

CÓMO LLEVAR UNA RED DE MERCADEO AL PRÓXIMO NIVEL

*La fórmula para hacer de tu Red un negocio altamente rentable
para toda la vida.*



PlentiQ
Grandes Mentes para un Mundo Mejor

WIIGO
Tecnología que evoluciona contigo

inConcert
Apoyando al Agente Telefónico

Querido Emprendedor:

Si tienes este Brochure en tus manos es porque estás por dar un paso importante, un paso que cambiará radicalmente tu vida, la de tu gente más cercana y de la que convoques y que te siga en este nuevo emprendimiento.

La Redes de Mercadeo le proporcionan un importante ingreso hoy en día a decenas de millones de personas en todo el mundo ya que a través de éstos sistemas comerciales se generan ingresos recurrentes de por vida en una actividad que les permite a los involucrados manejar sus tiempos con total libertad.

La intención de estas líneas es que tengas una idea clara y en profundidad de lo que necesitas para llevar hoy mismo tu Red de Mercadeo a un nivel superior.

Con estos siete puntos que aquí desarrollaré de manera simple y rápida tendrás las herramientas necesarias para hacer de tu Red el negocio exitoso que siempre soñaste y que probablemente te generará ingresos recurrentes toda la vida.

PREPÁRATE YA PARA SUMAR PROSPERIDAD A TU VIDA DE LA MANO DE ESTE NUEVO EMPRENDIMIENTO...



1. Busca gente que se interese en este proyecto.

Este negocio es de personas. Para iniciar y mantener tu Red de Mercadeo es necesario que busques prospectos que tengan el perfil específico para acompañarte en el desafío. De nada sirve gente desmotivada que hace en su vida “más de lo mismo”. Debes buscar candidatos que tengan un deseo ardiente de contar con prosperidad en sus vidas. Haz tu lista de prospectos con un mínimo de 100. Todos tus conocidos -de cada actividad que realices- e incluso los conocidos de tus conocidos.

La venta es un negocio de relaciones, debemos buscar gente que sepa relacionarse, que disfrute de relacionarse con otra gente y a la que esta dinámica le sea natural. Vivimos más que nunca en un mundo de redes donde la confianza que generemos es indudablemente la llave para el éxito.



2. Invítalos a conocer la oportunidad de negocio que traes.

Una vez que tenemos a las personas que sentimos que son las indicadas debemos invitarlas a una reunión ya sea personal o grupal. Háblales con pasión y urgencia, sólo necesitas conseguir la cita para que te brinden la oportunidad de contar tu historia.

Llegado el gran momento: crea empatía, interésate en esas personas de manera genuina y trata de llenar su necesidad por medio de la invitación al negocio que le propones. Hazte verdaderamente amigo de la gente que se interese en tu propuesta y que haga de tu proyecto su proyecto.

Es vital que ellos entiendan que de tu mano estarán ingresando a un mundo nuevo que les permitirá tener un ingreso extra que puede ir creciendo proporcionalmente a su entusiasmo y liderazgo.



3. Ahora... muéstrales en profundidad el producto y el negocio.

Coméntales tu proyecto, cómo era tu realidad, por qué decidiste emprender este negocio, cómo estás ahora y cómo te estás visualizando en el futuro.

No podemos vender o hacer negocios con algo que no conocemos. Debemos conocer a fondo los productos o servicios que vayamos a comercializar y entender antes que nada cómo lo que vamos a ofrecer le va a cambiar la vida al que lo compre y luego consuma en repetidas ocasiones. Debemos transmitirlo y asegurarnos de que se entendió con el objetivo de multiplicar la oferta además del consumo. En Redes una parte importante de las ganancias viene de lo que nuestro equipo consume. La otra parte importante de los ingresos surge de lo que nuestra gente venderá y facturará.



4. Dale seguimiento constante a tus prospectos.

No es fácil comenzar de cero en ninguna actividad. Los primeros pasos son siempre duros y a la vez muy importantes para el futuro ya que en cada paso estaremos consolidando nuestro negocio. Tal vez sea aún un poco más difícil para aquél que jamás formó parte de un negocio de Red de este tipo.

A los prospectos se les atiende, se les contesta sus preguntas y se les comparten herramientas que le den más entendimiento acerca de nuestro producto y negocio. Llevará no menos de 4 a 6 acercamientos para que los prospectos elegidos se decidan a formar parte de tu equipo y se conviertan en líderes.

Utiliza siempre con ellos frases como: Yo sé cómo te sientes, yo me sentía igual que tú, pero encontré esta solución que me ha cambiado radicalmente la vida para bien, logrando una proyección inimaginada.



5. Haz que tus prospectos se conviertan en Clientes o Asociados.

Algunas de las preguntas claves para saber dónde estás situado con tu prospecto son:

¿Qué fue lo que más te gustó del producto y del negocio?

En una escala del 1 al 10 ¿dónde estás situado para tomar una decisión?

¿En qué te puedo ayudar para que la respuesta sea positiva?

¿Cuánto necesitarías ganar para que este negocio valiera la pena para ti?

¿Cuántas horas a la semana le piensas dedicar al proyecto?

¿Por cuánto tiempo?

Si yo te pudiera demostrar que con tu tiempo y compromiso éste es el medio adecuado para lograr tus metas, ¿entrarías a formar parte de mi equipo de inmediato?

Al darle solución a las necesidades de nuestros prospectos ellos ingresarán al negocio e incluso consumirán nuestro producto. Ten muy en cuenta que la base para captar las necesidades de tu futuro equipo son las preguntas.



6. Entrena a tus nuevos Asociados para comenzar de inmediato y duplicarse.

Tenemos que estar al lado de nuestra gente cuando salga al terreno a hacer sus primeras invitaciones y presentaciones. No podemos dejar que se desmotiven o bajen los brazos por falta de capacitación, motivación, desconocimiento del producto o de una Estrategia Comercial equivocada. Como buenos líderes debemos estar allí para apuntalar a nuestra gente y mostrarle cuál es el Camino hacia el Éxito. La base de las Redes de Mercadeo es la DUPLICACIÓN.

Necesitamos capacitar líderes que a su vez capaciten a otros líderes con un sistema simple y DUPLICABLE.

Liderar a tu gente es el corazón de una Red de Mercadeo. Debemos estar semanalmente supervisando a cada uno de

los Asociados que constituyen nuestra Red, apoyándolos, solucionándoles los problemas que les surjan, asegurándonos de que la motivación sigue a tope como al principio cuando dio ese primer paso con el objetivo de entrar a un nuevo negocio que le va a cambiar su vida radicalmente liberándolo de trabajos mal remunerados y pesados horarios.

En una Red de Mercadeo existen dos maneras de ganar dinero: A) Generando ingresos de lo que nuestra Red consume mes a mes. En el negocio en el que hoy estamos involucrados (PlentiQ) el Asociado pagará una iguala mensual para acceder a la capacitación continua que le permitirá en definitiva construir la mejor versión de sí mismo. B) Por los ingresos que el Asociado genere al acercar a nuevos prospectos que se sumen al negocio.



7. Jamás lo olvidemos: eventos, eventos, eventos.

El tono emocional de tu gente debe estar siempre en alza. Este es un negocio de emociones. Vivimos en un mundo cargado de malas noticias. Nuestra Red debe ser un “oasis” donde vivamos una vida de prosperidad buscando lo mejor para nosotros, nuestros seres queridos y nuestra Red. Ésta es verdaderamente la gran oportunidad para lograrlo. La capacitación continua (en productos, servicios y estrategias comerciales), el ejemplo y testimonio de los líderes que ya han conseguido resultados es una condición indispensable para potenciar la Red y llevarla a ese espacio que necesitamos que ocupe cuanto antes para que valga la pena dedicarle más y más tiempo y podamos vivir de esta nueva actividad. Es por esto que los eventos de integración, capacitación y motivación son tan importantes.

Tampoco hace falta que sean multitudinarios. Juntas periódicas con tus 4 líderes o con los 16 que conformarán las primeras líneas de tu Red son de vital importancia para mantener la llama encendida y la estructura en franco crecimiento.

“El mercadeo de Red le da a millones de personas alrededor del mundo la oportunidad de tomar el control sobre sus vidas y sobre su futuro financiero”.

Robert Kiyosaki

“No existe mejor inversión en el mundo que los negocios de Network Marketing”.
Warren Buffet

AQUÍ YA TIENES LA FÓRMULA...

En pocas palabras ya cuentas con la estrategia para hacer de tu Red un negocio exitoso. Debes poner tu foco en hacer de cada uno de estos puntos enunciados tu objetivo día a día.

Es importante también que puedas complementar esta estrategia investigando en YouTube y en las redes donde hay una cantidad importante de material complementario.

Como líder de tu Red y ante los desafíos que se te van a ir presentando al hacer crecer tu negocio te recomiendo leer por lo menos un libro por semana de Mercadotecnia, Management, Ventas, Motivación, Liderazgo y Casos de Éxito. Obtendrás ideas de cada uno de ellos que podrás volcar de inmediato en tu Estrategia Comercial, marcando un nuevo camino y generando nuevos paradigmas dentro de tu estructura.

Estudia, investiga, prueba, sé curioso, implementa, equivócate una y otra vez, pero no pares, no te frenes, empuja a tu Red hacia nuevos objetivos. Has decidido ser parte de un negocio maravilloso del que junto a mi familia disfruto desde hace más de tres décadas con resultados que nunca imaginé.

Escíbeme con tus dudas y testimonios, contestaré cada mail personalmente.

¡Mucho Éxito!



Adriana Cázares Gojon

Licenciada en Estudios Internacionales en la Universidad de Monterrey, es Consultora, Life Coach y una afamada conferencista en temas de negocios y superación personal.

Es además, una reconocida líder en Networkmarketing con más de treinta años de experiencia en esa industria.

Su actividad en Consultoría Estratégica y Conferencias Magistrales la han llevado a recorrer el mundo de la mano de empresas como Yves Rocher, Sanki Jeunesse, Immunotec y PlentiQ, entre muchas otras.

Es madre de dos hijos y reside actualmente entre Monterrey, Nuevo León y San Antonio, Texas.

PlentiQ
Grandes Mentes para un Mundo Mejor


Adriana Cázares
COACHING FOR A BETTER LIFE

 **inConcert**
Apoyando al Agente Telefónico

MIEMBRO ASOCIADO INDEPENDIENTE ADRIANA CÁZARES GOJON

 freepik