

# 5 FORMAS DE SER UN EXPERTO EN NUESTRO CLUB



El Network Marketing, es la manera más fácil de comenzar un nuevo negocio y ganar dinero rápidamente. Como orgulloso propietario de varias compañías multinivel, aprendí algunos trucos que te ayudarán a separarte del paquete y ser conocido como un experto en el tema.

Estos consejos se pueden aplicar a cualquier empresa, independientemente de la experiencia o industria del producto. Se trata de construir una marca fuerte para ti y cultivar relaciones positivas.

#### 1. Haz tu tarea

Antes de comenzar con tu nuevo negocio, investiga y busca la oportunidad que sea la adecuada para ti. Indaga sobre una compañía de apoyo con una infraestructura sólida, un producto comercializable y algo que te apasione para construir tu empresa.

2. Además, puedes prepararte para el éxito leyendo las obras de líderes exitosos de la industria. Muchos han publicado libros sobre el tema, mientras que otros mantienen un blog regular con consejos útiles e historias entretenidas. ¡Hay una gran cantidad de información a tu alcance!

#### 3. Apoya tu línea descendente

Hablando de líneas descendentes, es fundamental para el éxito a largo plazo de tu negocio, que brindes el mayor apoyo posible a los distribuidores que has contratado. Una excelente manera de mantenerte en contacto con tu grupo es creando un boletín mensual que se distribuya a tu equipo y a otras conexiones.

Ese boletín puede contener artículos con consejos sobre el aumento de ventas, comunicados de prensa sobre cambios en la industria y perfiles de distribuidores exitosos en tu compañía. Este enfoque ayuda a que tu grupo se sienta valorado y motiva a otros a alcanzar un nivel de éxito similar. Unas pocas horas de trabajo para hacer un boletín de noticias pulido y atractivo, vale la pena por los beneficios a largo plazo en la moral y las ganancias.

#### 4. Organiza tus propios eventos

Si estás buscando un aumento rápido en las ventas y que tengan interés en tu negocio, considera la posibilidad de organizar una fiesta o evento que sirva como una oportunidad para presentar tu producto a nuevos clientes. Por ejemplo, una fiesta para ver un evento deportivo popular en el que sirves recetas con productos o un evento de cambio de imagen que presentas a una nueva audiencia.

No seas autoritario y deja que los clientes se acerquen a ti con sus preguntas e intereses. Si les estás presentando un producto de calidad, se venderá sin ningún esfuerzo adicional.

#### 5. Crea un sitio web con un blog

A medida que elevas tu perfil como un gran comercializador en redes, otros buscarán en ti inspiración y palabras de sabiduría. Un sitio web elegante que promueva tus empresas comerciales aumentará tu reputación. Si tienes tiempo para mantener un blog regular (al menos una publicación por semana), serás visto como un experto en el tema.

Más suscriptores a tu blog significan más interesados en tu negocio, y te beneficiarás de un verdadero ejército de mercadólogos de redes dispuestos a compartir tus palabras con sus conexiones.