

7 RAZONES POR LAS QUE LA GENTE NO SE UNE A TU NEGOCIO DE NETWORK MARKETING

MOVIMIENTO



¿Quién no querría convertirse en un exitoso empresario que maneje su negocio desde casa y tener el lujo de programar su propia agenda? Si es tan atractivo ¿Por qué has tenido tanto problema para conseguir que la gente se una a tu negocio?

¿Por qué no pueden ver la gran oportunidad que es?

Aquí están las siete razones por las que la gente no se unirá a tu negocio de Network Marketing.

1. FALTA DE PROFESIONALISMO Y CREDIBILIDAD

La gente prefiere comprarle a las empresas que actúan profesionalmente y parecen creíbles porque les asegura que obtendrán lo que se les promete. Cuando los consumidores hacen compras, tienen miedo de luego arrepentirse de haber comprado. Las empresas deben atenuar ese miedo lo suficientemente bien para que el consumidor les compre. Una de las formas más poderosas para eliminar los temores y preocupaciones de un comprador es mantener un enfoque profesional y demostrar que eres creíble.

Cómo tu eres quien le da credibilidad al negocio, es importante que te fijes en ti, pero también en tu empresa. Por ejemplo, un negocio basado en Internet muestra profesionalismo a través de un buen diseño de sitios web, contenido libre de errores gramaticales y ortográficos y una huella digital fuerte (a través de redes sociales, sitios web adicionales y contenido cuidadosamente elaborado y relevante). Estas tres cosas ayudan a tu negocio a mostrarse más creíble.

2. LA PERSONA NO TIENE EL IMPULSO O EL DESEO SUFICIENTE

La única razón en esta lista sobre la que no tienes control es ésta. Algunas personas no tienen la firmeza o el deseo de iniciar un negocio. Aunque le puedes ayudar, motivar o inspirar, al final del día, si toman o no la decisión, depende de ellos. Un individuo debe mantenerse motivado para trabajar en su negocio todos los días. Cuando la emoción inicial de unirse a un negocio de mercadeo en red desaparece, el negocio también se viene abajo.

Es fácil pensar que los networkers exitosos están motivados todo el tiempo, pero eso no es cierto. Todo el mundo pasa por períodos de menor motivación. Lo que hace la diferencia es que algunas personas han aprendido a recuperar su motivación y saben que necesitan seguir implementando su plan sin importar si están motivados o no.

Cuando hables con los prospectos, presta atención a lo ambiciosos y atentos que son. Suena duro para algunos, pero la realidad es que no deberías buscar gente perezosa o poco ambiciosa para que se una a tu negocio de network marketing. Incluso si se unen, dejarán de trabajar dentro de un mes o dos. En lugar de pasar tiempo tratando de hacer que se unan, puedes hablar con personas que están muy motivadas.

Nunca borres de tu lista a alguien porque piensas que no estará interesado en la oportunidad. Ellos podrían estar buscando más dinero para pagar algunas deudas, más tiempo para pasar con su familia, o simplemente quieren prepararse para la jubilación. Puede que no conozcas sus circunstancias exactas. La gente se une a un negocio de network marketing por una gran variedad de razones.

3. FALTA DE SEGUIMIENTO

La mayoría de la gente no va a comprar tu producto o convertirse en un distribuidor la primera vez que establecen un contacto contigo. A menudo toma varias reuniones, llamadas, mensajes o correos electrónicos. No sólo debes esperar a que los interesados entren en contacto contigo de nuevo; sigue en contacto con ellos.

Debes esperar al menos 30 días antes de establecer un contacto con alguien que rechazó tu oferta. Es bueno darles unos meses antes de preguntarles de nuevo si están interesados en unirse a tu negocio de mercadeo en red. Sus circunstancias, que originalmente les impidieron unirse podrían cambiar. Sin embargo, ten cuidado de no molestar a las personas. Si alguien rechaza tu oferta, pídeles permiso para realizar el seguimiento en un período específico de tiempo.

Aquellos que estén interesados en unirse a tu negocio, pero no pueden por una razón u otra, generalmente dirán “sí” cuando les pidas permiso para hacer el seguimiento. Esta táctica te permite reclutar distribuidores que de otro modo se habrían perdido si hubieses renunciado al primer “no”.

4. ESTÁS HABLANDO DEMASIADO DE TI MISMO

Intentar reclutar a alguien para tu negocio no es muy diferente de tratar de vender un producto o servicio. Estás vendiendo una oportunidad para generar riqueza a través de tu negocio de network marketing. Así como no debes hablar demasiado acerca de tu negocio al vender productos y servicios, debes evitar centrarte en ti mismo al tratar de reclutar distribuidores.

Los socios potenciales quieren saber qué hay en el negocio o en los productos para ellos. Ellos quieren saber cómo la industria puede mejorar sus vidas. Debes averiguar lo que quieren en la vida, a continuación, ilustrar cómo tu negocio o producto les puede ayudar. Otro problema con hablar demasiado es que puede hacer que las personas se confundan o experimenten sobrecarga de información. Será más difícil para ellos tomar una decisión si se sienten abrumados con muchos detalles.

5. LOS PRODUCTOS SON DEMASIADO CAROS

No sólo tendrás problemas para vender los productos de la empresa si son demasiado caros, tendrás una difícil tarea al reclutar a la gente también. La mayoría de las empresas de network marketing requieren un pequeño pago inicial o cuota de membresía a fin de enviar los productos. Esto hace que sea más difícil reclutar a otros que si no tuviera cuota de ingreso. Además, no se trata simplemente de un negocio de reclutamiento. Debes vender los productos porque es más fácil hacer ventas que reclutar distribuidores.

La mayoría de la gente no estará interesada en una oportunidad de negocio por una razón u otra. Más personas estarán dispuestas a comprar los productos si es un buen producto al precio correcto. ¿No estás seguro si los productos de tu empresa son demasiado caros? Compara el costo de los productos de la competencia. También puede encuestar a la gente y pedir sus opiniones. Si la mayoría de la gente encuestada cree que es demasiado caro o dice que no lo compraría, entonces es probablemente demasiado caro.

6. NO ESTÁS HABLANDO CON LA SUFICIENTE CANTIDAD DE PERSONAS

Todos sabemos que por lo menos una persona que se unió a nuestro negocio se fue después de no ver resultados en un mes. La mayoría de las personas se sienten incómodas con el rechazo. Es difícil para ellos seguir empujando el negocio cuando se les ha dicho “no”. En principio, puedes tener solamente 1 de cada 100. Eso significa que eres rechazado 99 veces. Con Internet, estos rechazos no son tan obvios como recibir una puerta cerrada en tu cara. Sin embargo, la falta de resultados sigue siendo desalentadora para muchas personas.

Debes aprender a aceptar el hecho de que no todos con los que hablas comprarán tu producto o se inscribirán. Incluso los mejores networkers necesitan hablar con mucha gente para hacer ventas y obtener nuevos socios. Con tu habilidad y experiencia, tienes mayores tasas de éxito que los principiantes, pero eso no significa que no experimentes rechazo también.

7. ERES MUY NUEVO

Cuando eres nuevo en network marketing y no tienes experiencia en ventas o marketing, probablemente será difícil conseguir que la gente se una a tu negocio. Tendrás que trabajar en el desarrollo de tus habilidades con el fin de mejorar tu conversión y tus tasas de reclutamiento. Es normal no tener muchos socios al principio, así que no te sientas desanimado por ello. Pregúntale frecuentemente a tu patrocinador sobre las dudas que tienes y continúa trabajando.

En cada campo, necesitas poner en práctica lo que has aprendido en la lectura y los entrenamientos. El network marketing no es la excepción. Cometerás errores, pero aprenderás a través de la experiencia. Se paciente contigo mismo y dale algún tiempo. Recuerda que tienes un patrocinador para guiarte durante todo el proceso. Mientras que te pegues con él, no tendrás muchos problemas para atraer a clientes y a socios a tu negocio.

CONCLUSIÓN

No todo el mundo estará tan entusiasmado como tu. Sí, es una oportunidad maravillosa, pero muchas personas tienen barreras internas para buscar el estilo de vida que quieren. Si te falta profesionalismo y credibilidad, la gente no confiará en ti lo suficiente como para unirse a tu negocio.

