

CÓMO MOTIVAR DE MANERA EFECTIVA A TU

EQUIPO



Hoy, quiero compartir con ustedes algo de sabiduría épica sobre la motivación de Network Marketing y darles algunos consejos sobre cómo incentivar a tu equipo. Estas son lecciones valiosas que aprendí durante los últimos 16 años en esta gran industria. Estas recomendaciones son una colección de consejos que he compartido en diferentes emails, boletines y revistas. ¡Disfrútalos!

MI MEJOR CONSEJO DE MOTIVACIÓN DE MLM

Entonces, ¿cómo motivar a los demás? A decir verdad, no se puede animar a nadie para que haga algo, al menos no permanentemente. Claro, puedes hacer que las personas participen en un evento, darles una charla motivadora, pasar tiempo con ellos, reconocerlos o una serie de cosas más, pero ninguna de esas cosas PERMANENTEMENTE motivará a otra persona. Todos estos son motivadores temporales.

Para ponerte en contexto, piensa en la convención anual de tu compañía. Las personas asisten a la reunión y están muy emocionadas. Cuando llegan a su casa, toman acción masiva durante unos días, tal vez incluso una o dos semanas, y luego vuelven a sus viejos hábitos y formas de ser. Eso es porque su motivación no dura lo suficiente.

“Como lo veo, la forma más efectiva de motivar a alguien es darle algo que perder”.

Personalmente, creo que el miedo a la pérdida es el mayor motivador que puede existir en el mundo. Cuando las personas tienen algo que perder, pueden llegar a mover montañas para mantenerlo.

¿Cómo le das algo a perder a tu equipo? Tú construyes a profundidad debajo de la persona. Tú haces crecer un equipo debajo de ellos lo más grande y rápido posible, por lo que ahora la persona tiene algo que perder.

Aprendí esta lección de mi mentor, Don Failla. Él me enseñó que se debe motivar a tu grupo de abajo hacia arriba, y no de arriba hacia abajo.

Trabaja en el punto más bajo de cada segmento de tu negocio, con el distribuidor más nuevo y emocionado que tengas. Crea emoción en la parte inferior de cada base del grupo y automáticamente ayudarás a motivar a todos los que están por encima de ellos.

Cuando alguien en el nivel 20 está motivado y es productivo, automáticamente incentiva a todos los que están por encima de ellos. Enciende un fuego en el sótano y observa cómo sube el calor.

CÓMO AYUDAR AL 98 POR CIENTO DE TU EQUIPO

El dos o 3 por ciento de las personas en tu grupo que son realmente líderes y hacedores van a construir el negocio con o sin tu ayuda. Y eso es lo que haces con el otro 98 por ciento de las personas de tu equipo que finalmente determinarán tu éxito a largo plazo en esta industria. Aquí hay algunas cosas simples que puedes hacer para ayudar a más personas a obtener mejores resultados y aumentar la retención.

Debes averiguar qué quiere cada persona de tu equipo y mostrarles cómo pueden obtenerlo.

Elabora un manual de entrenamiento del equipo

Crea un sitio web de entrenamiento de grupo

Haz llamadas semanales

Ten un sistema simple para que tus nuevos prospectos sigan

Haz un entrenamiento de iniciación con cada nueva persona en tu equipo

Realiza concursos que estén diseñados para los trabajadores a tiempo parcial



Ayuda a cada persona a ganar suficiente dinero para obtener tus productos gratis cada mes

Asegúrate de que cada persona en tu equipo sepa que tú los aprecias

No cometes el error de simplemente premiar a las personas que elaboran tu grupo a lo grande o que construyen rápido; encuentra formas de recompensar también a los que trabajan a tiempo parcial

Crea una atmósfera o cultura de la que la gente se sienta orgullosa de ser parte
Construye amistades con todos en tu equipo

Todas estas cosas marcarán una gran diferencia con el 98 por ciento de las personas que integran tu equipo y que son clientes, compradores mayoristas, trabajadores a tiempo parcial, o algunos que no tienen tiempo.

CÓMO PARALIZAR A TU GRUPO

Aquí hay alguna motivación para multinivel muy útil.

“La forma más rápida de paralizar a tu grupo es hacer todo lo que puedas por ellos”.

Sí, entiendo que debes ayudar a los miembros de tu equipo. Eso es importante. Pero nunca debes hacer nada por los integrantes de tu grupo que puedan hacer por sí mismos.

Veo a tantas personas en nuestra industria que son 100 por ciento dependientes de su patrocinador o línea ascendente. Ni siquiera creo que sea culpa de ellos. Considero que es la responsabilidad de la línea ascendente por no establecer expectativas, límites y no formarlos correctamente.

Una de las razones por las que las bases a larga distancia le van tan bien a nuestra industria es porque no hay nadie allí para mirarlas. No pueden confiar en que su patrocinador haga todo por ellos, por lo que deben resolver por sí mismos cualquier situación. En la mayoría de los casos, tus bases de larga distancia serán tus mejores aliados.

Debes entrenar a tu gente. Pero no hagas toneladas de presentaciones para ellos. Ayúdalos con sus primeras presentaciones y luego deja que lo hagan por su propia cuenta para que aprendan a resolver situaciones. Cuanto antes logres que abandonen el nido, mejor se desenvolverán en sus propios asuntos.

OBTÉN UN COMPROMISO DE LOS REPRESENTANTES TU EQUIPO

Primero, déjame decirte que la motivación es temporal. Lo que realmente necesitas para tener éxito en este negocio es COMPROMISO. Nadie está motivado todo el tiempo.

“El compromiso significa seguir con tu decisión inicial y hacer lo que dijiste que ibas a hacer, incluso cuando no tienes ganas”.

Lo que quieres hacer con tu nueva gente es pedirles un compromiso mínimo de UN AÑO para el negocio. Pídeles que firmen un papel diciendo que verdaderamente se comprometerán. Bríndales expectativas realistas y asegúrate de que saben que tomará varios meses iniciar su negocio y comenzar a ganar algo de dinero.

Cuéntales sobre la diferencia entre el amor y la lujuria en el negocio. Hazles saber que estarán naturalmente emocionados durante sus primeros 30 a 90 días, pero que esa fase de "lujuria" eventualmente desaparecerá, y que lo que más importa es lo que hacen en ese momento.

MOTIVA A TU EQUIPO CON COMPETICIONES

Me encanta la idea de tener Competiciones amistosas en tu equipo. Cada mes debes tener algún tipo de concurso o competencia para motivar a tus distribuidores. No hay nada como una rivalidad amistosa para hacer eso. Deberías tener un concurso donde más de una persona puede ganar. También podrías tener un ganador del gran premio.

Haz tu concurso factible, pero deja que las personas se estiren un poco también. Ten en cuenta que la mayoría de la gente en tu equipo es a tiempo parcial. Por ejemplo, podrías obtener un premio para cualquiera que patrocine a 1 o más personas en un mes, y un gran premio para el patrocinador principal. Incluso si tan solo del 5 al 10 por ciento de tu grupo participara en la competencia de tu equipo, creo que verás un gran crecimiento en tu negocio.

Los ejemplos para la competencia de tu equipo podrían incluir: personas contactadas, presentaciones realizadas, personas prospectadas, personas patrocinadas, nuevos clientes adquiridos, número de NOs recibidos, etc. Tú estás limitado a tu creatividad.

Propón un buen premio que no te cueste demasiado dinero, pero que tenga un buen valor percibido. Los ejemplos para la premiación pueden incluir productos gratuitos, tarjetas de regalo, un bono en efectivo, un curso de capacitación, alguien que se haya incluido en el equipo del ganador o cualquier otra cosa que se te ocurra.

La conclusión es que las competencias son una excelente manera de motivar a tu

DEJA QUE LA GENTE ABANDONE EL NEGOCIO

La mayoría de las personas abandonará el negocio en algún momento. Eso es inevitable. No lo tomes como algo personal. No hay nada que realmente puedas hacer al respecto de todos modos. Cuando alguien te dice que está abandonando el negocio, no intentes convencerlo para que se quede. Deja que se vaya.

Por supuesto, sé amable con ellos y hazles saber que la puerta siempre estará abierta si cambian de opinión y desean regresar en el futuro, pero no les supliques que se queden. Cuanto antes, identifica personas que no son serias, eso estará mejor.

Lo último que quieres hacer es invertir mucho tiempo y dinero en alguien que realmente no se toma en serio el negocio. ¡No querrás pasar meses o años trabajando con alguien, solo para descubrir que están perdiendo el tiempo!

NO ESPERES MUCHO DE CUALQUIERA QUE PATROCINES

Este consejo puede sonar duro, pero déjame explicarte el por qué. Solía tener grandes esperanzas cuando patrocinaba personas. Prospectaba a alguien fuerte, sabiendo que iba a construir un gran negocio. Pero cuando dejaron de hacerlo unos días (o semanas más tarde), quedé devastado, decepcionado y molesto.

Ahora, tengo CERO expectativa con todos a los que patrocino personalmente. ESPERO que todos hagan lo que deben hacer para tener éxito, pero no ansío que hagan nada más en absoluto. Veo el POTENCIAL en las personas, pero no pongo MI ÉXITO y mucho menos mi futuro en sus manos.

De ahora en adelante, debes buscar lo mejor en tu gente y creer en ellos, pero no esperes nada de NADIE a quien patrocines. De esa manera no te decepcionarás cuando no hagan nada y por el contrario, te encantará si hacen algo.

QUÉ HACER CON UN EQUIPO ESTANCADO

En algún momento de tu carrera de mercadeo en red, llegarás a una meseta. Tu equipo alcanzará todo su potencial y su volumen mensual se estabilizará o disminuirá.

Lo que la mayoría de los distribuidores intentan hacer cuando esto sucede es centrarse en motivar y entrenar a todos los miembros de su equipo. Quieren exprimir unas pocas gotas más de su grupo actual. Por experiencia personal, puedo decirte que esto es inmensamente frustrante, lento y muy ineficaz.

“Si tu equipo no está produciendo los resultados que tú deseas, lo mejor que puedes hacer es salir y formar un nuevo grupo de trabajo. Sal y busca entre cinco y diez nuevos distribuidores de primera línea y comienza a trabajar con ellos de inmediato”.

Esto te dará más volumen y emoción para tu grupo. Incluso podrías inspirar a algunos de tus distribuidores “mayores” a intensificar y producir aun más. La conclusión es que la “sangre nueva” es la verdadera clave para llegar al éxito si quieres hacer crecer tu equipo.

LO ÚNICO QUE PUEDES CONTROLAR EN TU NEGOCIO

¡Lo único que puedes controlar en este negocio es lo que haces! Tú no tienes absolutamente ningún control sobre lo que puedan llegar a hacer los miembros de tu equipo. A veces eso es algo bueno pero, en otras ocasiones, es algo malo.

Al comienzo de tu negocio, serás solo tú haciendo todo el trabajo. Para la mayoría de las personas, tomará al menos entre seis y doce meses encontrar a su primer prospecto líder. ¡Algunas veces puede tomar más tiempo que eso! Este es el período de tiempo en el que la mayoría de las personas renuncian y se van del negocio.

“Una vez que logres encontrar a otros líderes para tu negocio, es algo hermoso. Ya tienes duplicación, impulso y crecimiento de manera constante. Tu equipo crece sin ti. Pero hasta ese momento en el tiempo puede ser frustrante”.

Debes recordar que no eres el jefe de nadie más. No puedes obligar a nadie a producir para tu negocio. Realmente no puedes contar con ninguna otra persona más para ayudarte a obtener el próximo avance de rango.

“En lugar de quedarte sentado esperando que tu equipo te lleve al siguiente nivel, te sugiero que te mantengas en las trincheras y te centres en lo que puedes controlar”.

Concéntrate en tu producción personal, sin depender de nadie más, hasta que encuentres los suficientes líderes en tu equipo para ser mentores y trabajar con ellos para llegar juntos a la cima.

CUIDANDO A TU EQUIPO DE MARKETING EN RED

Pasé más de 15 años en el ejército y en varias ocasiones sentí que tenía un centro de cuidado diurno para adultos. Pues bien, me he sentido de la misma manera muchas veces en esta industria.

Creo que es importante entender la naturaleza humana. A la gente le gusta dar todo tipo de excusas por sus Errores. La mayoría de las personas son naturalmente perezosas y les gusta posponer el tiempo de las cosas. A la gente le gusta lloriquear, discutir y quejarse. A la mayoría de las personas les gusta saber y prepararse con todos los talleres y seminarios que puedan, pero nunca cruzarán la línea de partida, nunca toman acción.

“Como patrocinador, uno de tus principales trabajos será establecer el ejemplo y el ritmo para los integrantes de tu equipo y alentar a los demás”.

No es tu trabajo convencer a las personas para que hagan algo con el negocio. Si pasas todo tu tiempo cuidando un grupo de niños en tu equipo, te sentirás molesto, frustrado, cansado y agotado. Confía en mí, he estado en esa situación y me he sentido de esa manera.

Tu función es trabajar con los que están dispuestos. Es mucho más fácil, y más divertido, que trabajes con alguien que realmente tenga la ética de hacer bien la tarea, y el deseo de crear un negocio. Solo puedes llevar un caballo hasta el agua, pero no puedes hacerlo beber. No te conviertas en una niñera en tu negocio.

EL PODER QUE TIENE EL RECONOCIMIENTO

Algunas personas harán más por obtener el reconocimiento que por el mismo dinero. Asegúrate de reconocer a tu equipo siempre que sea posible, incluso para las cosas más pequeñas.

Muestra a los integrantes de tu grupo que los aprecias. Enviar notas de agradecimiento; dar certificados y premios, y prodigar muchos elogios los hará sentirse bien y aumentará su motivación. Cuando las personas se sienten reconocidas y apreciadas, estarán motivadas para trabajar más duro, con el fin de obtener aún más reconocimiento.

Como a menudo tan pocas personas son destacadas en sus trabajos o familias, el reconocimiento puede marcar una gran diferencia si lo haces con los miembros de tu equipo.

NO TE FRUSTRES CON TU EQUIPO

Siempre me he sentido frustrado cuando no podía lograr que mi equipo funcionara. La verdad del asunto es que “todos son propietarios de negocios independientes”. Así que la gente hará lo que quiera.

En la mayoría de los casos, desearás éxito para los miembros de tu equipo más de lo que ellos mismos lo deseen. Solo tienes que aceptar esto. Debes tener en cuenta a partir de hoy que no tienes control sobre lo que otros hacen.

No hay nada que puedas hacer para mantener a alguien motivado de manera constante y lograr que construya su negocio. Puedes entrenarlos, ayudarlos y apoyarlos, pero si no tienen un compromiso real, no importará mucho. Cuando se trata de personas de mi equipo, no tengo ninguna expectativa de que alguien haga algo. De esa forma nunca me decepciono de ellos.

ESTAR BIEN CON LAS PERSONAS NO COMPROMETIDAS

Cuanto más rápido aceptes el hecho de que al menos el 90 por ciento de tu equipo no está comprometido con la construcción de un gran negocio, como lo deseas tú, estarás mucho mejor. Esto es algo que todavía me vuelve loco. A veces deseo más éxito para los miembros de mi equipo que lo que ellos mismos quieren. Solo tienes que darte cuenta de que la mayoría de la gente no tendrá el compromiso de hacer el trabajo necesario para tener éxito.

La mayoría de los miembros de tu equipo serán a tiempo parcial. Literalmente, no hay nada que puedas hacer para que se comprometan, así que lo mejor que puedes realizar es apoyarlos, pero tú debes seguir adelante y trabajar con alguien que esté realmente comprometido. El 90 por ciento de tus ingresos vendrá de una a tres personas en tu equipo de todos modos. Así que mejor dedica tu tiempo a buscar a esa gente.

Arrastra con los rastreadores.

Camina con los caminantes

Corre con los corredores.

Y anda con los lentos.

NO ES TU TRABAJO HACER QUE TU GENTE SEA EXITOSA

Puedes intentar arrastrar personas a través de la línea de llegada y lograr que tengan éxito en el negocio, pero es muy agotador para ti conseguir eso. Lo he intentado con tanta gente a través de los años. Estás dispuesto a hacer más para ayudarlos a construir su negocio, de lo que están preparados para lograr ellos mismos. No sigas este camino.

Conoce a las personas en donde se encuentran. Nunca presiones a nadie. Trabaja con los que están dispuestos

No es tu trabajo salvar personas

Esta es otra valiosa lección que aprendí durante los últimos 16 años. Todos queremos ayudar a las personas que no tienen dinero. Entiendo eso.

“El problema de gastar todo tu tiempo prospectando a las personas es que tu negocio fracasará”.

La mayoría de las personas (no todas), no tienen el dinero o el deseo de comenzar un negocio propio. En cambio, si se quejan de que necesitan dinero ahora. Y la mejor manera para que ellos consigan capital económico es con un trabajo. Eso es una realidad.

Al final del día, debes enfocar tus esfuerzos en las personas que QUIEREN un plan B, es decir más dinero, y no en las personas que lo necesitan. Sí, eso suena duro, pero he encontrado que es verdad.

“Concéntrate en patrocinar a la gente que ya tiene éxito en la vida, tienen ingresos disponibles, una buena autoestima y muchos contactos”.

Estas son las personas que “más que probable” tendrán éxito en el negocio de todos modos.