

¡NO MÁS RECHAZOS! Prospección En Multinivel



**"Cómo Hacer Crecer Tu Negocio Multinivel
Sin Enfrentar Rechazo"**

Aviso Legal:

Copyright:

© Copyright - Javier Alvarez. Todos Los Derechos Reservados.

Usted NO tiene los Derechos de Reventa o de Reimpresión de este conjunto de textos.

Por lo que NO podrá vender o entregar, extraer o copiar y reproducir todo o parte de los contenidos brindados en ningún formato, ya sea electrónico, impreso u otras formas de reproducción multimedia.

Responsabilidad e Información Legal:

La información contenida en este libro fue realizada con fines educativos, y refleja el punto de vista, opiniones, experiencias y creencias de su autor en el momento de su edición.

El Autor se ha esforzado para ser lo más claro posible, sin embargo debido a la naturaleza cambiante del mercado y entorno, no garantiza que las estrategias y consejos aquí desarrollados vayan a funcionar para usted, ya que además depende de su propia dedicación, constancia y trabajo.

Más allá de haber realizado todos los intentos por verificar la información provista en esta publicación, el Editor no asume ninguna responsabilidad por errores, omisiones, o interpretaciones erróneas del tema aquí presentado. Cualquier ofensa percibida de personas u organizaciones es involuntaria.

Este libro no fue creado para ser utilizado como una fuente de consejo legal, de negocios, comercial o financiera. Se advierte a los lectores a responder bajo su propio juicio con respecto a las circunstancias individuales y actuar en consecuencia.

Tabla de Contenido:

Aviso Legal:.....	2
Tabla de Contenidos:.....	3
Introducción:.....	4
¿A Cuánto Ascende El Nivel De Rechazo En Un Negocio Multinivel?.....	5
“Métodos De Marketing Online Que Te Ayudarán A Sobreponerte Del Rechazo”.....	8
”Separa El Rechazo A Tu Propuesta De Negocio Del Rechazo Personal”.....	11
¿Cómo Sobreponerse Al Rechazo? - ¡Observa Tu Potencial!.....	14
“Comprender Los Motivos Del Rechazo”.....	16
“Superar El Rechazo Dándole A Las Personas Lo Que Buscan”....	18
“Logra Que Tus Prospectos Vayan Hacia Ti”.....	20
“Otras Cosas Qué Deberías Observar Cuando Rechazan Tu Propuesta”.....	22
Conclusión.....	26
“RECURSOS RECOMENDADOS”.....	26

Introducción

Bienvenido...

Seguramente seas uno de los tantos networkers que enfrentan el rechazo una y otra vez, pero ¿te imaginas cómo sería todo si pudieras cambiar cada uno de esos “No” por “Sí”?

El punto fundamental es saber cómo lograrlo. Los negocios basados en el hogar y en general la industria del Network Marketing han cambiado drásticamente durante los últimos años.

La realidad es que NO se puede pretender un “Sí” cuando realizas prospección si sigues utilizando métodos antiguos.

Entonces, asegúrate de leer cuidadosamente este libro que te daré algunas ideas de modo de poder cambiar el rumbo de tu negocio.

Asegúrate de aplicar las técnicas que te presentamos en este libro, aunque por supuesto que NO te alcanzará con leer este libro. Debes poner en práctica todo lo que aprendas o de otro modo, ¡nunca alcanzarás el éxito!

Sin más preámbulo, ¡comencemos nuestro camino!

¿A Cuánto Ascende El Nivel De Rechazo En Un Negocio Multinivel?



Uno de los obstáculos más grandes que cualquier persona que ingresa en la industria del Network Marketing debe enfrentar es EL RECHAZO.

El rechazo que recibes casi de inmediato por parte de un prospecto puede ser un factor muy desalentador para cualquier persona, pero el hecho de que un prospecto quiera pensar su decisión por unos días para luego responder que no, puede ser tanto o más desmotivador.

Para un networker lo más importante es expandir su red y seguramente para captar la atención de la mayor cantidad de personas, debes utilizar llamadas en frío, realizar reuniones personales con tus prospectos, realizar seminarios, etc. Lo que sucede es que, si después de tanto esfuerzo, varias personas rechazan la oportunidad, el networker se siente muy decepcionado.

Sin embargo, las personas que se encuentran en la cima del éxito saben muy bien cuál es el significado del rechazo, y esta es una de las razones por las cuales son exitosos.

Existen sólo dos formas de enfrentar los rechazos. Puedes sentirte muy desilusionado por el rechazo o puedes tomarlo como una experiencia de la cual aprender para mejorar tus métodos y habilidades, no tienes más opciones.

Los Networkers que han estado en la industria por mucho tiempo saben que es la segunda opción la que los ayudará a continuar en su camino.

Si eres nuevo en el negocio o si has estado por un período largo de tiempo, pero NO has logrado el éxito, te invito a seguir los consejos que compartiré contigo en base a mi experiencia y consejos recibidos por otros Networkers muy exitosos.

Cuando un prospecto te rechace, lo primero que debes analizar es qué es lo que está mal con tu enfoque.

Tu primer tarea debe ser la de analizar cómo mejorar tus técnicas. Habla con tu upline, pídeles ayuda y consejos sobre técnicas de prospección. También puedes investigar cuáles son las técnicas utilizadas en otros negocios que están siendo exitosos. Siempre existen nuevos métodos y técnicas de las cuales aprender.

Entonces, es muy importante el hecho de aprender a ser persistente y no abandonar en tus primeros intentos. Por otro lado debes saber que nadie puede complacer a todos por igual, ni siquiera las más grandes compañías.

“Hacer siempre lo que quieren los clientes es un gran error. La estrategia de la empresa consiste en identificar las necesidades específicas de aquel nicho de mercado que quieres satisfacer, y el resto que se aguante, porque si intentamos tener contentos a todos, nos quedamos sin estrategia”. - (Michael Porter)

Piénsalo... Si realizas una presentación para 100 personas, de las cuales 10 muestran interés en el negocio y sólo 5 se unen, ¿te preocuparás por las 95 restantes? ¡Por supuesto que no!

No debes desilusionarte por los rechazos que recibas, aunque puedan parecerte algo terrible.

Lo importante es tomar el rechazo con calma, del mismo modo que debes enfrentar situaciones similares en otros negocios e incluso en la vida misma. Sólo así podrás cosechar los resultados de tu esfuerzo.

Por supuesto que debes realizar un trabajo arduo para promocionar tu producto, servicio o negocio... Entonces, ¿qué puedes hacer para lograr el éxito?

Lo más sencillo para comenzar es intentar que la mayor cantidad de personas se unan a tu red. Sólo aquellos Networkers que realmente aman su negocio y lo promocionan arduamente obtienen dinero y pueden realizar viajes muy costosos a islas paradisíacas.

Estas personas no se avergüenzan de su negocio ni del producto que promocionan, y no se acobardan al momento de tener que explicarle a alguien de qué se trata el producto o negocio que ofrecen. Por el contrario, tienen una gran seguridad y confianza en la compañía e industria que representan, que lo transmiten en cada una de sus palabras.

Tal vez te lleve un tiempo llegar a ese nivel de confianza, especialmente si recién comienzas, pero no debes tener reparos en promocionar arduamente tu negocio.

Puedes, por ejemplo, promocionar tu negocio a través de Internet (que es el método más utilizado hoy en día). Tu primer meta debería ser la de contar con tu propio sitio web (No esa página que te entrega la compañía), para que puedas promocionarte utilizando los métodos más eficaces para realizar marketing en Internet.

La ecuación es sencilla. Cuanto mayor sea la cantidad de personas que se acerquen a tu negocio multinivel, mayores serán las posibilidades de que algunas de estas personas se inscriban en tu red.

Aun cuando te reúnas sólo con 10 personas para realizar una presentación de tu negocio y sólo 1 ó 2 de ellas se inscriban en tu red, tu día habrá sido muy productivo.

¿Cómo escapar del rechazo en tu negocio multinivel?... ¿Cómo es posible que tú recibas sólo rechazos cada vez que realizas prospección? El secreto NO está en presionar a los prospectos, sino en ser persistente y saber cómo utilizar el poder de Internet.

Mira a tu alrededor, la mayoría de los networkers exitosos utilizan métodos de prospección online para atraer personas. Pero no debes quedarte sólo con la idea de que Internet posee un gran potencial para tu negocio, sino que debes comenzar a utilizar este potencial a tu favor.

Hoy en día tienes recursos y herramientas que están a tu alcance y puedes aprender con mucha facilidad a crear tus propias páginas desde donde promocionar tus productos, servicios y/o negocio.

"Métodos De Marketing Online Que Te Ayudarán A Sobreponerte Del Rechazo"



¿Por qué crees que la mayoría de los expertos y networkers exitosos utilizan Internet como medio de promoción? El motivo es simple: conocen el alcance de Internet. Si sus sitios están bien promocionados pueden llegar a miles de personas cada día y el número de prospectos que pueden generar es muy superior a los métodos tradicionales.

Por supuesto, una gran cantidad de tráfico hacia tu sitio web no se generará de un día para el otro, pero cada una de las empresas que figuran en la lista Fortune 500 comenzaron hace algún tiempo siendo pequeñas, por lo tanto, no debes desanimarte por comenzar con poco tráfico.

Otro punto importante de lograr que las personas visiten tu sitio web, es que eso te ayudará a evitar gran cantidad de los rechazos que puedas recibir.

Cada networker debe enfrentarse con muchos rechazos durante su carrera. Sin embargo, cuando logran que varios prospectos se unan a su red, el rechazo realmente no importa.

¿Tendría alguna importancia para ti que 400 personas rechacen tu negocio en un día, si otras 100 de mostraran interés en el mismo? Claro que no, seguramente varios de estos prospectos se unirán a tu red.

Existen métodos tales como crear blogs, realizar marketing de artículos o videos participar en foros de discusión, enviar links de directorios, posicionamiento en

buscadores, Anuncios de Pago Por Clic, y muchos otros métodos que generarán tráfico para tu sitio web cada día.

La publicidad online también posee la gran ventaja de que nunca se sabe cuántas personas te rechazan, sólo puedes saber cuántas personas tienen interés en tu negocio. Esto minimiza tus rechazos y mantiene tu moral en lo alto.

Son muchos los métodos de marketing por Internet que te ayudarán a incrementar el número de prospectos para tu negocio multinivel, a tal punto que los rechazos disminuirán drásticamente... Sólo por mencionar algunos, aquí tienes 3 ejemplos:

Listas de Prospectos:

Las listas de suscriptores o prospectos se construyen a partir de tu sitio web, una Landing Page o lo que es lo mismo Página de Aterrizaje o Captura. Cuando las personas visiten tu sitio web ofréceles algo atractivo, como ideas para construir un negocio exitoso a través de un boletín, un libro electrónico (Tú eres el fiel reflejo de que es una técnica muy poderosa), información de valor para tus prospectos, etc.

Muchas personas te proporcionarán su dirección de correo electrónico si le ofreces algo gratuito a cambio. Esta es la lista que pasará a ser tu principal fuente de prospectos.

Sin duda alguna deberás realizar un seguimiento de estos prospectos y promocionar tu negocio para tener mayores posibilidades de lograr el éxito con ellos, ya que tan sólo han echado un vistazo y deberás exponerlos al menos 7 veces a tu propuesta para captar toda su atención.

Crear Blogs:

Cuando creas un blog para tu negocio multinivel, puedes sacar ventaja de la gran cantidad de personas que lo visitarán y participarán de las discusiones que allí se generen.

Todo comienza con un post informativo en tu blog directamente relacionado con tu oportunidad de negocio. Las personas ingresarán a tu blog, lo leerán e incluso podrán comentarlo. Entonces, podrás redireccionar a cada visitante hacia el sitio web de tu negocio multinivel por ejemplo colocando al final de tu post una firma con un enlace hacia tu sitio web desde donde promocionas tu negocio, incrementando así tu lista de prospectos.

Los blogs son considerados un método excelente de marketing online porque se pueden actualizar regularmente y da la sensación de una interacción casi instantánea con los visitantes.

Marketing de Artículos:

Muchos emprendedores utilizan el marketing de artículos online para posicionarse como experto y ofrecer sus productos, servicios u oportunidad de negocio.

Escribe algunos artículos informativos e interesantes para así enviarlos a diferentes directorios de artículos y por supuesto envíaselos a las diferentes listas de prospectos que vayas construyendo.

Agrega en el artículo un enlace a tu sitio web para que aquellos que estén interesados puedan visitarlo. Las personas se sentirán atraídas y podrán visitar tu sitio web o blog con tan sólo realizar un clic en un enlace.

Esa es la idea básica y principal del marketing con artículos. Lo más interesante de esta idea es que has realizado una “preventa” de tu negocio, ya que aquellos que hayan leído tu artículo y hayan decidido visitar tu sitio web, lo habrán hecho en base tu artículo.

Sin duda alguna existe una gran cantidad de métodos que te generarán un alto volumen de tráfico para tu sitio web. Podrás conseguir que cientos de personas visiten tu sitio cada día si tu publicidad es la correcta.

Lo mejor de estas herramientas de marketing online es que con el tiempo puedes generar un volumen tan alto de tráfico que lograrás no preocuparte más por los rechazos.

"Separa El Rechazo A Tu Propuesta De Negocio Del Rechazo Personal"



Muchos networkers, especialmente aquellos que están comenzando, fallan porque no saben cómo enfrentar el rechazo de una manera productiva. Debes esperar el rechazo cuando realizas prospección de tu propuesta de negocio, pero al mismo tiempo, también debes aprender lo ese rechazo significa.

En la mayoría de los casos, el rechazo que recibes NO es hacia ti, sino hacia tu propuesta. Cuando alguien te dice que no, no te están diciendo que no a ti como persona. Es más, probablemente hasta se sientan muy cómodos con tu compañía, pero no se sienten seguros de lo que les estas promocionando.

Si tienes esto en mente, te sentirás motivado para continuar tu negocio multinivel y lograr el progreso. Te darás cuenta también del poder de los números. Por más que 90 personas de 100 rechacen tu propuesta, 10 de ellas seguramente mostrarán interés.

Entonces, ¿cuál es la solución? Una solución podría ser un cambio en tus tácticas. Tal vez puedas probar explicando mejor tu oportunidad de negocio, o puedes proponer más de un encuentro con tus prospectos, uno de introducción y otro donde expliques con más detalles tu propuesta. O tal vez puedas generar informes, videos y toda clase de contenidos digitales referidas a tu negocio y utilizarlo como material para tus prospectos. Esto ayudará a que tus prospectos se interioricen en el tema y comprendan el potencial de tu negocio.

Recuerda, la próxima vez que alguien rechace tu propuesta no sientas deseos de abandonar todo. Debes aprender a ser persistente y buscar la forma de presentar tu negocio de una manera más efectiva para que tus prospectos puedan ver los beneficios de tu propuesta.

Lo importante es tener una imagen completa de la situación... ¿Por qué algunos Networkers tienen tanto éxito en sus negocios y otros no? ¿Cuál es la diferencia? Debes conocer esta diferencia para poder lograr el éxito.

Las personas que triunfan en el marketing multinivel son aquellos que pueden mirar más allá de los rechazos que reciben en el camino. No creas que los Súper Networkers no han recibido rechazos en su carrera. Los han recibido, y seguramente han recibido muchos más que tú.

Pero no permitieron que esos rechazos los desanimaran, sino que siguieron en su camino. Pudieron tener una imagen completa de la situación, y esa imagen les mostraba que el éxito los esperaba al final del día.

Uno de los puntos más importantes aquí, como ya lo hemos mencionado, es que no debes tomar el rechazo de manera personal. Cuando un prospecto no quiera formar parte de tu red, está rechazando tu propuesta y no a ti. Los networkers exitosos han aprendido esto hace mucho tiempo y han adaptado su proceso de prospección en base a esto.

La ventaja de esto es que a través de Internet puedes realizar prospección a un gran número de personas sin tomar los rechazos de manera personal. Eso te ayudará a continuar con la siguiente persona de tu lista cuando alguien te rechace.

Las personas que toman todo de manera personal tendrán demasiada carga emocional como para poder realizar una buena prospección y probablemente abandonen al poco tiempo de haber comenzado su negocio.

Recuerda esta regla importante: Inicialmente No debes relacionarte emocionalmente con tus prospectos si deseas triunfar.

Ahora, volviendo a la imagen completa, debes establecer como objetivo semanal un número de personas que quieres que se unan a tu red. Este objetivo debe ser tu foco, y debes poder independizarte de los rechazos que recibas, por más que sientas que te afectan emocionalmente.

La idea es que realices prospección a través de Internet a la mayor cantidad posible de personas. Incluso aun cuando pocas personas se unan a tu red, eso será mucho mejor antes que no se una nadie y que por ello a los pocos meses o semanas, quieras tirar la toalla. No dejes que los rechazos corrompan tu entusiasmo.

¿Cómo Sobreponerse Al Rechazo? - ¡Observa Tu Potencial!



La mayoría de los planes poseen su base en la construcción de una red. Sí, las ventas directas son una parte de los planes de todo negocio multinivel, pero estarás de acuerdo en que existe un límite en cuanto a las ventas que se pueden generar.

La fortaleza de tu negocio reside en construir una red fuerte y luego expandirla.

Esa es la razón por la cual los Networkers siempre están más interesados en prospectar la mayor cantidad de personas que puedan para su equipo de trabajo, y no se enfocan sólo en vender productos. ¡Esto es lo que tú debes hacer!

Si enfocas tus esfuerzos en tratar de inspirar y expandir tu red, por más pequeña que sea inicialmente, tu negocio mejorará y crecerá en gran manera.

Los planes de compensación matriciales o binarios son un gran ejemplo de cómo puedes obtener una gran cantidad de dinero, aún comenzando con un número pequeño de miembros.

Por ejemplo, puedes comenzar con dos personas y pedirles que éstas inscriban a su vez a otras dos, y así sucesivamente.

¿Crees que 2 personas son pocas? Entonces observa:

El patrocinador Tú

Miembros de primer nivel 2

Miembros de Segundo nivel $2 \times 2 = 4$

Miembros de tercer nivel $4 \times 2 = 8$

Miembros de cuarto nivel $8 \times 2 = 16$

Miembros de quinto nivel $16 \times 2 = 32$

Miembros de sexto nivel $32 \times 2 = 64$

Miembros de séptimo nivel $64 \times 2 = 128$

Miembros de octavo nivel $128 \times 2 = 256$

Miembros de noveno nivel $256 \times 2 = 512$

Miembros de décimo nivel $512 \times 2 = 1024$

En diez niveles habrás obtenido 2.000 personas en tu red, y dependiendo de tu plan de compensación, podría obtener comisiones por todas estas personas. Si guías bien a tu equipo, cada persona podría inscribir a otras dos personas incluso en tan sólo una semana. Esto podría significar que en dos meses habrás obtenido 2.000 miembros en tu red y que este número seguirá creciendo.

Si existe algún eslabón débil en tu red, simplemente proponle un encuentro personal a esta persona para guiarlo a conseguir nuevos miembros para el negocio.

En resumen, el punto clave para recordar es que necesitas salir y tener presencia en Internet para lograr mejorar tus métodos de prospección y que cada vez más personas pasen a formar parte de tu red.

Lo más importante es que, cuando llegues a un número grande de miembros y poseas una red fuerte, los rechazos de los nuevos prospectos no te importarán en lo absoluto.

Tendrás la suficiente confianza en ti mismo y en tu equipo, que inclusive podrás realizar una mejor prospección y eliminar por completo el rechazo.

"Comprender Los Motivos Del Rechazo"



No existe persona en la industria del Network Marketing no haya enfrentado el rechazo. El rechazo es parte del juego.

Echémosle un vistazo a los motivos:

Las personas no están preparadas para la oportunidad:

El mayor número de rechazos en tu negocio multinivel se deberán a este motivo. Puede que no estén listos para la oportunidad que les quieres ofrecer, aún cuando consideres que es una oportunidad brillante.

Es uno de los principales motivos del por qué debes construir listas de prospectos y estar periódicamente en contactos con ellos a través de un boletín o tu blog.

Puedes estar convencido de que cualquier persona querría obtener dinero extra, pero debido a que para obtener dinero en un negocio multinivel las personas deben esforzarse, ten en cuenta que no todos estarán dispuestos a invertir su tiempo o dinero en tu negocio.

Las personas no comprenden tu propuesta:

Esto sucede muy a menudo. Tú conoces el negocio y crees que lo has explicado bien, pero muchas veces los prospectos no comprenden lo que dices, o peor aún, lo comprenden mal. Esto provoca un gran malentendido y la mayoría de las veces rechazan tu propuesta.

Las personas pueden no ver los beneficios:

Puedes estar explicando muy bien y en detalle tu negocio multinivel y cuánto puede ganar cada persona en el mismo, pero tus prospectos necesitan ver hechos, no tan sólo palabras.

No sirve realizar presentaciones con testimonios sin contenido. Si el prospecto puede participar de un seminario o reunión online con algunos miembros muy exitosos, entonces tendrás mayores posibilidades de que se unan a tu red. Pero sin ver los hechos, raramente querrán acompañarte en tu negocio multinivel.

Las personas pueden desconfiar de tu propuesta:

Este es un motivo muy difícil de superar. Las personas que son escépticas a tu propuesta de negocio generalmente son las que rechazan la oportunidad sin siquiera darse la posibilidad de escuchar sobre la misma.

Aquí es vital que durante tu carrera construyas una credibilidad y que las personas puedan ver en ti a una verdadera persona de negocios.

Superar ese tipo de rechazo puede resultar difícil, pero mientras construyes tu credibilidad, puede solucionarse con una planificación detallada de tu presentación para que ésta impacte a tu prospecto desde el comienzo.

Las personas pueden no confiar en ti:

Si bien hemos dicho que los rechazos en un negocio multinivel no son de naturaleza personal, en algunos casos sí pueden serlo. Si alguien no está convencido de unirse al negocio contigo, no lo hará.

Tal vez te falte credibilidad o necesites trabajar más en tu personalidad o en el método de atracción que estás utilizando para con tus prospectos.

Las personas pueden ser cautelosas en relación al multinivel:

Siempre existirán personas que no quieran “perder tiempo” en un negocio multinivel, ya que por su falta de información, lo consideran una estafa, una pirámide y varios adjetivos más.

Nuevamente te tomará mucho tiempo lograr impresionar a este tipo de personas.

"Superar El Rechazo Dándole A Las Personas Lo Que Buscan"



En todo negocio se puede evitar el rechazo ofreciéndole al cliente exactamente lo que está buscando. Si observas, no siempre es el costo de ingresar al negocio lo que frena a las personas a unirse.

La mayoría de las veces es la calidad del producto o servicio lo que los hace dudar. Esto sucede mayormente en el marketing multinivel porque hoy en día existe una gran competencia y distintos tipos de ofertas.

Aún cuando un prospecto esté fascinado con la idea de poder obtener más dinero, no hay garantía de que esa misma fascinación la sienta por tu negocio multinivel. Esto puede representar una piedra en el camino, pero la podrás esquivar dándole a tu prospecto lo que éste necesita.

Tú no puedes cambiar el plan de compensación que ofrece tu compañía, entonces, esta no es la solución. El truco está en proyectar y promover lo que posees e incrementar los beneficios ofreciéndoles otros recursos de gran valor haciéndolo aún más atractivo.

También puedes intentar con los siguientes métodos:

1. Una forma muy interesante de sobreponerse es hablar, en primer lugar, de los beneficios de tu oportunidad. Habla claro, explica tus planes de compensación mediante ejemplos sencillos, mostrando exactamente cuánto podría ganar cada persona que ingresa en el negocio.

Utiliza una calculadora y anota los resultados, luego enciérralos en círculos y resáltalos. También describe los pasos que el prospecto debe realizar para poder unirse a la red. Y por último, realiza una comparación. En la mayoría de los casos, este método funciona muy bien para llevar más gente a tu red.

2. Cuéntales a tus prospectos cuánto dinero están obteniendo otras personas (no tengas miedo de hablar de números). Conocer cuánto están ganando otras personas puede ser altamente motivador para muchos. Cuando hayas comentado esto, pídeles que piensen el esfuerzo que deberían realizar para lograr ese mismo ingreso en su trabajo actual. No enfoques esto de otro modo, porque el prospecto se podría sentir intimidado.

3. Pídeles que si tienen alguna duda te la planteen. Debes animarlos a que realicen consultas luego de cada explicación que realices. La mayoría de las inscripciones se frustran porque los prospectos no están seguros de cómo es el negocio.

4. Cuando hayas explicado tu plan de negocio, pregúntales si existe algo que estén buscando, algo especial tal vez. Podría ser un incentivo extra o alguna característica tranquilizadora en tu plan. Aún si no está dentro de lo que puedes ofrecer, debes utilizar el arte de cambiar un beneficio deseado que no puedes ofrecer por uno no deseado que sí puedes ofrecer.

Estos consejos funcionan bien para lograr que otras personas se unan a tu negocio. Pero debes ser cuidadoso al momento de unirte a un negocio multinivel.

Asegúrate que el plan realmente sea muy beneficioso, porque sólo así conseguirás darles a los demás lo que esperan del negocio.

"Logra Que Tus Prospectos Vayan Hacia Ti"



Uno de los motivos más importantes por el cual las personas fallan y sufren de un profundo desgaste en su negocio multinivel es que muchos están en la búsqueda de personas.

Esta es una postura complicada, ya que si bien aunque es una tendencia que está cambiando, la mayoría de las personas no están interesadas ni buscan activamente iniciar un negocio, sino que fueron educados para conseguir un empleo, y si alguien nos llama ofreciéndonos un negocio, muy probablemente responderán que no están interesados e inmediatamente se pondrán a la defensiva, sin importar lo buena que pudiera llegar a ser la propuesta.

En la mayoría de los casos, ni siquiera intentarían escuchar lo que tenemos para decirles.

Ahora piensa lo siguiente... ¿Cuánto mejor sería realizar prospección si pudieras lograr que los prospectos vayan hacia ti, en lugar de tener que ir a buscarlos?

Esta técnica funciona muy bien porque estarías creando un interés real por tu negocio en estas personas. Cuando las personas llegan a ti con cierta idea de lo que tienes para ofrecerles, entonces ya habrán aceptado en un 50% tu propuesta y sólo querrán conocer algunos detalles y resolver sus dudas sobre el negocio antes de unirse a tu red.

Esta es definitivamente la mejor manera de sobreponerse al rechazo en el Network Marketing. Sólo observa el ejemplo de las marcas que publicitan en televisión. Si bien no es un ejemplo de marketing multinivel, podrás aprender varias lecciones de esto.

Cuando las compañías publicitan en televisión, la mayoría de las personas compran mentalmente el producto con tan sólo mirar la publicidad. Cuántas veces has dicho: “¡Ah! esta bebida parece rica. Voy a comprarla”. Gracias a estas técnicas de promoción pública, las grandes compañías no le hacen frente al rechazo.

Esto NO significa que debes invertir unos cuantos millones de dólares en publicidad para tu negocio multinivel. Casi nadie podría hacer esto... Sin embargo, existe una forma en la que puedes realizar publicidad en forma masiva y hasta en forma gratuita, sencillamente a través de Internet.

Existen docenas de herramientas en Internet que te ayudarán a llegar a miles o millones de personas. Lo mejor de esto, es que estas personas ya se habrán informado al menos básicamente sobre tu propuesta a través de tu sitio web antes de contactarse contigo. Entonces, ya habrán creado una idea en sus mentes, tal como lo hacen las grandes marcas en la televisión.

Es por ello que hoy en día es imprescindible poseer un sitio web y construir listas de prospectos para tu negocio multinivel, para luego promocionarlo a través de blogs, foros, marketing de artículos, las redes sociales, adwords, posicionamiento en buscadores, etc. Esto te dará popularidad a ti y a tu negocio multinivel, y las personas que estén interesadas te buscarán.

Notarás que el nivel de rechazo se reducirá de manera importante a medida que te enfoques tu promoción a través de Internet y puedas realizar el proceso de cualificación de tus prospectos para sólo ponerte en contacto con aquellos que realmente están interesados.

Te ahorrarás muchos disgustos y podrás aprovechar tu valioso tiempo en otras actividades mucho más productivas y de crecimiento para tu negocio.

"Otras Cosas Qué Deberías Observar Cuando Rechazan Tu Propuesta"



Desde luego que a nadie le gusta que lo rechacen, pero debes saber que el rechazo tampoco es el fin del mundo.

Es un hecho que aunque uno realiza prospección, se encontrará con muchos más rechazos que aprobaciones y así son las reglas del juego. Pero lo importante es observar lo que realmente significa el rechazo.

Durante todo este tiempo, me he dado cuenta que existen varias razones por las que un prospecto te dice que NO a tu propuesta de negocio Multinivel, pero básicamente se podrían englobar en 3 principales causas:

1) No están listos todavía.

Posiblemente el prospecto no está listo todavía, y aunque podría estarlo en un futuro, por ahora sólo significa que no está listo para tomar acción en ese momento. Quizás ha comprado una de esas excusas más comunes y por eso proponen razones por las que no deben, no pueden, o porque este negocio no trabajaría para ellos.

Definitivamente no puedes hacer nada sobre esto y tampoco puedes sentirte responsable, sentirte mal o culpable por ello. Quizás todavía no están listos porque están preocupados con otros compromisos y esto puede hacerlos sentirse más agobiados. Lo único que puedes hacer es olvidarte de esa persona y continuar con tu negocio.

Simplemente mantén estas personas en tu lista, dentro de tu autorespondedor y quizás más adelante, ellos te preguntarán que deben hacer para avanzar.

2) Tienen un concepto erróneo del sistema de mercadeo.

Existen personas que por su falta de información te dirán... “¿Esto es una de esas empresas de Venta Directa de puerta a puerta? ¿Es una de esas redes piramidales de las que se habla por ahí?” y cosas por el estilo.

Por ello es muy importante educar a nuestros prospectos sobre Network Marketing y principalmente nunca le mientas a tus prospectos. No tengas miedo de decir que tu oportunidad es un negocio multinivel (debes estar orgulloso de pertenecer a una industria multimillonaria). Aquí nuevamente deja que tu sistema los eduque.

3) No eres el “Líder” que ellos están buscando.

Puede parecer duro, pero cuando digo “líder”, en este caso también podría significar, “amigo”, “persona de confianza”, “el proveedor de información” o “el compañero de éxito”.

A veces pasa que debido a fracasos anteriores o nuestros propios miedos que sentimos cuando iniciamos, nuestra autoestima es muy baja, nos vemos y sentimos muy inseguros.

Nuestros prospectos están interesados en construir un negocio exitoso con la compañía, persona y apoyo correcto, por ello es importante que te sientas muy bien contigo mismo para que otros también te sientan de la misma forma, de esta manera ellos se darán cuenta de tu propia estima y de tus sólidas creencias.

Como dice Jim Rohn: “Trabaja más en ti mismo que en tu propio negocio”.

Por otro lado, aunque suene muy trillado, cada rechazo significa algo, tienes que poder aprender de ello y continuar con tu negocio. Es así como también puedes hacer algo al respecto verificando algunas cosas, porque quizás en algo estés fallando. Repasemos algunas cosas que podrías revisar y mejorar por ejemplo los siguientes aspectos:

- Tu forma de acercarte a las personas.

Tú puedes ser muy persuasivo cuando te contactas con las personas, pero a la vez debes asegurarte de no pasarte de los límites. Si estás realizando llamadas en frío, debes ser muy cuidadoso en cómo logras el interés de tu prospecto.

Tal vez te lleve algún tiempo mejorar, y si crees que gran parte de los rechazos que recibes son por este motivo, puedes pedirle a alguien de tu upline que te ayude en este punto.

- Tu forma de explicar la oportunidad.

¿Sientes que las personas a las que les explicas tu negocio no lo comprenden? Recuerda que nadie quiere ser parte de un negocio que no entiende. Debes explicar las cosas de manera sencilla y utilizando ejemplos. También invita a las personas a que consulten sus dudas.

- Tu forma de obtener prospectos.

Esta es un área a la que debes prestarle atención. Si realizas prospección sólo a través de llamadas en frío o de reuniones personales, seguramente necesitarás implementar métodos más sofisticados.

Podrías mejor utilizar Internet, ya que a través de este método podrás generar cientos o miles de prospectos precalificados a quienes presentarles tu propuesta de negocio.

Esto aumentará tu popularidad, las personas sentirán más interés y serán ellas las que se acerquen a ti, disminuyendo así tu tasa de rechazo.

- Tu forma de realizar seguimiento.

Ya sea online u offline, debes ser persistente en el seguimiento de aquellos prospectos que tengan preguntas sobre tu oportunidad. Una vez que tu oportunidad de negocio este clara a los ojos de tus prospectos, seguramente quieran tomarse un tiempo para pensar en ello.

Sin embargo, si les das demasiado tiempo, olvidarán por completo tu propuesta. Debes darles, a lo sumo, una semana y luego enviarles un recordatorio. Inclusive, si les parece bien, puedes pedirles volver a reunirse con ellos.

En resumen, la misma palabra nos muestra su significado. Cuando realizas prospección, realmente podrás descubrir quién puede ser un potencial prospecto para tu red. Nota que estás buscando un “prospecto” y no un “cliente” o “comprador”.

Cuando realizas prospección en tu negocio multinivel, no debe tener ninguna expectativa con respecto a las personas. Efectivamente, estarás eliminando todas las personas que sólo tienen curiosidad y podrás enfocarte en aquellos que son potenciales prospectos para tu negocio.

Cuando hablamos de marketing multinivel, existen varios métodos utilizados para realizar prospección a través de Internet, pero en todos, la idea principal es la misma: obtener un listado de personas interesadas en tu oportunidad.

Conclusión

El intentar vender algo a alguien que no está interesado es una tarea cuesta arriba. Pero si la persona demuestra cierto interés, es mucho más sencillo convertir ese prospecto ya sea en cliente o miembro de tu red.

Cuando creas tu propia página de prospección, un blog y participas en foros, redes sociales y en general tienes presencia en Internet, indirectamente estarás logrando que sólo aquellas personas que tienen cierto interés en ti y tu propuesta se contacten contigo.

Debes pensar en el rechazo como un proceso de filtrado y a través de Internet puedes automatizar ese proceso. De este modo el rechazo ya no será una preocupación para ti.

¡Te deseo el mayor de los éxitos!, atte.

Mario Alberto Tibanta

"RECURSOS RECOMENDADOS"

No te pierdas esta oportunidad para realmente acabar con los rechazos y convertirte en un verdadero Profesional de Network Marketing...

... Continúa

"Aquí Tienes Todo Lo Que Necesitas Para Convertirte En Un Profesional De Network Marketing... Hosting, Autorespondedor, Sala De Conferencias, Creador De Videos y Más..."

Si llevas algún tiempo, dedicado a investigar o desarrollar Negocios en Internet tal como lo hacen los profesionales de éxito, debes tener claro que estas herramientas son imprescindibles para cualquier EMPRENDEDOR ONLINE!... GVO las ha unido en un solo paquete:



- Hosting Profesional para 4 de dominios.
- Servicio de Autorespondedor Profesional. (5 campañas y hasta 500 Suscriptores. Servicio de Alta calidad al igual que GetResponse o Aweber)
- Constructor de Blogs para crear hasta 4 Blogs de manera facil y sencilla con unos pocos clics a través de la plataforma de Wordpress.
- Herramienta para crear Videos y subirlos a tu sitio web con sólo dar un clic. (Podrás almacenar GRATIS tus videos en el hosting de GVO)
- Una Sala de Conferencia Online (Podrás reunirte las veces que quieras con hasta 5 personas para realizar asesoría, presentaciones, capacitaciones o reuniones con tu equipo de liderazgo)
- Y muchos beneficios más que te SORPRENDERÁS!

[Haz Clic Aquí Para Más Información](#)

Nota: Conoces a ALGUIEN que necesita estos productos o servicios?... Distribuye una Copia Personalizada de este Reporte, recomienda el paquete BÁSICO de GVO y recibe un Ingreso Extra a tu negocio principal... Ingresa en el siguiente enlace y conviértete en miembro de GVO.

[Página de Mario Alberto Tibanta](#)