



# **CÓMO RECLUTAR MÁS DISTRIBUIDORES PARA TU RED MULTINIVEL**

## **LA GUÍA DEFINITIVA**



**Vn VIVAELNETWORKING**

¿Quieres convertirte en una máquina de reclutamiento de MLM? Si eres un comercializador de redes y quieres tener éxito en esta industria, debes dominar cómo patrocinar, construir, administrar y hacer crecer tu negocio.

Lo que quiero decir es que, en el mercadeo en red, puedes tener tantos productos de tu compañía como sea posible, buscar un mercado minorista y mostrarlos, y prácticamente tener un excelente negocio al por menor.

Sin embargo, si no puedes aprovechar y capturar los beneficios del mercadeo en red y hacer crecer tu negocio, entonces no podrás tener éxito o crecer en esta industria. El poder del mercadeo en red es la capacidad de construir tu sistema y poder mover más productos y servicios a través de la red.

Para poder tener éxito en el mercadeo en red, debes dominar el arte del reclutamiento de MLM y convertir a tus prospectos en socios de tu negocio.

Algunas personas tienen la suerte de tener muchos amigos y familiares y hacer crecer sus negocios, mientras que hay otros que reclutan a voluntad y pueden atraer a tantas personas como sea posible.

Además, tenemos aquellos que pueden llegar a grandes cantidades de personas en sus negocios y obtener éxito en cualquier compañía de mercadeo en red a la que se unan. Analicemos entonces las 15 técnicas de “reclutamiento de MLM” para un crecimiento masivo.

## **1. Tomar una decisión**

Toma la decisión de dominar esto y no rendirte. Decídete a aprender y desarrollar las habilidades para poder reclutar. Decídete a pasar el miedo a hablarle a la gente y salir de tu caparazón. Tus decisiones deberían ser más grandes que tus miedos e inseguridades. Incluso si eres introvertido, decídelo para que sea una prioridad y hazlo siempre que lo desees.

## **2. Desarrollar una mentalidad de reclutamiento**

Si te uniste a una empresa de mercadeo en red, significa que algo te atrajo. Podrían ser los productos y servicios, o el plan de compensación, o para trabajar con personas geniales.

Es suficiente motivación para alentarte a desarrollar una mentalidad de reclutamiento de MLM para poder hacer crecer tu negocio. Debes desarrollar una mentalidad empresarial y estar preparado para acercarte a las personas con tu oportunidad sin miedo.

No pidas disculpas por ello. Se valiente y asegúrate de que estás tratando de compartir un gran regalo con alguien. Si alguna vez quieres ser un emprendedor y trabajar desde casa, el mercadeo en red es una muy buena forma de comenzar.

No necesitas mucho para comenzar a construir tu imperio gradualmente, por lo tanto, un gran medio para usar. Nunca olvides que el mercadeo en red no solo vende productos y servicios, también involucra prospección, reclutamiento, capacitación, seguimientos, contabilidad y mucho más. Puedes hacer un trabajo de tiempo completo si desarrollas la mentalidad requerida e inviertes tu tiempo y energía en ello.

## **3. Haz amigos**

Los reclutadores exitosos de MLM y los que ganan 6 cifras en el mercadeo en red tienen una cosa en común; hacen tantos amigos como sea posible, incluso antes de que comiencen a tener éxito en sus negocios.

Hacer amigos y establecer relaciones con las personas es importante en el mercadeo en red, ya que ayuda a elevar su nivel de conciencia. Únete a grupos y comparte pasatiempos o actividades con personas para que puedas entablar relaciones con ellos.

También puedes lograr esto a través de las diversas plataformas de medios sociales o incluso del barman en tu bar favorito. Hacer amigos no significa reclutarlos o prospectarlos a todos. Solo significa interactuar y compartir contenido excelente para que les guste, confíen o se sienta atraídos a lo que haces.

## 4. Desarrolla hábitos diarios positivos

No estoy hablando de la gestión del tiempo.

Lo único que puedes hacer es administrarte a ti mismo durante el tiempo que tienes disponible.

Por eso quieres desarrollar hábitos diarios fuertes.

Tus hábitos diarios positivos deben incluir hablar con las personas para impulsar tu negocio, ya sea construyendo relaciones o explorando las posibilidades de inscribirlos en tu equipo.

Ahora tienes que ser auténtico.

Puedes tener conversaciones sin pensar en tu bolsillo.

Otro hábito diario positivo es dedicar tiempo a tu propio desarrollo personal.

Todos los días lee al menos 10 páginas de un libro de desarrollo personal.

Me gusta escuchar cosas positivas mientras me visto, lavo los platos o haciendo tareas como tener la cama. Un hábito positivo puede ser escuchar un podcast de motivación o de marketing profesional.

Asegúrate de que tus hábitos diarios positivos incluyen actividades para ganar dinero.

Haz que esos hábitos diarios sean parte de tu “modo de funcionamiento” diario.

Si no tienes uno, crea un “modo o sistema de funcionamiento diario”.

Asegúrate de hacer algo todos los días que haga avanzar tu negocio, incluso cuando todo se desmorone.

### **Esto es lo que debes hacer a diario:**

Habla con tres personas nuevas y

Haz seguimiento a esas tres personas nuevas.

### **Esto es puedes hacer semanalmente ...**

Haz tres sesiones de presentaciones de negocio en Facebook Live.

Envía correos electrónicos a tu lista de contactos al menos una vez.

Esfuérzate por desarrollar hábitos diarios positivos todos los días. Podrías conectarte con al menos 1 o 2 personas por día para que ingresen a tu red.

Llámalos, envía un mensaje o comentario sobre sus publicaciones en las redes sociales. Intenta de alguna manera que les hagas saber que tú te preocupas por ellos o existes. Otro hábito positivo podría ser la presentación de tu oportunidad de negocio o productos a por lo menos una persona todos los días.

Continúa construyendo una mentalidad positiva e incrementando tu desarrollo personal. Puedes lograrlo a través de webinars educativos o capacitación o leer artículos o un libro que te ayudará en tu desarrollo personal y ampliará tu visión.

Tienes que ser esclavo de uno de estos hábitos positivos que te ayudarán a convertirte en una prolífica estrella del reclutamiento en tu negocio de mercadeo en red. El progreso es la perfección, y cambiarás si mantienes estos hábitos diarios positivos por completo.

**Consejo Pro:** *Haz un seguimiento de la construcción de tus hábitos. Según los científicos, un hábito puede llegar a crearse durante 60 días, repitiendo cada día la misma acción. Así que puedes llevar un registro (al menos uno mental) de cuántas veces has repetido durante el mes aquellas acciones que quieres que se conviertan en hábitos. Es muy importante que no te sobrecargues, empieza con uno o dos hábitos y en los siguientes dos meses, una vez ya has dominado los primeros hábitos, puedes empezar con otro hábito nuevo.*

## **5. Permanece listo**

Siempre prepárate con videos o folletos o DVDs o artículos para compartir con alguien que pueda estar interesado en tu negocio para ser un exitoso comercializador de redes o un emprendedor.

Llévalos por todas partes y prepárate para compartirlos donde quiera que vayas con tus nuevos amigos. Podría ser en tu automóvil, billetera, bolso, llave USB, una aplicación o un archivo. Sea lo que sea, siempre debes estar listo y tener a mano información para compartir cuando sea necesario.

Estos son algunos de los hábitos de los reclutadores maestros de MLM. Siempre están preparados para compartir sus artículos relacionados con el negocio cuando sea necesario. Puede ser un correo electrónico o un PDT después de tener una conversación con un cliente potencial para informarles mejor sobre tu oportunidad o productos. Debes estar preparado en todo momento.

En este mismo escenario debes mantenerte siempre listo para firmar a nuevos prospectos:

Siempre muéstrate listo para inscribir a alguien.

Asegúrate de tener todo lo que necesitas justo donde puedes obtenerlo: enlaces, documentos, etc.

De esa manera, cuando hables con alguien en línea, puedes acceder a la documentación para apoyarte en la conversación.

De esa manera, no estás haciendo que nadie pierda su tiempo con tus presentaciones. Puedes hacer un seguimiento enviándoles los enlaces en un correo electrónico y hacer lo que sea necesario para ingresarlos.

Solo prepárate para cualquier momento en que se presente la oportunidad de inscribir a alguien.

## **6. Cuenta buenas historias**

Puedo asegurarte que todos los networkers exitosos de redes son buenos contadores de historias. Deberías poder recopilar y contar buenas historias para alentar a las personas a unirse a tu negocio. Podrían ser historias sobre tu línea ascendente, línea descendente, tu empresa, los productos o tu plan de compensación.

Deberías poder retener y compartir todas las historias involucradas en tu negocio con tus clientes potenciales. Cuantas más historias compartas sobre tu empresa o negocio con personas, más expondrás tu oportunidad comercial al mundo y atraerás a más personas. Las estrellas de reclutamiento en el mercadeo en red son buenas contadoras de historias, y debes contar buenas historias para poder reclutar personas para tu negocio.

Las historias además son una gran manera para romper el hielo y promover el marketing de atracción. Por medio de estas te estableces como una autoridad experta en la materia, dejarás una impronta en tu público y creas una conexión. Por que claro, a todos nos gusta escuchar buenas historias.

## **7. Escuchar y preguntar**

Hablar y vender puede ser un desafío, y la única forma en que puedes comprender las necesidades y deseos potenciales es haciendo preguntas. Muchos networkers no escuchan ni hacen las preguntas correctas. Están más enfocados en hablar sobre su plan de compensación, productos y servicios, y cómo su empresa es excelente.

Si comienzas a hacer las preguntas correctas, podrás comprenderlas mejor y tener un mejor enfoque para presentar tu oportunidad y reclutar. Es triste que el 97% de los networkers no hagan preguntas ni se interesen por sus clientes potenciales, de ahí la razón por la cual la mayoría falla.

Cuando haces preguntas puedes identificar con claridad en qué terreno te encuentras, cuáles son las necesidades de tus clientes y cómo puedes brindarles una solución a sus problemas con tu producto.

Si no escuchas, tus clientes tampoco se escucharán ni se va a interesar en ti. Y si resuelves un problema que tiene uno de tus potenciales clientes, lograrás establecer una conexión importante que durará en el tiempo. Ese cliente de una vez se convertirá en un cliente recurrente, en un amigo, y en un gran socio con el que podrás llegar a más personas. He ahí la importancia de escuchar y preguntar.

## **8. Entusiasmo**

El entusiasmo es contagioso y es muy difícil exagerar.

Si bien no quieres ser uno de esos locos del tipo: “Ah, estoy totalmente interesado en ti, debes inscribirte en mi negocio”, debes estar emocionado.

Emociónate con lo que estás haciendo.

Emocionarse al servir a los demás.

Emocionarse al inscribir personas en lo que sea que estés haciendo, independientemente de si se trata de marketing de afiliación o de redes.

Me doy cuenta de que a veces podemos caer en una depresión, pensando: “Oh, Dios mío, nada está funcionando”.

Cuando eso sucede, estás en un estado de juicio, no de evaluación.

Si estás allí y estás pensando ... “Nada está funcionando. Me estoy desgastando. Las cosas simplemente no se muestran como yo quiero que se muestren, mi negocio no está creciendo como yo quiero que crezca”.

Eso es todo juicio y es contraproducente.

¡Animate!

Da un paso atrás, eche un vistazo a tu negocio, echa un vistazo a lo que estás haciendo y evalúa dónde te encuentras, lo que estás haciendo y comienza a avanzar.

Mantén tu entusiasmo.

Las estrellas de reclutamiento de MLM siempre están activas y son entusiastas. Siempre están motivadas y se muestran en un estado un activo, enérgico y esto les trae un aura positiva. La positividad y el entusiasmo son actitudes contagiosas y las personas se sienten atraídas por quienes tienen estos atributos.

Piensa en las personas entusiastas en tu vida. Sé que tienes una sonrisa en tu cara ahora. Ese es el espíritu que tienes cuando eres un comercializador de redes para que las personas se sientan cómodas a tu alrededor y tengan una sonrisa en sus caras cuando piensen en ti.

Acá deberíamos hacer una parada y ver el trasfondo científico de todo esto. En nuestro cerebro existe un mecanismo denominado las neuronas espejo. Este mecanismo hace que estemos predispuestos a replicar las actitudes, emociones y acciones que vemos que los demás realizan. Así, que si llegas con una sonrisa y con gran entusiasmo a tu presentación de ventas, lo más probable es que tu audiencia te reciba con entusiasmo, alegría y emoción. Puedes conocer más sobre las neuronas espejo en [este enlace](#).

Y obviamente, si llegas a tus presentaciones y prospectos con una actitud de pereza, de desánimo, y de poca convicción ¿Qué crees que vas a transmitir?

## **9. Ten grandes sueños**

*Nunca servirás al mundo pensando en pequeño.*

Así que desafíate a ti mismo para hacer más.

Piensa en grande.

Permítete tener estallidos de energías para volar.

Crea frenesí al momento del reclutamiento.

Dedica espacios en tu calendario para trabajar a propósito con las personas que estás reclutando.

Ahora, si llegas a algunas fechas en tu calendario y no tienes con quién hablar, ¿qué crees que probablemente deberías hacer?

Cada vez que esto sucede, cambia al modo “Necesito hablar con más personas”.

Eso significa que trabajas en la construcción de más relaciones, conectando auténticamente con las personas.

Encuentra un sufrimiento en los demás. Encuentra una necesidad.

Sé intencional y deliberado sobre tu reclutamiento de MLM.

Cuando encuentres lugares en tu calendario que no estén ocupados por personas que estás reclutando, puedes cambiar el orden de las cosas que haces.

Puedes hablar con más personas y llenarás tu canal de ventas.

Recomiendo un gran libro: La ligera ventaja, de Jeff Olson.

Si aún no lo has leído, consíguelo. Léelo

En él, Olson aconseja que hables con la gente todos los días.

Y piénsalo: si solo hablas con tres personas al día, para fin de mes, esa es mucha gente. Si quieres mejorar tu juego, habla con 10 personas al día. Para fin de mes, habrás hablado con 300 personas.

¿Crees que podría haber algunas personas entre esos 300 que podrías agregar a tu empresa de afiliación? ¡Claro que sí!

Uno de los grandes atributos de los empresarios exitosos es tener un gran sueño y nutrirlos todos los días. Manteniéndote firme a pesar de las adversidades. Piensa en lo escandaloso y sueña con un gran éxito y grandes metas. Tener una visión más amplia y un plan de juego más grande. Decide ser más rápido y más fuerte y decide reclutar más y crecer exponencialmente.

Algunas personas no saben cómo patrocinar o conseguir personas porque no saben cómo dirigirlos o gestionarlos. Además de todo lo anterior, debes estar listo para ser un líder. No todos nacen líderes, pero puedes aprender a ser uno y comenzar a construir el impulso necesario para poder reclutar a muchas personas y dirigirlos.

Y hablando de pensar en grande, sería bueno que tuvieras en cuenta [la regla 10X de Grant Cardone](#). En ella, el motivador americano establece que debes apuntar todo lo que sueñas en una hoja, un cuaderno, en una guía, todo, absolutamente con lo que sueñas que puedes y quieres lograr. Luego, multiplica ese sueño por 10, ahí es donde tienes un parámetro claro para empezar a realizar grandes cosas de verdad.

Así que si deseas prospectar en grande y sueñas con una red de 3000 personas, tal vez tu red debería ser de 30.000. Anímate a soñar en grande. Solamente retandote con grandes metas es que podrás llegar más lejos, a más espacios, a más prospectos, y finalmente a más ventas y más ingresos.

## 10. Aprende de Marketing

La mayoría de las personas promueven el desarrollo personal como la clave principal para el éxito. Si bien eso es importante, no es lo más importante. Lo más importante que puedes aprender para construir tu negocio, es aprender de marketing.

Aprender las cosas necesarias te dará una ventaja injusta cuando se trata de reclutar en el mercadeo en red. Piénsalo. Las personas que tienen éxito hacen algo que funciona, y luego todos lo copian. Eventualmente se convierten en un sistema. ¿Y si eres el que tiene que liderar toda la red? Eso es lo que el conocimiento de marketing puede hacer por ti.

Elige un área de marketing y aprende a dominarla, luego elige otra. Grandes áreas para comenzar son el marketing en redes sociales (elige una plataforma específica, como anuncios de Facebook), redacción de artículos o creación de listas. Comienza con uno y trabaja hasta que seas excelente. Enséñale a tu línea descendente, y construye un negocio masivo de mercadeo en red.

Puedes empezar con estrategias de Marketing de atracción, creación de blogs, aprender a desarrollar discursos elaborados de presentación, aprender SEO para posicionar tu marca personal, aprender edición de vídeos para tus presentaciones en línea, entre muchas otras cosas más.

Recuerda que hoy es muy fácil acceder a formación en línea. Te recomendamos los [cursos completos de Marketing digital de Udemý](#), en los que por un costo muy bajo puedes acceder a información de primer nivel sobre las estrategias necesarias para llegar a más personas.

## 11. Diviértete

Casi todos se unen a la industria porque quieren ganar más dinero. La clave es no dejar que ese impulso para ganar dinero te quite toda la diversión de lo que estás haciendo. Tener tu propio negocio puede ser realmente divertido. La libertad que proviene de los ingresos residuales es realmente, REALMENTE divertida.

Atraemos lo que somos, así que vamos a comprometernos a divertirnos en el camino. Este punto se relaciona profundamente con el punto 8, en el que hablamos de la necesidad de mantener el entusiasmo. Y no solo por que se trate de una forma de llegar a más clientes de una forma más eficaz, sino porque con esto estarás creando un estilo de vida que te hará más feliz.

## **12. Tén una creencia sólida en ti mismo**

Debes decidir de forma proactiva convertirte en un reclutador de clase mundial. Ahora, ¿qué tendrías que hacer para que eso suceda, para convertirte en un reclutador de clase mundial?

Simple.

La única forma de convertirse en un maestro, reclutador de clase mundial es SER uno. Sólo serlo.

Cultiva y nutre la creencia inquebrantable de que estás haciendo lo correcto. Cree en lo que estás haciendo y en el valor que estás proporcionando. Creer tan plenamente en lo que estás haciendo es parte de quién eres.

No hay sustituto para la creencia sólida como una roca.

Esto suena como a las frases de los libros de autoayuda clásicos, pero la verdad es que no hay otra forma de hacer las cosas. Necesitas convencerte de que eres una fuerza atractiva, que podrás ser un reclutador de primer nivel, necesitas creer en ti mismo por encima de cualquier cosa que te digan los demás. ¿Si no crees en ti mismo, quién más va a hacerlo?

## **13. Recluta prospectos de alto rendimiento**

Si deseas que tu negocio de Network Marketing despegue y crezca de manera exponencial, necesitas reclutar algunos distribuidores de alto rendimiento.

Debes encontrar personas que tengan un objetivo y un propósito claros para tener éxito en este negocio, y que cuenten con la motivación, la determinación, el impulso y la disciplina para aprender las habilidades y (lo que es más importante) tomar las medidas necesarias para alcanzar esos objetivos.

## **Busca personas de éxito**

La mejor manera de encontrar personas como estas es hallar gente que ya haya mostrado esas cualidades en otras áreas de sus vidas.

Esto es lo que normalmente se conoce como “reclutamiento”. En otras palabras, trata de reclutar personas que generalmente se consideran exitosas en la vida.

Las personas que ya han conseguido el éxito en sus vidas cuentan con una mayor probabilidad de llegar a la cima en el Marketing multinivel porque las habilidades y los rasgos que tuvieron que aprender y desarrollar para conseguir esos logros son *las mismas* que necesitarán para conseguir éxito en este negocio.

Ahora, esto no significa que otras personas *no puedan* lograrlo; podríamos señalar a muchos de los principales líderes de la industria para desacreditar inmediatamente esa afirmación... pero *en general*, las personas que ya han descubierto cómo tener éxito en otras áreas de su vida tendrán una ventaja sobre aquellos que aún no han descifrado la forma de hacerlo.

## **Apuntando a los prospectos correctos**

En tus esfuerzos de *reclutamiento de mercadeo en red* fuera de línea, deberás apuntar a prospectos de mayor valor. En lugar de intentar prospectar al mesero en el restaurante, puedes tratar de atraer al gerente del lugar. Si estás buscando gente en la gasolinera, intenta entablar una conversación con un chico de 30 años o más en el vehículo deportivo más nuevo, en lugar de hacerlo con la persona que conduce el viejo Kia de más de 20 años.

Al hacer tu **reclutamiento de mercadeo en red en línea**, es fácil identificar a las personas en posiciones de nivel superior. Solo mira su perfil en línea y mucha gente te dirá exactamente dónde trabaja y qué hace.

Incluso un solo desplazamiento rápido a través de la biografía en Facebook de una persona puede decirte mucho sobre lo que hacen y cómo pasan su tiempo.

Si estás publicando anuncios en Facebook o Twitter, tienes opciones de orientación muy detalladas disponibles que también puedes aprovechar para atraer a las personas con el potencial más alto.

## **Tu 'lista de pollos' o Mercado caliente**

Muchas personas todavía tienen gente en su mercado cálido a las que aún no han presentado su oportunidad. La mayoría de las veces no les han hablado porque tienen miedo de acercarse a ellas, generalmente porque están “más arriba” en la cadena alimenticia de la sociedad (es decir, tienen más éxito).

En el **reclutamiento de mercadeo multinivel**, esto es lo que se llama tu ” **lista de pollos**“.

Creo que muchas veces, las personas tienen miedo a acercarse a su *lista de pollos* porque se preocupan por lo que pensarán de ellos. Y es perfectamente natural tener esos temores: la mayoría de la gente no se preocupa por lo que las personas que fracasan piensan, pero si se preocupan mucho por lo que van a pensar las personas exitosas.

Esto se debe a que por lo general no admiramos a la gente que no es exitosa, pero sí tenemos en cuenta y respetamos a quienes están en la cima. Queremos que piensen bien de nosotros, y existe el temor de que si descubren que estamos haciendo mercadeo en red, perderán el respeto por nosotros.

## **Supera tus miedos**

Esta es la parte en la que puedes averiguar si realmente deseas tener éxito en tu negocio de mercadeo en red o no. Porque si quieres llegar a la cima, necesitas superar tu miedo a perseguir al pez gordo.

Nunca tendrás éxito en este negocio al tratar de atrapar peces pequeños en el estanque. Necesitas salir al mar abierto y atrapar algunas ballenas.

Superar tus miedos en la contratación de mercadeo multinivel no es fácil. Creo que algunos de los mejores consejos sobre cómo superar estos temores se encuentran en la enseñanza de Ray Higdon sobre aquello que denominó como “la adicción al resultado”.

**¿Qué quiere decir esto? Lo veremos con un ejemplo:**

Una de las analogías que Ray Higdon usa es la de una camarera que pregunta a los clientes si quieren un pastel. Cuando estos le dicen que “no”, la empleada no se desanima ni quiere dejar su trabajo; simplemente toma el pedido y pasa al siguiente cliente y le hace la misma pregunta.

Como puedes ver, la camarera no es adicta al resultado. La empleada no se acerca a las personas con la mentalidad de que TIENE que lograr que todos adquieran un pedazo de pastel. Y cuando alguien dice que no, ella no se siente rechazada o desanimada. La camarera no cree que sea un fracaso, ni tampoco que el cliente piense mal de ella y que no quiera hacer el pedido. Ella está completamente desapegada del resultado.

En este mismo sentido, como vendedor en una red de mercadeo y reclutador profesional, tienes que superar el miedo a que te digan que no. Tienes que ir tras el pez gordo, y si este te dice que no, no pasa nada, ve tras el siguiente.

## **Cómo perseguir al gran pez**

Entonces, lo que debes hacer es pensar en tu oportunidad de la misma manera que la camarera piensa en ese pastel. Tu objetivo no es lograr que todos adquieran un trozo de pastel. Tu objetivo es simplemente ver si las personas están dispuestas a probar un poco de ese pastel.

Del mismo modo, con la *contratación de mercadeo en red*, **tu objetivo no es inscribir a todos**. De hecho, si todos se inscribieran, ellos lo harían por sí mismos y no habría dinero para los que estemos dispuestos a superar nuestros miedos, ni tendríamos la disposición necesaria para aprender las habilidades y hacer el trabajo.

Si todos se convierten en distribuidores, finalmente ¿Quién nos compraría nuestros productos?

En cambio, tu objetivo es simplemente ver si las personas están *abiertas* para ver tu oportunidad o tus productos.

## **Conclusión provisional**

Hay *toneladas* de diferentes estrategias y métodos de reclutamiento de mercadeo en red que puedes utilizar para abordar a tu “lista de pollos” (el mercado caliente”, así como tu mercado frío, tanto en internet como en libros, seminarios y talleres. Sin embargo, como puedes ver, no se trata de reclutar a todo el mundo, sino de reclutar a esas personas que tienen el potencial para hacer que tu red crezca de manera exponencial: a los peces gordos. Apuesta por ellos y te llevarás sorpresas muy positivas.

## **14. Haz uso de herramientas de presentación**

Las compañías exitosas de mercadeo en red entienden que las herramientas no cierran una venta. Pero son clave para el crecimiento exponencial de un distribuidor, ya que magnifican los esfuerzos que no podrían hacer ellos mismos.

Pocas industrias dan la bienvenida a representantes novatos con los brazos abiertos como lo hace el marketing multinivel.

La ventaja del network marketing es que la mayoría de los afiliados y prospectos son pizarras en blanco, por lo que probablemente no tengan hábitos que se alineen con la forma en que haces negocios. Sin embargo, los distribuidores novatos tampoco tienen muchos fundamentos para empezar a construir una red.

Por lo tanto las herramientas que proporcionen a tu fuerza de mercadeo serán la puerta de entrada que ayudarán a los clientes a experimentar tu marca. Y si tus herramientas son digitales, físicas o un poco de ambas, deben ayudar a darle a tu nueva fuerza de distribución la confianza y la comprensión para convertirse en embajadores exitosos de tu imagen.

## **Evolución de las herramientas**

Las herramientas son mucho más que folletos de productos u oportunidades, vídeos o publicaciones en las redes sociales. Se trata de estrategias que ayudan a crear una plataforma que te permite contar tu historia.

El mundo obviamente ha cambiado mucho a lo digital. Los DVD que una vez fueron creados por miles, ahora ya no son tan útiles, porque actualmente tenemos los enlaces de video de YouTube que se comparten fácilmente.

Sin embargo, las herramientas físicas siguen desempeñando un papel efectivo. Desde el muestreo hasta las revistas personalizadas, estas son de gran ayuda.

Cuando estas se combinan con la tecnología, la efectividad y el alcance de estas herramientas se expanden exponencialmente.

Por ejemplo, acoplar un programa de muestreo con una aplicación que ha incorporado mensajes, notificaciones de entrega y seguimiento es mucho más efectivo que simplemente entregarle a alguien un producto para que lo pruebe sin más.

## **Ver es creer**

Si puedes colocar un poco de tu producto en una bolsa de una onza o en un tubo de dos onzas, hazlo, porque la investigación señala que las muestras gratuitas podrían ser la herramienta más poderosa para la adquisición de clientes.

*“Ver definitivamente es creer”, dice Melissa Thompson, fundadora y directora ejecutiva de BELLAME. “Sabemos que la forma más efectiva de compartir nuestros productos es ponerlos en manos de posibles clientes”.*

Un estudio frecuentemente citado por Arbitron (ahora propiedad de Nielsen) encontró que el 35 por ciento de los clientes que prueban una muestra comprarán el producto de ésta en la misma ruta de compras, y el 58 por ciento de ellos planeará adquirir ese producto nuevamente.

En 2014, la firma de soluciones de experiencia del cliente SDL publicó un estudio en el que el 55 por ciento de los millennials encuestados dijeron que habían interactuado con una marca en las redes sociales a cambio de productos gratuitos.

Así que, si ya has pasado de los DVDs, los audios y los enlaces de internet, como estrategia de presentación de negocios, puedes tener la seguridad de que las muestras gratis son una herramienta valiosa para la prospección.

Y es que la investigación de mercadeo y la disciplina de las neuroventas nos muestran que cuando el cliente o prospecto tiene algo tangible en las manos, tiende a confiar más en el producto que se le está ofreciendo. Al ver algo que puede tocar, el cliente siente que aquello que se le está ofreciendo tiene un sustento real.

## **4 preguntas sobre las herramientas que debes hacerte**

Si fueras un distribuidor o cliente nuevo o en curso, ¿las herramientas actuales de tu empresa te harían sentir lo suficientemente cómodo y entusiasta como para poder responder “Sí” a estas cuatro preguntas?

1º ¿Puedo hacer esto? (“Esto” significa compartir el producto, servicio u oportunidad).

2º ¿Compartiría esto con mis amigos y familiares? (“Esto” significa usar esas herramientas para distribuir el producto, servicio u oportunidad con las personas que amo).

3º ¿Me gustaría que alguien se me acercara con esto? (“Esto” significa usar estas herramientas en una conversación sobre el producto, servicio u oportunidad).

4º ¿Vale la pena?

## **Las herramientas son una necesidad**

Construir un camino hacia el éxito que sea fácil de navegar para los distribuidores es lo mejor que puedes hacer para lograr que tu negocio crezca. Las compañías de mercadeo en red fuertes entienden que las herramientas crean una razón para tener más conversaciones con un prospecto.

### **Dale herramientas a tu equipo de trabajo**

Tampoco deberías exigir que un representante de tu línea sea un experto en productos o servicios, solo que sea el mensajero. Con el tiempo, por supuesto, los distribuidores estarán más informados sobre lo que están ofreciendo, pero cuanto más dirijas y apoyes sus conversaciones, más poderoso será ese diálogo.

Así que una forma de asegurarte de que tu equipo tenga conversiones en sus ventas, es ofrecerles las herramientas necesarias, o ayudarles a construirlas, para que tengan la capacidad de hacer que tu red ascienda en conversiones y cierres de ventas.

## **15. Sigue un sistema de fases de reclutamiento**

Hoy es más importante que nunca tener en una conexión correcta con nuestros prospectos en el proceso de vinculación al negocio.

Lo mejor que nos puede pasar es que cada persona se acerque a la industria por la calidad de nuestros productos o servicios y porque estos hacen una diferencia en su vida diaria. Una vez logremos esto, el resto puede ser historia.

Siguiendo el siguiente sistema de fases, puedes tener la seguridad de que tus clientes y prospectos amarán tus productos, y se convertirán embajadores de tu marca sin necesidad de forzar el proceso.

### **Fase prueba**

En esta etapa el prospecto se conecta con la marca a través de la prueba de un producto o servicio de una compañía de mercadeo en red o de venta directa. Se asume que al prospecto le gustan los productos o servicios y decide crear una relación de consumo con la compañía.

### **Fase de recomendación**

En esta fase, el prospecto está convencido de la calidad y de lo bueno de ser un cliente de esta compañía de mercadeo en red o venta directa y empieza a recomendar a sus amigos y familiares los productos y servicios que está consumiendo.

### **Fase de conexión**

El cliente descubre que recomendar vale la pena. En esta fase debería descubrir que existe un modelo de negocio y que puede participar de él y generar ganancias por todas las recomendaciones que ya está haciendo.

### **Fase de inmersión**

En esta fase, el cliente se conecta con los entrenamientos, los equipos, su red ascendente y con el entorno del negocio. Descubre lo interesante, poderoso y lucrativo que puede llegar a ser el negocio y decide convertirse en un distribuidor.

### **Fase de explotación**

Ya el cliente se convierte en distribuidor. Ha pasado por una etapa en la que está convencido de que los productos o servicios funcionan, que sus amigos y familiares los valoran y que los consumen regularmente. Ya tiene una historia que contar y un negocio por construir y por explotar.

Como puedes ver, el sistema de fases reconoce la necesidad de crear una conexión directa con el producto o servicio, de forma tal que tengas en tu red de mercadeo a personas convencidas fuertemente de tu producto mucho antes de que puedan relacionarse con la idea de convertirse en embajadores de marca.

Con este método, te aseguras de conversiones mucho más sólidas en tu línea descendente, aumentando el nivel de reclutas convencidos y de clientes recurrentes.

## **Avanzando en el reclutamiento**

Ya hemos visto las técnicas y estrategias para una duplicación y un crecimiento masivo de tu red de mercadeo. ¿Qué hacer a partir de aquí?

Bueno, lo más seguro es que te preguntes. Sé hacer todo esto, ya tengo la información. Pero ¿Dónde encuentro a las personas a las que les presentaré mi oportunidad de negocio?

## **¿Dónde encontrar más prospectos?**

Bien, tenemos la respuesta. Permanece atento.

**Los prospectos están en todas partes. Preguntémoslos: “¿La gente quiere más dinero en sus vidas... o menos?”**

Así que, por supuesto, la mayoría de las personas ya son prospectos. Pero, cuando hablamos con ellos, no confían en nosotros, no nos creen... por lo que pretenden no ser clientes probables para nuestro negocio.

La primera regla para romper con este hábito de respuesta por parte de tu prospecto es construir una buena relación. Eso significa hacer que entiendan que vemos el mundo de la misma manera que ellos. Entonces, por ejemplo, podemos iniciar una conversación diciendo: *“Ya sabes, los trabajos ocupan gran parte de nuestro tiempo”*. Si el prospecto está de acuerdo, él se siente más confiado y creará otras cosas que decimos.

Ahora, en un grupo de 100 prospectos, algunos nunca se unirán. Han sido aplastados por la humanidad, y sus sueños han quedado destrozados. Y otros se unirán sin importar lo que digas. Es sólo “su tiempo”.

Pero para la gran mayoría, tendremos que construir una buena relación y usar buenas habilidades de comunicación.

Pero volviendo a la pregunta inicial: “*¿Dónde puedes encontrar buenos prospectos?*” Comienza con personas que tienen un trabajo de tiempo completo o que laboran a medio tiempo. **Están motivados.** Ellos están dispuestos a hacer más. **Y no quieren estar en dos trabajos por el resto de sus vidas.** Ellos son excelentes prospectos.

Ahora, podemos arruinarlos diciendo las palabras equivocadas, por supuesto. Sin embargo, pero al menos estamos empezando con alguien que está realmente motivado.

Vía | [Big Al Books](#)

## **Los tres secretos de los multimillonarios para reclutar más prospectos**

### **1. “Los millonarios no esperan a que suceda algo porque están demasiado ocupados HACIENDO que algo suceda”.**

Una de las principales distribuidoras de JAFRA dijo que ella tomó a sus nuevos amigos de la mano, y los llevó por un camino que se basaba en la actividad y en los resultados. Ella no los esperó para hacer algo. Ella los tomó e HIZO algo CON ELLOS.

Otro millonario del MLM dijo que consigue que sus distribuidores “*comiencen a correr, ¡porque tienen que seguirme el ritmo!*” Este ganador número uno dijo que NUNCA espera a que suene su teléfono.

Él sale y lo HACE sonar por todo lo que hace con sus patrocinadores y su reclutamiento personal.

Otro ganador millonario dijo: “*Este NO es un juego de espera. Es un juego GANADOR, y el distribuidor de MLM promedio juega el juego de espera. Pero no mi gente. Estamos enfocados en ganar al reclutar, y dejar que los demás se queden con las migas que dejamos*”.

¡GUAUU! ¡Qué actitud y enfoque! Esta Intensidad para hacer que algo suceda impregnó a todos los millonarios del multinivel, sin excepciones.

### **2) “Los millonarios no cuentan las llamadas, solo cuentan los cierres”.**

Es sorprendente los números de cierres que registran estas personas, incluso cuando trabajan a tiempo parcial. Los millonarios del MLM no cuentan las llamadas, rara vez o nunca lo hacen.

Como un millonario lo expresó tan acertadamente: “*¿Cuentas las llamadas? Tienes que estar bromeando. Solo dejo de llamar hasta que hago cierres*“. Cuando se le preguntó si tenía alguna noción de cuánto tiempo se sienta y hace llamadas dijo “*toda la noche si es necesario*”.

Los millonarios del MLM ven lo que hacen, ya que la norma no tiene nada especial. Simplemente llaman y siguen llamando, sin importarles ni preocuparse por los números. Como dijo otro millonario: “*Estoy demasiado ocupado haciendo llamadas telefónicas como para tener que contarlas. Solo me interesa un número: SUFICIENTE. Y sé que lo acerté cuando recluté a alguien, y lo hago casi todos los días*”.

### **3) “Los millonarios ven los negativos como el máximo positivo”.**

Como uno de los millonarios dijo: “¿Negativos? ¿Qué negativos? Nunca me encuentro con ninguno. Solo recibo una respuesta y esa respuesta de mi prospecto es ”ME UNO“ o “NO ME UNO“. Y si no se unen, ¿a quién le importa? ¡Lo hice, y eso es todo lo que importa! ¡Ya encontraré a aquellos que sí lo quieran!”

Una de las principales millonarias de Mary Kay dijo: “*O las personas son POSITIVAS con respecto a este negocio, o yo soy POSITIVA*”.

¡GUAUU! Qué gran mentalidad y no es de extrañar que ella gane un montón de dinero cada año. Para ella, NO hay negativos.

### **Hay personas que NO son para el MLM.**

Una millonaria de una empresa de marketing en red lo dejó claro: “Los verdaderos ganadores en el MLM entienden que hay más personas que NO son para este negocio. Y los millonarios se hacen ricos al NO importarles quién es o no para el negocio. No importa. Lo único que importa es que DEBEN encontrar a alguien que sí lo sea.

Vía | [Street Directory](#)

*Si has terminado de leer esta guía, tenemos 2 regalos adicionales para tí. Los siguientes artículos fueron publicados como columnas independientes en el Blog de Viva el Networking, pero hemos querido incorporarlos como parte del sistema de reclutamiento de prospectos porque creemos que ayudarán de sobremanera a quienes deseen hacerse profesionales en el Network Marketing.*

## **Bonus: 30 preguntas que te ayudarán a RECLUTAR los mejores PROSPECTOS en MLM**

### **Por qué las preguntas aumentan tu reclutamiento de redes de comercialización**

Una de las razones por las cuales las personas luchan con el reclutamiento en tu compañía de mercadeo en red es que piensan que se trata de distribuirle a alguien un kit o un paquete cuando la esencia de la incorporación de prospectos de marketing multinivel es encontrar personas con mentalidad positiva que desean más en su vida. ¿Te gustaría aprender a reclutar en mercadeo en red con preguntas sencillas? ¿Cómo averiguar si la gente quiere más? Simplemente les haces las preguntas correctas.

### **Cómo usar estas guías de MLM**

Colocar estas preguntas cerca de tu computadora cuando estás hablando con prospectos en el teléfono es una buena idea, por si alguna vez se te atara la lengua o te faltan las palabras, una de estas preguntas bien colocadas te sacará del apuro y obtendrás a tu prospecto hablándote a ti. También querrás estar preparado con las respuestas a las posibles preguntas que puedan hacerte. Recuerda, algunos prospectos pueden necesitar un poco más de información sobre las compañías de mercadeo en red y otros no, y también pueden haber tenido malas experiencias en el pasado.

### **¡Aquí tienes! 30 Preguntas que te ayudarán con tu reclutamiento de prospectos**

1. ¿Estarías abierto a un proyecto paralelo que no interfiriera con lo que estás haciendo actualmente?
2. ¿Estarías dispuesto a explorar otra vía para generar ingresos a tiempo parcial?
3. ¿Qué ha cambiado recientemente en tu vida que te tiene abierto a un negocio familiar?
4. ¿Alguna vez te preguntaste si había una forma de ganar dinero en Facebook?
5. ¿Alguna vez te dio la sensación de que estabas destinado a hacer algo grandioso?
6. Si tuvieras el dinero, ¿saltarías en esta oportunidad?

7. Sé que no lo sabes, pero si lo supieras, ¿qué es lo que realmente te gustaría tener en la vida?
8. ¿Cuánto tiempo tendrás que seguir trabajando tantas horas?
9. ¿Alguna vez deseaste poder viajar más?
10. ¿Alguna vez pensaste en cómo te gustaría pasar más tiempo con tu familia?
11. Si alguien estuviera dispuesto a mostrarte cómo ganar dinero desde casa, ¿harías la capacitación?
12. ¿Sabías que hay formas de generar ingresos que fluyen a tu cuenta bancaria ya sea que no salgas de la cama o de la casa?
13. Si tuvieras una varita mágica, ¿cuál sería tu trabajo perfecto?
14. Si tuvieras una varita mágica, ¿cómo sería tu vida perfecta?
15. Cuando dijiste que querías pasar más tiempo con tu familia, ¿lo dijiste en serio?
16. ¿Mantienes tus opciones abiertas cuando se trata de ganar dinero extra?
17. ¿Conoces a alguien que se haya visto afectado por la economía y que esté dispuesto a ganar dinero extra?
18. Estoy buscando un buen planificador financiero / agente de bienes raíces / lo que sea para trabajar en el negocio familiar que estoy haciendo a tiempo parcial, ¿conoces a alguien que esté interesado?
19. ¿Te gusta ayudar a otras personas y estarías interesado en que te paguen por hacerlo?
20. ¿Te ves haciendo lo que estás haciendo dentro de 20 años?
21. ¿Has encontrado lo que estás buscando que proporcionará la máxima libertad para ti y tu familia?
22. Si el dinero no fuera un problema, ¿qué harías para divertirte?
23. Si el dinero no fuera un problema, ¿cómo ayudarías a la gente?
24. ¿Qué es lo que te gustaría ver en un negocio familiar?
25. ¿Qué te gusta de lo que estás haciendo actualmente?
26. ¿Qué te gustaría cambiar sobre tu situación actual?
27. ¿Qué desafíos enfrentaste en el pasado?
28. ¿Cuáles son tus metas para este año? ¿Por qué?
29. ¿Qué te hizo unirse a un negocio familiar en el pasado?
30. ¿Qué esperabas obtener de tu último negocio casero que no lograste?

Con estas preguntas seguramente podrás iniciar una conversación interesante sobre el network marketing. Sea que la respuesta que den sea afirmativa o no, ya estarás un paso adelante, entrenando para cuando llegue tu siguiente cliente y así sucesivamente. Estas preguntas también te ayudarán a obtener información sobre las necesidades de tus clientes y cómo abordarlas con una solución que tu producto o tu oportunidad de negocio está ofreciendo.

Vía | [Ray Higdon](#)

## **Bonus 2: Cómo acelerar tu PROSPECCIÓN y lograr un mayor RECLUTAMIENTO**

Algunas personas piensan que la idea de un bombardeo de reclutamiento es toda una locura, y que no se puede (o incluso no se debe) tratar de incorporar a una tonelada de personas en un corto período de tiempo. Pero si sé una cosa, es que el éxito ama la velocidad. Aquí te doy una respuesta clara de por qué un bombardeo de reclutamiento si funciona.

### **Piensa en lo siguiente...**

Imagínate que yo soy un piloto a tiempo parcial y me gustaría hacer un vuelo corto, digamos, desde Las Vegas a Los Ángeles. Así que ya estoy en la pista y tengo todo listo para despegar. ¿Cuál es el primer paso? ¡Pues dale un poco de aceleración a tu avión! Pero...

Ya que solo soy un piloto a tiempo parcial, quiero tomar las cosas con calma al principio. Digamos que únicamente le doy un 10 por ciento de aceleración. ¿Crees que con eso voy a poder despegar? ¡No! Lógicamente no. Yo me estoy moviendo, seguro... pero nunca voy a poder despegar con solo un 10 por ciento de aceleración.

Ahora, ¿qué pasa si aumento el acelerador hasta el 60 por ciento? Me estoy moviendo un poco más rápido en ese momento, ¡pero todavía no he logrado levantarme como yo quiero! Entonces, ¿hay algo que funciona mal con el avión? ¿Es el clima? ¡Tal vez no lo he intentado lo suficiente! Si solo le doy un poco más de tiempo, ¿crees que despegaré con un 60 por ciento de aceleración?

**¡Definitivamente NO!**

## **Si realmente quieres despegar tu avión, tienes que darle el 100 por ciento de aceleración!**

Aquí está la cosa. Incluso si estás a tiempo parcial, si tan solo tienes metas pequeñas, o si tal vez tienes un destino cercano que deseas alcanzar... siempre tienes que darle el 100 por ciento de aceleración por una temporada para despegar. Necesitas una explosión para ponerte en marcha.

Es por eso que realmente no funciona decir: “Hum, creo que solo reclutaré a una persona por mes y, finalmente, mi negocio despegará”. ¿Sabías que, por lo general, menos del 3 por ciento de los distribuidores en cualquier compañía han reclutado a otras 10 personas, o a más gente en su carrera de mercadeo en red? Si quieres ser parte de ese 3 por ciento, una buena campaña de reclutamiento te ayudará a llegar allí.

### **Una vez que estés en el aire, ENTONCES vuelve a escalar**

Así que ya dejé el suelo y estoy volando ahora. El acelerador al 100 por ciento funcionó muy bien, entonces, ¿por qué no lo mantengo allí? ¿Sabes lo que pasará? El motor se quemará. No es sostenible. Una vez que estés en la altitud adecuada, puedes hacer retroceder el acelerador a aproximadamente 60 o 65 por ciento y deslizarte un poco. Aún le estás dando algo de poder, pero no te vas a quemar.

Ten en cuenta que deseas detectar los reclutas que vas a incorporar. No quieres contactar a 20 personas solo por decir que lo hiciste... ¡lo que quieres es llenar a tu equipo de capitanes y hacer que tu negocio se dispare!

Vía | [Network Marketing Pro](#)

## **Una Guía de**

 **VIVAELNETWORKING**