

# 4 COSAS QUE NUNCA DEBES HACER PARA HACER CRECER TU NEGOCIO

MOVIMIENTO



Creo firmemente que el Network Marketing es la mejor oportunidad para construir un negocio próspero. En los primeros tres meses de trabajo en mi negocio dupliqué mi salario de mi trabajo tradicional. También conocida como esta increíble industria te permite confiar en tu ética laboral, personalidad y habilidades comerciales para crear rápidamente una base de clientes y ganar dinero.

Sin embargo, tan simple como es tener éxito, también puede ser fácil caer en una serie de trampas. El Network Marketing tiene una serie de estigmas, y debes trabajar contra estos estigmas cuando inicies tu negocio.

Aquí hay algunos consejos para evitar errores a medida que construyes tu organización:

## 1. TÓMALO CON CALMA CON TUS AMIGOS Y FAMILIARES

Este es probablemente el mayor problema que tienen la mayoría de las personas. Muchos empresarios exitosos de Network Marketing pagan la tarifa de puesta en marcha, registran su negocio y de inmediato comienzan a acosar a sus amigos y familiares para que les compren sus productos. Pueden hacer una pequeña compra inicial sin soporte, pero ciertamente no apreciarán que abuses de tu relación por unos pocos dólares de ganancia.

Tus amigos y familiares pueden terminar siendo algunos de tus clientes. Si vendes un producto que atrae a tu hermana, no hay ninguna razón por la que no debas venderle y que ella respalde tu negocio. Deja que tu negocio venga a ti. Tu círculo cercano sabrá sobre tu negocio y si están interesados en tus productos, te lo harán saber.

En su lugar, concéntrate en construir una red a través de un servicio eficaz de marketing y calidad. Desarrolla una presencia on line a través de un sitio web personal y perfiles de redes sociales. Una vez que hayas encontrado algunos clientes, entrega productos de calidad a tiempo y con una actitud positiva. El boca a boca es una poderosa herramienta de marketing, y tu base de clientes crecerá exponencialmente a medida que realizas un buen trabajo.

## 2. MANTÉN TU IDENTIDAD

Este es un problema relacionado no solo con el Network Marketing sino también con cualquier nueva afición o empresa comercial. Todos lo hemos visto en Facebook: alguien comienza un nuevo negocio y de repente es lo único de lo que habla. Todos sus mensajes están relacionados con su negocio o industria, y es como si pasara cada minuto despierto pensando en suministros de cocina de plástico.

Tus amigos se sintieron atraídos por aspectos de tu personalidad que no tiene nada que ver con tu negocio. No permitas que tu nuevo negocio tome el control de tu vida y elimine los pasatiempos e intereses que amas. Esto es crítico no solo para tus relaciones, sino también para tu felicidad personal. En mi caso, no creo que mis amigos me reconozcan si dejo de hablar sobre AFL. Del mismo modo, no hay forma de que pueda llevar una vida feliz sin una dosis saludable de fútbol, sin importar lo bien que esté en mi nueva empresa de mercadeo en red.

Al igual que el consejo anterior, tu presencia en línea nunca debería ser una molestia para tus amigos o conocidos. Por supuesto, debes tener perfiles de redes sociales dedicados a tu negocio (por separado de tus perfiles personales).

Los seguidores de estas cuentas han reconocido su interés en tu negocio y desean escuchar lo que tienes que decir que agregará valor a sus vidas. Compartir tus propios pensamientos y publicaciones bien escritas de otros es una excelente manera de construir tu reputación como un experto en negocios.

Lo que no quieres hacer es atacar a tus seguidores con un ataque interminable de meditaciones y retweets de artículos a medias. Limitate a una o dos publicaciones por día (como máximo) y asegúrate de compartir contenido de alta calidad. La promoción excesiva solo diluirá la calidad de tu contenido y hará que tu lista de seguidores disminuya drásticamente.

### 3. CÉNTRATE EN LAS VENTAS, NO EN EL RECLUTAMIENTO

Estos primeros cuatro consejos se pueden resumir básicamente en tres palabras: ¡no seas molesto! Del mismo modo que no debes perseguir a tus amigos para comprar sus productos, debes resistir la tentación de reclutar a todos los que hayas conocido en tu equipo de especialistas en marketing. Nuevamente, la clave es trabajar duro y ser amigable. Tu estilo de vida mejorado hablará por ti mismo: no es necesario pregonar tu éxito presumiendo sobre el auto nuevo que compraste o las vacaciones de cinco estrellas que has planeado (hazlo con sutileza, como hago en Instagram). Las personas se sienten naturalmente atraídas por el éxito y querrán unirse a tu exitoso negocio.

Ten cuidado con las compañías que están priorizando la asociación sobre las ventas. No todas las compañías de Network Marketing son respetables, y si la compañía está tratando de obtener muchos distribuidores sin distribuir muchos productos, es probable que se trate de un esquema piramidal.

### 4. TÚ NO ERES EL CLIENTE

Muchas compañías ofrecen productos realmente increíbles. Nunca promovería algo en lo que no creo, y personalmente uso la mayoría de los productos que vendo. Sin embargo, compro solo los artículos que sé que usaré y nunca realizo una compra solo para aumentar mis ventas.

Algunos networkers luchan al principio para construir una base de clientes. Se paciente y no entres en pánico. Tu arduo trabajo y marketing eficaz darán sus frutos, y las bases de clientes crecerán exponencialmente a medida que se difunda el mensaje de tu gran empresa. Desafortunadamente, no todos los networkers tienen la capacidad de mantenerse positivos durante este período lento y tratan de aumentar sus números mediante la compra de grandes cantidades de su propio producto. Comprar productos que no necesitas no es una inversión en ti mismo; en todo caso, solo harás más difícil obtener un beneficio una vez que comiences a hacer ventas. Nunca permitas que las compras personales ocupen más de un pequeño porcentaje de tus ventas totales. ¡Después de todo, estamos aquí para ganar dinero, no para gastarlo!

