

5 COSAS FUNDAMENTALES QUE DEBES SABER SOBRE EL MERCADEO EN RED



Si deseas construir un negocio exitoso de Network Marketing, entonces has venido al lugar correcto.

El Network Marketing es una industria masiva de miles de millones de Dolares con millones de personas involucradas en todo el mundo y con miles más comenzando cada año. Esta profesión ahora es reconocida por los principales líderes empresariales, incluidos Donald Trump y Robert Kiyosaki, como “El negocio del siglo XXI” y por una muy buena razón.

Es uno de los mejores vehículos que hay para ayudarte a ser dueño de tu vida.

1. ¿QUÉ ES EL NETWORK MARKETING?

El Network Marketing (también conocido como mercadeo en red, MLM o marketing multinivel) es una forma para que cualquiera, sin importar su edad, sexo, experiencia o antecedentes, inicie un negocio de venta directa o distribución y sea financieramente independiente.

2. ¿POR QUÉ CONSTRUIR UN NEGOCIO DE NETWORK MARKETING?

Hay muchas razones diferentes por las cuales las personas comienzan un negocio. Para algunos, es la capacidad de duplicar sus ingresos y recibir el pago de lo que valen. Para otros, se trata de trabajar de manera más inteligente y poder pasar más tiempo con familiares y amigos. Y Para otros, es la capacidad de vivir un nivel de vida mucho más alto, poder comprar buenos automóviles y ser el propietario de una casa elegante. Algunas de las principales razones incluyen:

- La capacidad de duplicar tus ingresos mientras trabajas a tiempo parcial.
- Utilizar un vehículo que te genere libertad financiera.
- Ser puesto a través de un programa de desarrollo personal que costaría millones.
- Disfrutar más tiempo libre con tu familia y amigos.
- Vivir la vida que te mereces, libre de preocupaciones financieras y estrés.

3. ¿CÓMO FUNCIONA?

El Multinivel es muy similar a tener tu propia franquicia. En este tipo de empresas, el 90% del negocio ya se ha realizado para ti, incluyendo la marca de la compañía, la creación de productos, la distribución y el servicio al cliente; todo lo que tienes que hacer es dar a conocer, vender y comercializar los productos, te mostraremos cómo hacerlo.

4. ¿CUÁNTO CUESTA?

Una franquicia tradicional puede comenzar desde 100,000 dólares por la inversión inicial y tener costos de mes a mes en decenas de miles de libras. Los costos de inicio de la mayoría de compañías oscilan entre los 300 y 1000 dólares y un costo de mes a mes de alrededor de 100. Como puedes ver, tiene una inversión 100 veces menor en comparación con las franquicias tradicionales.

5. LO QUE NO ES EL NETWORK MARKETING

Este negocio, como cualquier otro, no es “hacerse rico rápidamente”. Es probable que sea una de las cosas más desafiantes que hayas hecho hasta ahora. Nada que valga la pena viene fácil. Es muy similar a convertirte en un cinturón negro en las artes marciales. Cualquiera puede hacerlo, pero requiere unos pocos años de dedicación, trabajo y compromiso. Cualquier profesional exitoso de mercadeo en red sabe que es un plan de 3 a 5 años.