinar y enseñar.

Es un proceso simple pero ha de realizarse en tres niveles de profundidad para que haya una duplicación efectiva y real.

Conclusión

La duplicación en el mercadeo en red es la clave del éxito.

La duplicación comienza contigo y es lo que parece ser el éxito en este negocio. Usa un sistema simple que funcione y enséñalo a todos los nuevos distribuidores.

¿Cómo estás duplicando el éxito en tu negocio de mercadeo en red?

EJERCICIO DE DUPLICACIÓN EFECTIVA

Es importante recalcar, que tú eres el líder que llevará a cabo esta receta, y a su vez tu equipo también, los miembros de tu equipo, los referidos de tu equipo y así en cada uno de los eslabones de tu cadena.

Recuerda que conjunto de individuos haciendo lo mismo, es el resultado de un método efectivo de duplicación.

CHECK LIST DE MI SISTEMA MULTINIVEL

¿Cuento con una marca personal?	SI	NO	¿POR QUÉ?
¿Cuento con mis redes sociales activas?			
¿Estoy usando los materiales que me proporciona la empresa estoy afiliada?			
¿Realizo con frecuencia presentaciones del negocio?			
¿Creo metas para mi y para mi equipo?			
¿Mi equipo cuenta con materiales que les ayuden a promover el negocio?			
Todo mi equipo de trabajo ¿Está en el mismo contexto que yo?			
¿Mantengo una comunicación efectiva con mi equipo?			



SECRETOS
SECRETOS
SECRETOS
SECRETOS

ACCIONA

CON ANA CANTERA
www.anacanteracom