

10 TENDENCIA QUE CONFIRMAN QUE EL NETWORK MARKETING SEGUIRÁ CRECIENDO

MOVIMIENTO



Si usted se une a los nuevos profesionales ahora o más adelante, si el network marketing es o no su vehículo elegido, si decide viajar por esta ruta de otra manera, si decide hacer este viaje todo junto o dando un paso a la vez desarrollando a tiempo parcial su negocio, o si decide permanecer en el mundo más tradicional del trabajo mientras su pareja aprovecha estas oportunidades... en todos los casos su vida sufrirá el impacto de los nuevos profesionales y el creciente atractivo del network marketing. Diez tendencias importantes de la sociedad potencian estos cambios. Esperamos que le sean familiares luego de haber leído detenidamente.

TENDENCIA 1: INSEGURIDAD ECONÓMICA

A pesar del record en prosperidad, los despidos corporativos en niveles gerenciales medios y altos continuamente debido a las fusiones de empresas y la globalización. En un determinado día, muchas familias ganan (¡o pierden!) más por sus inversiones que por su trabajo. Las inseguridades del trabajo tradicional combinadas con las interesantes posibilidades alternativas del empresario y la inversión, están transformando la cultura del trabajo y de los ingresos. Las familias con un solo trabajo y un solo sueldo de la década de 1950 han sido reemplazadas en la década de 1990 por familias con dos trabajos y dos ingresos. Estas serán reemplazadas ahora por un grupo de actividades generadoras de ingresos, incluido el network marketing.

TENDENCIA 2: PROFESIONES EN CAÍDA

Frente a una competencia sin precedentes, presiones en los costos, múltiples reglamentaciones y el impacto de la tecnología de internet, las profesiones orientadas a ofrecer servicios como derecho, cuidado de la salud, medicina, enseñanza, franquicias y propiedades de negocios de construcción, seguirán cambiando significativamente. Las tradiciones en el cuidado y atención personal de clientes y consumidores, dejan su lugar a una envidiosa mentalidad contable, que causara una seria reducción del nivel de ingresos y satisfacción personal de muchos profesionales.

TENDENCIA 3: UNA SOCIEDAD QUE ENVEJECE

El envejecimiento de la sociedad y el achicamiento de la población en edad laboral, limitaran severamente la capacidad de los programas gubernamentales de beneficios, seguridad social y asistencia médica y de los planes privados de pensiones de proveer ingresos y cuidados adecuados para los 76 millones de baby boomers que se están jubilando. Se convertirían en programas de bienestar que actuaran como redes de seguridad, ofreciendo nada más que supervivencia precaria para quienes no lograron ahorrar, invertir y desarrollar diversas fuentes de ingresos a largo plazo.

TENDENCIA 4: MAYOR EXPECTATIVA DE VIDA

Al mismo tiempo, vidas más prolongadas y sanas aumentaran la capacidad de la gente, si se dan adecuadas oportunidades de ingresos, de seguir siendo productivos, y de seguir en actividades en sus años dorados. El mercado adulto de productos y servicios relacionados con la salud, la belleza y la nutrición – elementos principales de industria del network marketing – aumentará en forma explosiva. Lo mismo sucederá con la atracción de oportunidades del network marketing.

TENDENCIA 5: FLEXIBILIDAD DE EMPLEOS

Reducción de personal, unido a fuentes presiones para acortar los tiempos de viaje al trabajo, reducir la polución vehicular, facilitar la dispersión y descongestión suburbanas y fortalecer la estabilidad familiar, obligara a las compañías de todo tipo a ofrecer a los empleados honorarios de trabajo más flexibles. Las filas nacionales de los “tele-trabajadores” de personas crecerán rápidamente. Esto será la regla, y no la excepción, en muchas industrias.

TENDENCIA 6: EL PODER DE INTERNET

Internet y la tecnología de comunicaciones de alta velocidad con costos eficientes y fáciles de usar harán que las oportunidades de negocios con base en el hogar sean más eficaces y útiles que nunca. Los negocios de medio tiempo que se desarrollen en forma alternativa, con la ayuda de la pareja e hijos, estarán en auge y fortalecerán a la familia. Esto empujara a la independencia laboral y a la propiedad de pequeños negocios a muchas personas que nunca antes pudieron o estuvieron dispuestos a considerarlas. Esos negocios se pueden llevar adelante desde cualquier parte del mundo en donde haya acceso a electricidad, servicio telefónico e internet.

TENDENCIA 7: EL CRECIMIENTO ATRACTIVO DEL NETWORK MARKETING

El network marketing se ha convertido en un canal de distribución estable y reconocido por su velocidad y eficacia en la captación del mercado. Se ha desarrollado una importante comunidad de empresas de network marketing especializadas. La actividad está siendo integrada a las estrategias de distribución de las principales compañías tradicionales de marketing.

El network marketing también se adopta como oportunidad profesional alternativa a tiempo parcial o completo entre los nuevos profesionales que buscan, a modo de carrera, caminos y opciones de ingresos alternativos. Es totalmente compatible con el renovado enfoque en la familia, estilo de vida, planificación de jubilación y flexibilidad de tiempo.

Aprovechando las más amplias tendencias económicas, tecnológicas y de estilos de vida, el network marketing seguirá creciendo de manera sustancial, lo que mejorará su imagen y posición comercial y atraerá legiones de profesionales calificados. La mayoría iniciara estos negocios a tiempo parcial, y luego trabajara a tiempo completo siempre y cuando su nivel de éxito y otras fuentes de ingreso lo permitan. Muchos se jubilarán anticipadamente en sus profesiones iniciales, estimando aún más las tendencias demográficas desfavorables que enfrenta el conjunto de la economía.

TENDENCIA 8: BARRERAS CONSTANTES EN EL LUGAR DE TRABAJO TRADICIONAL

A pesar de lo ajustado del mercado laboral, los obstáculos del éxito como el techo de cristal, las barreras idiomáticas a inmigrantes recientes, los vestigios de prejuicios raciales y étnicos y las desventajas seguirán acosando al mundo del empleo tradicional. Por lo general, el network marketing ha podido superar todas estas barreras artificiales, ofreciendo igual potencial a todos los participantes, con éxito, nivel de ingresos y posibilidad de crecimiento sobre una base de desempeño en ventas y auspicio únicamente.

TENDENCIA 9: LA VENTA DIRECTA COMO CANAL DE DISTRIBUCIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

El comercio electrónico y la fragmentación del mercado de consumo incitada por la tecnología, obligaran incluso a las compañías tradicionales de productos y servicios a explorar métodos de venta directa cara a cara y network marketing. En lugar de seguir invirtiendo millones de dólares en costosas campañas publicitarias nacionales y respaldo de celebridades, muchas firmas devolverán dinero a un "ejército voluntario" de profesionales de red, en forma de descuentos de productos e incentivos para reunir otros clientes y más asociados. Al mismo tiempo marcas, calidad, servicios y competitividad de precios seguirán siendo importantes, lo que originara que muchas empresas de network marketing combinen sus enfoques de venta y auspicio con métodos comerciales más tradicionales.

TENDENCIA 10: EXPANSIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL

El atractivo del network marketing crecerá en mercados internacionales florecientes más rápido que en Estados Unidos, Canadá, México, Japón, España, Italia, Portugal, Rusia, China, sudeste asiático, Brasil y el Reino Unido. Este crecimiento explosivo creará una fiebre de oportunidades para compañías domesticas de network marketing y sus participantes. A su vez, la globalización de la oportunidad del network marketing – posibilitado por tecnología rápida y eficaz, viaje y movimientos globales de productos, capital e información – aumentará drásticamente el atractivo de la industria a profesionales estadounidenses sofisticados, bien educados cultural y económicamente.

