

# 7 ACCIONES QUE TE LLEVARÁN A FALLAR EN MULTINIVEL



El dinero no es lo más importante en el mundo, pero el amor lo es. Sin embargo, a todos nos encanta el dinero. La mayoría de las veces, el dinero que ganamos nunca es suficiente. Entonces, terminamos buscando opciones que puedan ayudarnos a ganar dinero extra. En la búsqueda de negocios a tiempo parcial, el Network Marketing nunca pasará desapercibido. En este módulo comercial, un agente independiente servirá como distribuidor de bienes y servicios. Se le alentará a construir su propia fuerza de ventas mediante el reclutamiento y capacitación de otros socios. En este negocio, ganarás comisiones de tus ventas y de las de tus socios. Sin embargo, muchas personas nunca lo logran. Entonces, ¿cómo fallan las personas en Network Marketing? Aquí encontramos, cómo fallar en el Multinivel:

### 1. FALTA DE COMPROMISO

Después de haber invertido algo de dinero al unirse, debes comprender que la tarifa de inscripción es solo la inversión inicial. Para ganar más dinero en Network Marketing, debes dar más que solo dinero. Si quieres fallar, no inviertas tiempo para atender este negocio. Para que tu negocio crezca por completo, siempre se necesita la plena atención.

### 2. QUERER GANAR DINERO INMEDIATAMENTE

Esta es una de las formas en que muchas personas fracasan. La mayoría de las personas se une con el objetivo de ganar dinero de inmediato. Configurar tu cerebro puramente en ganancias monetarias te enviará automáticamente al fracaso. Solo tendrás éxito después de ayudar a otros. Un equipo debe establecerse primero antes de pensar en dinero.

### 3. FALTA DE MOTIVACIÓN

La motivación es una de las claves del éxito. Como networker, siempre debes estar entusiasmado con tus objetivos. Debes recordar por qué te uniste al negocio y siempre motivar a tus socios a trabajar más duro. Cuando careces de entusiasmo para trabajar como networker, estarás caminando en el camino del fracaso.

### 4. NO ESCRIBIR TUS OBJETIVOS

Si no se anotan los objetivos, te olvidarás de ellos fácilmente. Al unirse, debes tener un objetivo. Con las diversas distracciones en la vida, olvidarte de tus objetivos sería fácil. Por lo tanto, necesitas tener un tablero de sueños estratégicamente ubicado donde puedas verlos a diario y recordar los objetivos que tienes en el negocio.

### 5. NO HABLAR CON LA GENTE

No hablar con las personas que están siendo reclutadas o dirigidas a un producto es una de las formas de fracasar. La mayoría de los distribuidores construyen fachadas de negocios y nunca participan en conversaciones ni hacen contactos. El que habla de reclutamiento pero permanece en silencio cuando se trata de reclutar, nunca construirá algo grande en Network Marketing.

### 6. TENER EL SÍNDROME DEL VENDEDOR

Si eres un networker con un síndrome de vendedor, entonces podrías terminar fallando. Un vendedor está dispuesto a vender un producto y gana una comisión antes de pasar al próximo producto. Un networker que venda, y no se centre en la firma de más socios terminará fallando. Un networker siempre debe duplicarse por lo que tiene que vender y asociar a más personas. Un cliente que puede comprar tu producto también puede estar interesado en venderlo. Por lo tanto, debes intentar incorporarlos.



El hecho de que muchos networkers fallen en el mercadeo en red no debería desanimarte en absoluto. Siempre evita las trampas anteriores, y nunca te arrepentirás de unirte al Network Marketing.

