



# 5 MENTIRAS SOBRE EL NETWORK MARKETING QUE TODOS CREEMOS AL INICIAR



Todos evolucionamos en nuestro entendimiento de la industria del Network Marketing. No aprendemos de manera espontánea, todo es progresivo, eso es completamente normal. El verdadero problema es que generalmente nos aislamos en una forma de pensar sobre lo que significa esta Industria y eso puede nublar una concepción apropiada de lo que es el Multinivel.

A continuación, los cinco pensamientos que más deterioran una buena comprensión del mercadeo en red:

### 1. ES UN NEGOCIO DE METER GENTE

Esta es generalmente la primera idea que tienen las personas antes, y mientras se unen a una compañía. Pero lo cierto es no se trata precisamente de eso.

Mantener este pensamiento es lo que generalmente le ha dado mala fama a la Industria. Muchos se unen con este pensamiento y hacen precisamente eso, enseñan a sus nuevos socios a hacer lo mismo hasta que terminan descubriendo que lo han hecho todo mal.

### 2. ES PARA HACERME RICO Y YA

El segundo pensamiento está muy asociado con el anterior. La gran mayoría de personas que se unen al Network Marketing y creen que pueden usar su negocio para acumular suficiente dinero y retirarse prematuramente.

El último factor en el que una persona debería pensar es precisamente este. El dinero es una excusa para enseñarte habilidades que son mucho más importantes, y que a la postre te pueden hacer rico.

### 3. ES UN NEGOCIO PARA MÍ

Muchos consideran que se trata de cómo este negocio me puede beneficiar, me puede hacer rico rápidamente, me puede dar la vida de mis sueños o darme el reconocimiento que tanto quiero.

El Network Marketing es un negocio de ayudar, de entrenar, de orientar, apoyar y entregarse para que otros crezcan y avancen, y como consecuencia el dinero vendrá, no al revés.

### 4. ES UN NEGOCIO PARA TODOS

Una de las desilusiones con las que generalmente se choca cada distribuidor es con la verdad de que no es un negocio para todas las personas. No todos querrían unirse y eso generalmente trae frustración.

Solo ciertas personas están preparadas para este modelo de negocio y nuestro trabajo es buscarlas, y en ese proceso, sentarnos con personas que no son las apropiadas y que nos dirán "NO".

### 5. ES UN NEGOCIO DE TENER MUCHOS DISTRIBUIDORES

El Multinivel, y aún más la venta directa, son negocios cuya base fundamental son los productos. Muchos subestiman este hecho y se concentran en aumentar el número de distribuidores. Se ha demostrado de muchas formas que las organizaciones más grandes y sólidas, son aquellas que tienen una fuerte base de clientes, más que de distribuidores.