

Manual de multinivel

Aprende como desarrollar y
crear una red

RdP

Red de Prosumidores



Este manual es una herramienta fundamental que debe leer toda persona que participe en negocios de multinivel

Manual elaborado por Celestino Quintana

Puedes hacer uso de él para regalarlo a tus directos en tu negocio multinivel o como bono de una suscripción a tu boletín, pero nunca debes hacer uso para lucrarte económicamente cobrando por difundirlo.

¿Qué es multinivel?

Es una oportunidad de negocio que ofrece la posibilidad de alcanzar la independencia económica en el plazo de pocos años.

Es una oportunidad para tener unos ingresos complementarios a los que nos genera nuestra actividad cotidiana.

Es una oportunidad de conseguir ingresos de tipo residual.

Imagínate por un momento que sufres un despido, que tu negocio tradicional está ahogado por los impuestos y la competencia o simplemente que quieres tener unos ingresos mejores.

¿Te vendría bien disponer de otra fuente de ingresos que te garantizase mejorar tu nivel de vida?



Creando tu propia organización multinivel eso es posible, con la inversión de un pequeño capital tienes la posibilidad de garantizarte tu seguridad financiera, y lo mejor, sin necesidad de abandonar tu actual ocupación profesional, el multinivel es compatible con cualquier actividad y solamente requiere unas horas semanales que podemos detraer por ejemplo de nuestro tiempo de ocio.

Gracias al multinivel gente normal tiene la capacidad de conseguir ingresos en cantidades superiores a cualquier otro tipo de negocios. Todos tienen un denominador común: *"saben que la persistencia, el trabajo serio y la convicción son los tres elementos en los que se asienta su éxito"*

¡VIVE TUS SUEÑOS!

Desarrolla negocios multinivel para conseguir aquello que deseas y que probablemente un salario nunca te permitirá alcanzar



Los miembros de Red de Prosumidores que lo solicitan tienen este Manual Multinivel personalizado

2

Para darse de alta en Red de Prosumidores: <http://www.prosumidores.de/index.php?username=jfl1974>

Para participar en el negocio que desarrollo: <http://www.portucuenta.ws>

¿Por qué participar en un multinivel?

¿Cómo prevés que será tu futuro?

¿Tu actividad actual lo puede mejorar sustancialmente?

¿Vives en la vivienda te gustaría vivir?

¿Conduces el modelo de coche te gustaría conducir?

¿Tienes el estilo de vida que te gustaría disfrutar?

¿Tienes más de una fuente de ingresos?

Todas las personas tenemos sueños, es algo innato al ser humano, es lo que hace que progrese, pero, ¿Hasta donde has podido acercarte a tus sueños? ¡Ya has abandonado!

Ahora con la distribución multinivel tienes la oportunidad de conjugar tus intereses personales con los de muchas empresas que mediante el sistema de mercadeo multinivel saben que pueden evitarse los enormes costes de una campaña de publicidad a nivel mundial y su mantenimiento, a cambio crean una organización multinivel y dejan ese trabajo de promocionarla por el sistema persona a persona, es la fórmula más efectiva de hacer publicidad y muchas empresas la comienzan a aplicar.

Y tú puedes integrarte, te aseguro que si haces bien tu trabajo serás magníficamente recompensado por él. Cuantas más personas conozcan la empresa por tu promoción o por la de algún miembro de tu organización tú obtendrás mayores ingresos.

Implicarse en el multinivel representa una gran oportunidad de negocio, puesto que es posible crear una organización de proporciones asombrosas comenzando por uno mismo con una inversión de capital insignificante o nula.

El mayor activo de tu organización multinivel eres tu mismo y tu capacidad de darla a conocer, porque eres el vértice del que parte y el espejo en el que se mirarán muchos de los miembros que patrocines.

La idea es tan simple que si no conoces el funcionamiento del multinivel, su potencial puede dar lugar a tu incredulidad, evitando que participes y te involucres al 100% e incluso puede que abandones antes de haber comenzado a promocionarlo en serio.

Es decisión personal intentar conseguir el mayor trozo posible del mercado o dejar que lo hagan otras personas. Las Empresas ahorran en distribución y publicidad, y ese monto queda a disposición de los propios consumidores organizados en una red multinivel. Hay mucho dinero en el reparto y los que crean las mayores organizaciones en la red mundial más participarán en los beneficios, sin importar cuando comienzan a hacerlo.

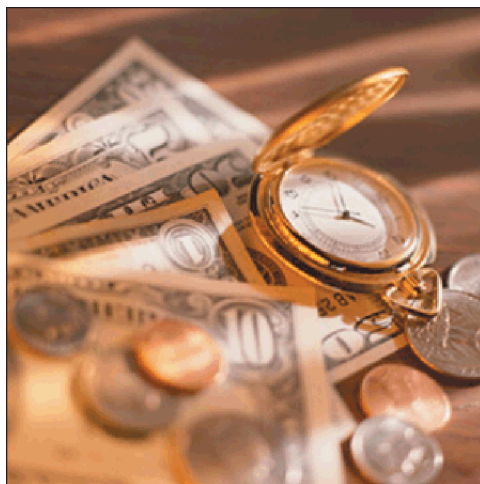
Los miembros de Red de Prosumidores que lo solicitan tienen este Manual Multinivel personalizado 3

Para darse de alta en Red de Prosumidores: <http://www.prosumidores.de/index.php?username=jfl1974>

Para participar en el negocio que desarrollo: <http://www.portucuenta.ws>

¿Qué tengo que invertir para obtener esos beneficios?

1. Tiempo. Es la mejor inversión, porque tu eres quien decides lo que quieres hacer con él. Todas las personas disponemos del mismo tiempo cada día, unas lo emplean en trabajar para otros y descansar para hacer lo mismo toda su vida hasta la jubilación, otras el trabajo lo hacen como autónomos, y algunas personas decidimos hacer algo *extraordinario* dedicando parte de nuestro tiempo de ocio (2-3 horas al día) a nuestro negocio multinivel. Tenemos la capacidad de multiplicar nuestro potencial en otras personas a las que ayudamos y enseñamos, hasta convertir ese tiempo extra en cientos o miles de tiempos extras haciendo lo mismo que nosotros y generando pequeños beneficios de muchos tiempos. Cada día con sus 24 horas es una inversión y cada día perdido es irrecuperable.



2. Dinero. Actualmente y más gracias a internet hay mas Empresas que usan el sistema multinivel. Una buena empresa multinivel es la que deja claro desde el principio lo que pone al alcance de cualquier persona en infraestructura y beneficios. Si combinas el costo de usar sus productos/servicios con el factor tiempo la relación inversión/rentabilidad en unos años te estará dando ingresos que serán muy interesantes, con el potencial que los ingresos en multinivel suelen aumentar cada mes hasta los topes que suelen fijar las empresas en su Plan de Ganancias y hay personas que llegan a conseguir y superar ingresos de decenas de Euros o Dólares mensuales después de unos años de trabajo profesional.

3. Optimismo. Debes de ser optimista y positivo en todo momento en que vas a conseguir lo que te propones y para poder animar a todo tu equipo. Si eres optimista te será fácil transmitir ese estado de ánimo.

4. Trabajo y perseverancia. Debes trabajar con constancia y con inteligencia manteniendo una acción diaria en la promoción de tu negocio. Es mejor dedicar 3 horas al día que no 15 seguidas el fin de semana. En el multinivel todo el mundo comienza en el mismo punto. No se pueden coger atajos ni comprar un puesto de éxito.

5. Creatividad. Aprende lo que funciona, aplícalo y duplícalo al 100% y a partir de ahí, mejora lo que estás haciendo, no caigas en el error de inventar cosas diferentes a las que funcionan para otros. Reinventar la rueda y hacerla cuadrada te va a conducir al fracaso.

Los miembros de Red de Prosumidores que lo solicitan tienen este Manual Multinivel personalizado

4

Para darse de alta en Red de Prosumidores: <http://www.prosumidores.de/index.php?username=jfl1974>

Para participar en el negocio que desarrollo: <http://www.portucuenta.ws>

Multinivel es ayudar a otros, no aprovecharse.

El multinivel es relación entre personas que buscan y ofrecen oportunidades y comparten ideas de negocios.

Piensa en lo que tu puedes conseguir, y después piensa en lo que será multiplicado creando nuevos negocios asociados.

En el multinivel *tu éxito depende de la prosperidad de tus socios*, si comienzas a desarrollar tu organización multinivel pensando en aprovecharte de los demás y no poner nada de tu parte, estás condenado al fracaso.

Cuanta más información y experiencia tengas sobre tu empresa y su plan de marketing para desarrollarlo, mejor y

más fructífera será tu actuación ayudando a los nuevos socios.



Al principio debes actuar como una esponja, tomando la mayor información

posible, haciendo preguntas y buscando respuestas.

Todos los miembros del equipo en el que te integras estarán dispuestos a ayudarte, tu éxito personal contribuye al éxito global del equipo.

Otro factor importante es saber con quien te asocias, es esencial la persona que te patrocina en el negocio y al tiempo debes demostrar a tus patrocinados en todo momento con tus actuaciones una total integridad desprovista de cualquier atisbo de egoísmo.

La credibilidad del negocio y del equipo depende de la actuación de cada uno de los miembros implicados en el proyecto.



Los miembros de Red de Prosumidores que lo solicitan tienen este Manual Multinivel personalizado

5

Para darse de alta en Red de Prosumidores: <http://www.prosumidores.de/index.php?username=jfl1974>

Para participar en el negocio que desarrollo: <http://www.portucuenta.ws>

Patrocinar

Patrocinar a alguien dentro del equipo es asumir la responsabilidad y el compromiso de ayudar al nuevo miembro hasta que este demuestre conocimientos suficientes.

Debes demostrar a tu patrocinado que estás dispuesto/a a ayudarlo de todas las formas posibles a que tenga éxito en el negocio. Debes enseñarle todo lo que sabes y lo que es más importante, debes enseñarle a enseñar.

Demuestra profesionalidad en el patrocinio practicándolo de forma firme y continuada. Los grandes ingresos de MLM proceden del continuo crecimiento de tu organización, y eres tu quien debe dar ejemplo con tu actuación. Ten en cuenta que tu red crece como un árbol de grandes troncos que se van ramificando, y es conveniente de vez en cuando fortalecer cada una de esas ramas con patrocinios personales.

Aún conociendo el potencial del MLM, en ningún momento es un negocio donde se gana sin trabajar y si llegaste a este negocio con esa idea, vas a conseguir nulo o escaso éxito.

Para conseguir unos ingresos adicionales a los que te genera tu actividad normal tendrás que dedicar una parte de tu tiempo libre a patrocinar y a ayudar a los nuevos socios. Tu objetivo debe ser duplicar tu forma de trabajar. Cuando tus patrocinados te imiten y patrocinen enseñando a enseñar, tu esfuerzo comenzará a verse gratificado económicamente.

Si eres una persona ambiciosa y quieres construir un negocio de mucho éxito, debes buscar personas serias y con mentalidad ganadora. Muchas veces desechamos para patrocinar las personas de ingresos medios o superiores, porque ya han conseguido el éxito en tu actividad cotidiana, pero suelen ser los mejores candidatos porque son rápidos en comprender y apreciar los múltiples beneficios del MLM, también son buenos candidatos los que desarrollan profesiones liberales, porque dependen exclusivamente de los ingresos que generan y conocen el valor de tener cubiertas sus espaldas cuando están enfermos o de vacaciones, ya que en esos espacios de tiempo su actividad deja de generar dinero.

A nadie se le escapa el atractivo que tiene disponer de un negocio que una vez puesto en marcha, está generando ingresos continuamente.

Los miembros de Red de Prosumidores que lo solicitan tienen este Manual Multinivel personalizado 6

Para darse de alta en Red de Prosumidores: <http://www.prosumidores.de/index.php?username=jfl1974>

Para participar en el negocio que desarrollo: <http://www.portucuenta.ws>

La duplicación

Hazte una pregunta ¿Cuántas personas quieres tener en tu organización que vayan a desarrollar el negocio multinivel como lo haces tú?

Muchos te imitarán en lo bueno, y también en lo malo.

Si tienes la intención de desarrollar una red grande y próspera de MLM la búsqueda de nuevos prospectos debe ser continua y prioritaria y en el segundo lugar de tus prioridades debes establecer la de ayudar y enseñar a las personas que vayas patrocinando, lo que dará profundidad y seguridad a tu red.

Nunca debes ser selectivo en la presentación del negocio, porque nadie va voceando que no le gusta el trabajo en red y mucho menos si aún no lo conoce adecuadamente, es decir, nunca debes decidir tu por nadie, igual que a ti no te gustaría que hubiesen decidido por ti si aprovechar o no esta oportunidad.

Tu misión es la de informar al mayor número de personas, la de ellas decidir si les interesa o no asociarse contigo.

Habla con todas las personas que puedas acerca de la oportunidad de integrarse en tu red como miembro y prepárate adecuadamente para enseñarles el plan de desarrollo del negocio a los nuevos socios.



Piensa que aproximadamente un porcentaje de las personas tienen aptitudes para desarrollar este tipo de negocios, otras no se mostrarán receptivas a iniciarlo y otras abandonarán con el mismo entusiasmo con el que comenzaron porque esperaban resultados rápidos y sin esfuerzo o por cualquier otro motivo insignificante de cualquier índole que les sirva de excusa.

Las personas con aptitudes están ahí, sólo hay que buscarlas, son personas con una motivación personal innata a las que les seducen los retos y las nuevas oportunidades, dispuestas a buscar el éxito y a asociarse a personas de éxito como tú.

Recuerda que *el éxito es una actitud mental, nunca una meta.*

Así pues decídetelo desde ahora a ser una persona de éxito y transmite esa actitud a tu alrededor.

Los miembros de Red de Prosumidores que lo solicitan tienen este Manual Multinivel personalizado

7

Para darse de alta en Red de Prosumidores: <http://www.prosumidores.de/index.php?username=jfl1974>

Para participar en el negocio que desarrollo: <http://www.portucuenta.ws>

Contactos para tu organización

La forma más sencilla para poder hablar del negocio a una persona es hacerle la pregunta ¿disfruta Usted con su trabajo?

Si su respuesta es negativa será muy fácil hablarle de tu multinivel como una oportunidad a tiempo parcial que le pueda abrir otras alternativas en pocos años.

Si su respuesta es positiva podemos argumentarle aspectos de mejora de su calidad de vida y la de su familia, como una vivienda más grande, cambiar de coche, disfrutar de las vacaciones soñadas que sus ingresos actuales no le permite disfrutar, etc...

Si queremos tener la posibilidad de hablar de la oportunidad de negocio debemos establecer primero la existencia de una necesidad.

Cuando nuestro interlocutor tiene una vida satisfecha y acomodada es difícil que modifique su situación para desarrollar un multinivel de éxito y no es el tipo de persona que buscamos.

En estos casos debemos actuar con discreción y dejar la puerta abierta, sin presiones, la vida tiene muchos avatares y lo que hoy no es de nuestro interés mañana podemos convertirlo en una prioridad, déjale pues a tu contacto una forma de saber donde encontrarte y que él/ella decida comenzar cuando lo decida.

Tu no compras nada que no necesitas y nadie se involucra en negocios al que tiene que dedicar parte de su tiempo libre, si no le va a representar un beneficio que cubra alguna de sus necesidades.

Y si te devuelven la pregunta y es a ti a quien le preguntan si te gusta tu trabajo en el multinivel y en que consiste esta debe ser tu respuesta: *"Mi trabajo consiste en enseñar a las personas que lo deseen como pueden mejorar sus ingresos"*

Finalmente un consejo, haz del intercambio de tarjetas una regla y para ello necesitas tener tú una que sea sencilla y de tamaño estándar, para que se pueda guardar en cualquier tarjetero. Dentro de un tiempo pueden llamarte para comenzar como miembros de tu red.

Las tres primeras fases (La fase puede ser una quincena, un mes o un trimestre a criterio personal de cada uno)

Inicio - 1ª fase (una quincena, un mes o un trimestre):

1. Date de alta en el multinivel si es posible integrado en un equipo que trabaje de forma profesional.
2. Familiarízate por completo con tu negocio y todas las fuentes de beneficios.
3. Lee varias veces este manual, artículos y libros sobre multinivel, en la bibliografía tienes una relación.
4. Asiste a todas las reuniones que puedas:
 - * Reuniones de presentación del negocio.
 - * Reuniones de persona a persona cuando sea tu patrocinador quien presenta el negocio, así aprendes de él.
 - * Reuniones de formación sobre tu multinivel.
5. Aprende que el multinivel no es un negocio piramidal, en el multinivel se distribuyen productos o servicios y todo el mundo tiene que hacer un trabajo propio, mientras que en la pirámides sólo se mueve dinero y a los primeros siempre les llega el dinero sin hacer nada, por eso las pirámides son ilegales en todos los países.
6. Aprende como funciona todo en tu negocio multinivel.
7. Aprende a presentar el negocio y a explicar el Plan de Marketing
8. Prepara una gran lista escrita de personas potencialmente interesadas en tener ingresos extras y no dejes de aumentarla.
9. Asiste a todos los cursos de formación y conferencias que puedas.
10. Plantéate desarrollar un Plan de Acción, por ejemplo, patrocinar personalmente un nuevo socio cada semana o cada mes, ese será el ritmo de crecimiento que tu decides para tu red.

Los miembros de Red de Prosumidores que lo solicitan tienen este Manual Multinivel personalizado

9

Para darse de alta en Red de Prosumidores: <http://www.prosumidores.de/index.php?username=jfl1974>

Para participar en el negocio que desarrollo: <http://www.portucuenta.ws>

Desarrollo - 2ª fase.

Ayuda a tus patrocinados a desarrollar correctamente los 10 puntos de la primera fase.

Participa activamente en reuniones de entrevista persona a persona.

Atiende y supervisa el proceso de formación de al menos $4 \times 4 = 16$ socios que pueden integrarse en tu organización, 4 directos tuyos y 4 directos de cada uno de ellos, así les estarás enseñando como deben ayudar a sus propios directos.

Consolidación – 3ª fase

No dejes de apoyar a tus patrocinados directos a formar a sus propios patrocinados, ten en cuenta que tus patrocinados directos duplicarán tu filosofía sobre crecimiento, apoyo y otros factores muy importantes que aquí estamos explicando para el éxito de una red multinivel.

Y lo más importante, duplica que miembros de tu equipo tengan negocios exitosos y seguros enseñándoles a usar las herramientas adecuadas.

Un Networker que quiera tener EXITO desarrollando un multinivel a través de internet en un plazo más corto debe disponer de 5 herramientas imprescindibles y duplicarlo con sus patrocinados para que ellos también consigan el éxito más fácilmente.

Un sitio web propio personalizado
PROCURA QUE TU MULTINIVEL TE FACILITE UNO

Un sistema que te permita reunirte en cualquier momento
SALAS DE CONFERENCIAS ONLINE

Un sistema de comunicación inmediato y programable
AUTO-RESPONDEDORES PROFESIONALES

Un sistema de formación
CURSOS o SEMINARIOS

Un sistema de promoción viral
RED DE PROSUMIDORES

Los miembros de Red de Prosumidores que lo solicitan tienen este Manual Multinivel personalizado 10

Para darse de alta en Red de Prosumidores: <http://www.prosumidores.de/index.php?username=jfl1974>

Para participar en el negocio que desarrollo: <http://www.portucuenta.ws>

La clave del éxito de tu organización multinivel

El éxito de tu red no depende sólo de ti y del ejemplo que tu transmitas, hay otro factor a tener en cuenta: "buscar e identificar los ases entre las figuras"

El proceso de crear una organización multinivel tiene un factor de azar parecido al de voltear las cartas de una baraja. Según vas presentando el negocio aparecerán figuras a las que les interesará y cartas sin valor que irán a otro ritmo.

Entre las figuras están los joker, personas ya expertas que saben aplicar correctamente los principios del multinivel. También están los ases que captan desde el principio el potencial de este tipo de oportunidad de negocio que se les presenta y que se ponen a desarrollarlo sin dilación.

Esos ases hacen explosionar tu organización con un crecimiento superior a la media y necesitas estar preparado para darles el apoyo, estímulo y reconocimiento adecuado.



Son personas que generan buen ejemplo tanto para ti como para todo su equipo y además suelen estar dotados de un entusiasmo y optimismo innato.

Es fácil reconocerles por estas características:

- Siempre están haciendo preguntas y demandan respuestas (lo que te exige que tu estés preparado)

- Tienen interés en las personas de su equipo

- Son curiosas por naturaleza

- Se programan sus metas y objetivos

- No dilatan la acción. Su lema es "ahora es el momento"

- Tienen una actitud positiva

- Les encanta aprender

- Su energía y disposición para el negocio es total

- Su compañía es gratificante

- Están convencidos del éxito y trabajan para su consecución

Los ases son fruto del trabajo duro y la determinación.

¿Eres un as? ¿Cuántos ases tienes en tu red? ¿Cuántos quieres que sean como tu?

Puedes mejorar cada día, es decisión personal hacerlo.

Prográmate para el éxito

El ser humano tiene la capacidad de aprender. Y el éxito es una actitud mental que se puede aprender. Podemos hacer de él una filosofía de vida que podemos decidir asumir como propia.

Para ello debemos crear una serie de instrucciones programadoras que se vayan implantando en nuestra mente subconsciente.

“Se puede alcanzar todo aquello que la mente humana sea capaz de concebir y en lo que pueda creer”

Estas instrucciones deben ser creíbles y aceptables para nuestra mente consciente a fin de evitar conflictos con nuestras creencias actuales, y para integrarlas debes creer totalmente que podrás realizarlas.

Haz lo siguiente:

- Elabora una lista de instrucciones simples sobre lo que quieres, planteadas en tiempo presente, como si ya las hubieras logrado.
- Deja que sea tu mente subconsciente la que a través de un proceso interno determine las actuaciones más adecuadas para su consecución. Proceso de *“consulta con la almohada”*. ¿Cuántas veces te has levantado por la mañana viendo con claridad la solución a un problema?.

Ejemplo estándar sobre como trabajar la explosión de tu negocio multinivel para conseguir una organización de éxito:

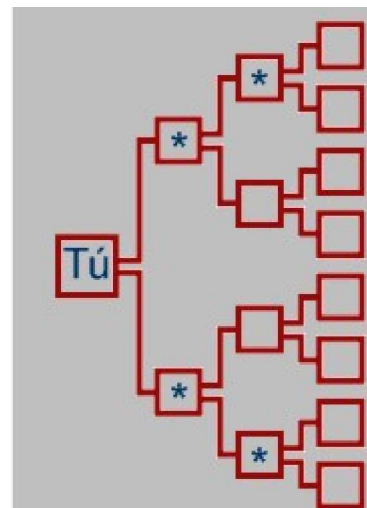
PASO UNO: Patrocina personalmente a 4 personas en la primera fase.

PASO DOS: Ayuda a tus patrocinados para que en su primera fase tengan 4 personas patrocinadas.

PASO TRES: Consolida tu organización ayudando a los 16 socios nuevos a tener beneficios.

PASO CUATRO: Terminado el ciclo inicia uno nuevo.

PASO CINCO: Si un miembro no quiere ser ayudado, olvídate de él y busca a otra persona que si quiera participar activamente.



Haz del éxito un hábito

Las personas de éxito hacen precisamente aquello que no hacen la generalidad de las personas.

Si repites el ciclo anterior y cada mes patrocinas a 4 nuevos miembros que a su vez hacen lo mismo, tendrás en 9 meses una organización teórica de 262.144 miembros.

Supongamos que solo se involucran en la duplicación de cuatro nuevos miembros el 10% quedando la teoría reducida a 26.144 miembros.

Y de esos miembros siguen las pautas de éxito otro 10%, por tanto tendrás en 9 meses una organización formada por casi 2.600 miembros activos, lo que te habrá generado unos beneficios muy superiores a un sueldo, y tendrás asegurada tu independencia financiera con el crecimiento y autoconsumo semanal que se genera en tu organización.

Sobre estas premisas:

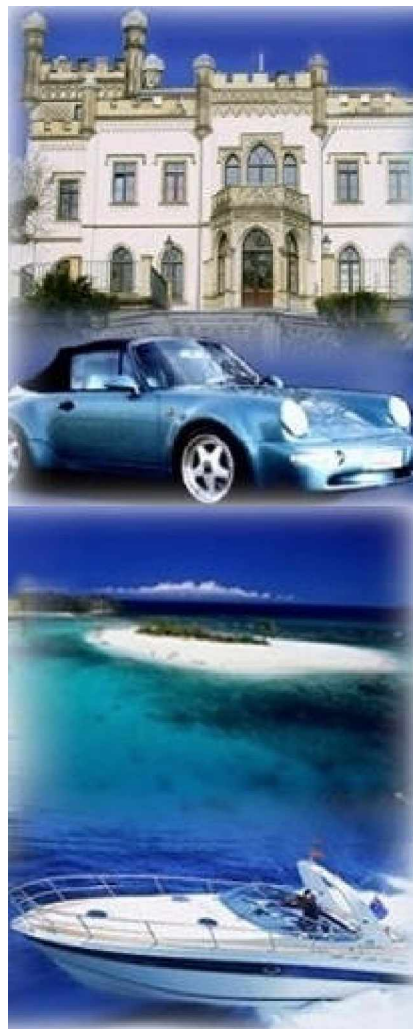
- ¿Estarás dispuesto/a a dedicar 10-15 horas semanales a promocionar tu negocio?
- ¿Qué harás con tus beneficios extras?
- ¿Cambiarán en algo tu estilo de vida?

Si partiendo de cero has conseguido esa organización en 9 meses, que no puedes conseguir a partiendo de 2.600 personas en los siguientes 9 meses. ¡Comienza a soñar en grande!, mantén los pies en el suelo y ¡trabaja para conseguirlo!.

Escribe en un listado lo que quieres conseguir o adquirir, escribe siempre en tiempo presente:

- Como en los mejores restaurantes
- Viajo en primera clase
- Me compro un coche de gama alta, modelo...
- Etc...

Haz tarjetas diferentes con los enunciados de este listado y lee una cada día al levantarte y antes de dormirte. Recuerda que te estás programando para el éxito. ¡Deja que tu subconsciente trabaje para ti y que sea él quien busque las soluciones!



“No cuestiones, cree y las cosas buenas comenzarán a suceder”

Los miembros de Red de Prosumidores que lo solicitan tienen este Manual Multinivel personalizado

13

Para darse de alta en Red de Prosumidores: <http://www.prosumidores.de/index.php?username=jfl1974>

Para participar en el negocio que desarrollo: <http://www.portucuenta.ws>

Busca una Empresa que se adapte perfectamente a un desarrollo multinivel

Procura que sea una Empresa de ámbito preferentemente mundial, con un producto o servicio de alta demanda y fácilmente duplicable.

Si es posible que te facilite el teletrabajo por internet proporcionándote un sitio web.

Aplica a TU NEGOCIO MULTINIVEL el programa del éxito. Trabaja duro los primeros 90 días sin cuestionarte nada y sin intervalos, eso hará que adquieras el hábito del éxito y además comenzarás a obtener recompensas financieras muy interesantes por tu trabajo, uno de los aspectos más motivadores que existen.

El perfil de una persona de éxito es:

- Trabajo duro
- Perseverancia
- Buena organización de su tiempo

Si has hecho lo correcto durante 90 días tu organización comenzará a crecer y tu a ganar buen dinero, que es el medio que te permitirá alcanzar la mayoría de tus sueños.

Ya lo decía Groucho Marx: *"hay cosas mucho más importantes que el dinero, ¡pero son tan caras!"*

El multinivel es muy parecido a las franquicias y en estas siempre buscan personas comprometidas dispuestas a asumir un cierto riesgo económico y a seguir un patrón ya probado que les conduzca al éxito. El multinivel tiene la ventaja de que el desembolso es asumible por todas las personas y todas ellas tienen la posibilidad de duplicar el patrón. Cuanto menos lo variemos ese patrón en cada generación de la duplicación, más garantizado está el éxito.

¿Qué busca una buena franquicia?. Personas ganadoras, dispuestas a aprender y a trabajar con seriedad. Haz lo mismo, busca en tu lista que ese tipo de personas sean tus patrocinados. Preséntales el negocio sin decidir tú por ellos/as. A ninguna persona le gusta que decidan por ella.

Una organización multinivel es exitosa cuando se hace una buena labor de equipo y nada mejor que trabajar codo a codo creando sinergia.

La idea básica del multinivel es autoconsumir, promocionar, compartir, patrocinar y ayudar, ¡Así de sencillo. No lo compliquemos!

Los miembros de Red de Prosumidores que lo solicitan tienen este Manual Multinivel personalizado 14

Para darse de alta en Red de Prosumidores: <http://www.prosumidores.de/index.php?username=jfl1974>

Para participar en el negocio que desarrollo: <http://www.portucuenta.ws>

¿Cómo se gana dinero en el multinivel?

La mayoría de las personas ganan dinero lineal, es decir cobran por el trabajo de hacen en el día, es decir, trabaja un día y gana dinero, y así siempre.

Hay algunas personas que gozan de lo que se llama ingreso residual, este tipo de dinero se obtiene al beneficiarse de un trabajo previa, por ejemplo un escritor de éxito cuando se reedita su libro, o un cantante cuando sale un nuevo CD recopilación de sus canciones, o un agente de seguros, cuando se le renueva una póliza.

En un multinivel disfrutamos de esos dos tipos de ingresos.

Obtenemos ingresos lineales:

- Cada vez que en tu organización se abre el centro de negocios de un nuevo socio. El día que se abre ese centro tu ganas dinero

Obtenemos ingresos residuales:

- Cada vez que en un centro de tu organización se realiza autoconsumo. Tu recibes de forma repetida beneficios cada semana

Muchas personas creen que es necesario estar al principio de un multinivel para obtener grandes beneficios, pero eso no es así ya que el multinivel ofrece la misma oportunidad a todos, y se exige una labor mínima de patrocinio personal y un trabajo de creación personal del negocio.

Cada nuevo miembro se encuentra en el vértice de su propia organización o si lo quieres ver de otra forma en la raíz de su árbol que se va ramificando y puede hacerla crecer hasta los límites que su actitud y perseverancia le permitan. Su predecesor en la organización puede ocurrirle que por falta de actitud o constancia no cree su parte personal y en ese caso no obtendrá beneficios.

En la mayoría de los empleos y trabajos se cobra lo que otros deciden que vale lo que hacemos.

En un multinivel se gana por lo que haces y eres tú quien decide lo que vale tu trabajo.

Un patrón para el éxito

En el primer multinivel que participé aprendí un patrón para el éxito

Quiero adaptarlo aquí por si quieres aplicarlo a la creación de tu Red de Prosumidores

UTIL PARA TODOS LOS PROSUMIDORES:

1. Define tu SUEÑO

¡¡¡Escríbelo y léelo todos los días!!!. Te ayudará en los momentos en que encuentres obstáculos en la creación de Red de Prosumidores o la Red de tus negocios

2. Comprométete con algunas METAS

¿Cómo? ¡Plasmándolas por escrito!

Es muy importante que te fijes metas, por ejemplo, dar de alta 10 nuevos prosumidores cada mes

3. Haz una LISTA y clasifícala

¿Donde? ¡En Red de Prosumidores!

Cuando vas dando de alta miembros directos en tu Red de Prosumidores podrás ver cuales son activos, eso será muy clarificador a la hora de ponerte en contacto con los que te gustaría que fuesen tus socios en tus negocios

4. INVITA a las personas en tu lista

Es la parte más importante, poner acción invitando todos los días a nuevos consumidores a que tomen parte activa del consumo como prosumidores.

5. Haz una REUNIÓN EXITOSA

¿Donde? ¡En la sala de reuniones de Red de Prosumidores!

Con el tiempo comprenderás lo importante que es que tengas tu propia sala de reuniones.

6. Da un SEGUIMIENTO a tus prospectos

Ponte en contacto al menos una vez a la semana con tus referidos directos, envíales un correo ofertándoles tu ayuda o dándoles a conocer las ventajas del negocio o negocios que desarrollas, etc...

7. Verifica PROGRESO

¿Cómo?. ¡Revisando tus metas iniciales! y ¡Proponiendo nuevas metas cuando las antiguas están conseguidas!

8. ENSEÑA el Patrón del Éxito.

¿Cómo?. Realizando acciones que ayuden a los demás. Por ejemplo, enviando este manual a todos tus contactos.

Los miembros de Red de Prosumidores que lo solicitan tienen este Manual Multinivel personalizado

16

Para darse de alta en Red de Prosumidores: <http://www.prosumidores.de/index.php?username=jfl1974>

Para participar en el negocio que desarrollo: <http://www.portucuenta.ws>

BIBLIOGRAFIA SOBRE MARKETING MULTINIVEL

- **“El poderío de ser prosumidor “** Bill Quain, Ph.D.
- **"El éxito es la realización progresiva de un gran sueño"** L.Costa
- **“Su Primer Año en el Network Marketing”** Mark Yarnell y Rene Reid
- **"Personas Ayudando a Personas a Ayudarse a Sí Mismas"** "Bibliografía"
- **"Algunos de los muchos libros publicados"** Macrotendencias - John Naisbitt - Editorial Mitre
- **Megatrends 2000** - John Naisbitt / Patricia Aburdene - Editorial: Plaza & Janes/Cambio 16
- **Marketing Multi-Nivel, El negocio de los 90** - Peter Clothier - Promociones Jumerca
- **Capitalismo Solidario** - Rich de Vos - Editorial Iberonet
- **El Negocio que está haciendo más millonarios en el Mundo** - M. Angel Spezzia - Editorial Exeditores
- **Marketing Multinivel y Marketing Directo de Red** - Allen Carmichael - Ediciones Obelisco
- **Autoiniciación al Marketing Directo de Red** - Allen Carmichael - Ediciones Obelisco
- **El Futuro de la Venta Multi-Nivel en Europa** - Paul Dewandre y Corinne Mahieu - Editions du Saint-Bernard
- **La Tercera Ola** - Richard Poe - Editorial Iberonet
- **La Distribución Interactiva (Multinivel)** - Luis Cadenas - Editorial Iberonet
- **Nuevas Formas de Venta Directa** - Diversos Conferenciantes - Cámara de Comercio de Valencia
- **La Revolución de la Venta Directa** - Dominique Xardel - Promociones Jumerca
- **Networking Inteligente** - Baker - Editorial McGraw Hill
- **Preparando el Futuro** - Diversos Autores - Ediciones Gestión 2000, S.A.
- **Un Sueño: Libertad** - Charles Paul Conn - Better Future Books
- **La Venta Multinivel** - Gini Graham Scott - Ediciones Deusto
- **Éxito en Multinivel** - Gini Graham Scott - Ediciones Deusto
- **Network Marketing.** Mary Averill y Bud Corkin. Grupo Editorial Iberoamérica

Los miembros de Red de Prosumidores que lo solicitan tienen este Manual Multinivel personalizado

17

Para darse de alta en Red de Prosumidores: <http://www.prosumidores.de/index.php?username=jfl1974>

Para participar en el negocio que desarrollo: <http://www.portucuenta.ws>

- **Marketing de Rede, A Era do Supermercado Virtual** - Francisco Gracioso e Eduardo Rienzo Najjar. - São Paulo: Editora Atlas, 1997.
- **Muito mais sobre Network Marketing** - Richard Poe - Rio de Janeiro: Record, 1997. Tradução de: The Wave 3 way to building your downline
- **Marketing de Rede** - Will Marks. - São Paulo: Makron Books, 1995. Título original: Multi-level Marketing: the definitive guide to America's top MLM companies.
- **Tudo sobre Network Marketing** - Richard Poe; tradução de Alberto Lopes. - Rio de Janeiro: Record, 1995. Tradução de: Wave 3: the New Era in Network Marketing.
- **Marketing de Rede de Vendas** - Gregory Kishel, Patricia Kishel; tradução José Carlos Barbosa dos Santos; revisão técnica José Augusto Nascimento. São Paulo : Makron Books, 1993. Título original: Build Your Own Network Sales Business.
- **Como ficar rico com Network Marketing** - John Bremner; tradução Alberto Lopes. - Rio de Janeiro: Record, 1995. Tradução de: How to make your fortune trough Network Marketing.
- **Como ser bem-sucedido em Network Marketing** - Leonard S. Hawkins; tradução Alberto Lopes. - Rio de Janeiro: Record, 1996. Tradução de: How to succeed in Network Marketing.
- **A sua liberdade financeira** - André Blanchard. - São Paulo: Editora Gente
- **The Greatest Networker In The World** - John Milton Fogg
- **Being the best you can Be in MLM** - John Kalench
- **The Wave 3 Way to Build Their Downline** - Richard Poe
- **The Amo Networker** - Lon Lindsey
- **I am In** - Ralph Marston

¡VIVE TUS SUEÑOS!

Desarrolla multinivel para conseguir aquello que deseas



Ingresos Residuales y Libertad Financiera a tu alcance

Los miembros de Red de Prosumidores que lo solicitan tienen este Manual Multinivel personalizado

18

Para darse de alta en Red de Prosumidores: <http://www.prosumidores.de/index.php?username=jfl1974>

Para participar en el negocio que desarrollo: <http://www.portucuenta.ws>