

5 HÁBITOS DIARIOS INNEGOCIABLES DE UN NETWORKER EXITOSO



La diferencia entre un aficionado y un profesional está en sus hábitos. Un aficionado tiene hábitos aficionados. Un profesional tiene hábitos profesionales. Nunca podemos liberarnos del hábito. Pero podemos reemplazar los malos hábitos por otros buenos.

En el Network Marketing como en cualquier otra profesión, el éxito o fracaso depende de las rutinas diarias. Si estás dispuesto a hacer lo que la mayoría de los grandes networkers hacen a diario, entonces puedes esperar solamente éxito en tu negocio.

A continuación los hábitos diarios para tener éxito en la Industria del Network Marketing.

1. CONÉCTATE Y CONSTRUYE RELACIONES CON LA GENTE

Este es uno de los elementos más importantes en la construcción de una organización grande y exitosa. Tener nuevas personas constantemente buscando tu oportunidad es lo que va a crear movimiento y crecimiento en tu negocio. Veo que muchos networkers evitan esta actividad, y se siguen preguntando porqué no tienen éxito.

Si eres un networkers que quiere construir un gran negocio, toma una decisión desde ahora de conectar con al menos 2 personas o más todos los días. (Obtén información de contacto: teléfono, dirección de correo electrónico o incluso ambos).

A continuación se muestra una lista de algunos lugares donde puedes encontrar nuevas personas con las que puedes hablar:

Cafeterías.

Redes de negocio locales.

Gimnasios, clases de yoga o cualquier otra comunidad a la que pertenezcas.

Parques recreativos.

Tiendas de libros.

Centros comerciales.

Restaurantes.

Transporte urbano, autobús, tren y metro.

Facebook, Twitter, Instagram, Craigslist, Youtube, LinkedIn.

Lo que me gusta del Network Marketing es que puedes conocer a tu próximo cliente o socio de negocios en casi todas partes en las que puedas pensar.

No hay excusas sobre por qué no puedes contactarte o hablar con al menos 2 personas nuevas al día.

Recuerda crear tu lista de contactos todos los días, porque no todo el mundo se unirá a tu negocio el primer día, pero puedes ponerte en contacto con esa lista más tarde y esa persona podría unirse a tu equipo en un futuro próximo! Eso es todo en los seguimientos.

La ventaja de trabajar on line es que tu trabajo puede ser activo y pasivo. Lo que esto significa es que puedes hablar y conectarte con la gente.

2. ¡HAZ CRECER TU EQUIPO!

Conéctate con tu equipo diariamente o por lo menos 3 a 5 veces a la semana. Sea cual sea el método que elijas, sea por teléfono, correo electrónico o a través de cualquiera de las redes sociales, asegúrate de ponerte en contacto con ellos.

Líderes del mercadeo en red saben la influencia que tienen sobre las vidas de otras personas. Cuando enfocas tu negocio en el crecimiento, inspiración y desarrollo de la gente, te sentirás más fuerte, permanecerás más tiempo activo y te desempeñarás mejor.

Cuando construyes tu negocio como una comunidad, dibujarás a gente dentro, los mantendrás enganchados, y los inspirarás para crecer. La gente se queda donde se siente involucrada, inspirada y apreciada. ¡Manténlo en mente!

3. CRECE PERSONALMENTE

El Network Marketing tiene todo que ver con el crecimiento constante de ti mismo. Si deseas que tu negocio crezca, necesitas crecer. Aprendí muy temprano en mi carrera que los grandes líderes son lectores.

Te recomiendo que crees un hábito de lectura de por lo menos 30 minutos al día. Lee sobre desarrollo personal y libros relacionados con nuestro modelo de negocio que te enseñarán un proceso de pensamiento de ser propietario de un negocio y ser un empresario.

Otra gran manera de expandir tu mente y profesión es escuchar audios de inspiración y motivación y/o diferentes podcasts diariamente. Escuchar audios es también una gran manera de reprogramar tu mente para el éxito. El 90% de tu negocio depende de tu mentalidad. Dedicar de 30 a 60 minutos para el crecimiento personal cada día es lo que hará que tu negocio crezca también.

4. CREA CONTENIDO

Crear contenido valioso y compartirlo de forma gratuita con los demás es una gran idea. Esto se llama "Marketing de atracción". Hacer esto te dará más exposición y atraerá a más personas hacia ti. El contenido puede ser en forma de post de blog, video o podcast. Cualquiera que sea la forma del contenido que prefieras, crea de 2 a 7 veces por semana una buena pieza valiosa de contenido y compártela en tu mercado.

Cuando te educas acerca de la profesión del mercadeo en red, cuando vas a los eventos, cuando lees libros o escuchas los audios, tomas algunas notas y hablas de lo que acabas de aprender, estás en el camino correcto. Existen cosas básicas que necesitas aprender, por esa razón es probable que alguien más necesite aprender eso también y que lo pueda aprender de ti. Lo enseñar va a hacer por ti, es posicionarte como un experto en tu nicho y a la gente le encantará trabajar contigo.

¡Éste es también probablemente el mejor método para aprender nuevas cosas! Aprender, hacer y enseñar simultáneamente! Deja que tu contenido se convierta en un empleado de 24 horas para ti y para tu negocio. Crea un blog. Una vez que tu contenido esté allí, sólo tienes que compartirlo.

5. ENFÓCATE EN TUS METAS

Este es el último pero no menos importante paso en tus hábitos diarios para el éxito en Network Marketing.

"Sin metas y planes para llegar a aquello que quieres, eres como un capitán que conduce un barco que ha zarpado sin destino". —Fitzhugh Dodson

Imagínate como el sol y su meta de calentar la tierra. Tienes toda la energía para sostener la vida en todo el planeta, pero a menos que enfoques tus rayos, nunca crearás fuego.

Busca ya un pedazo de papel y escribe tus metas.