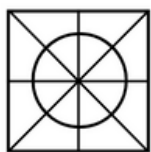
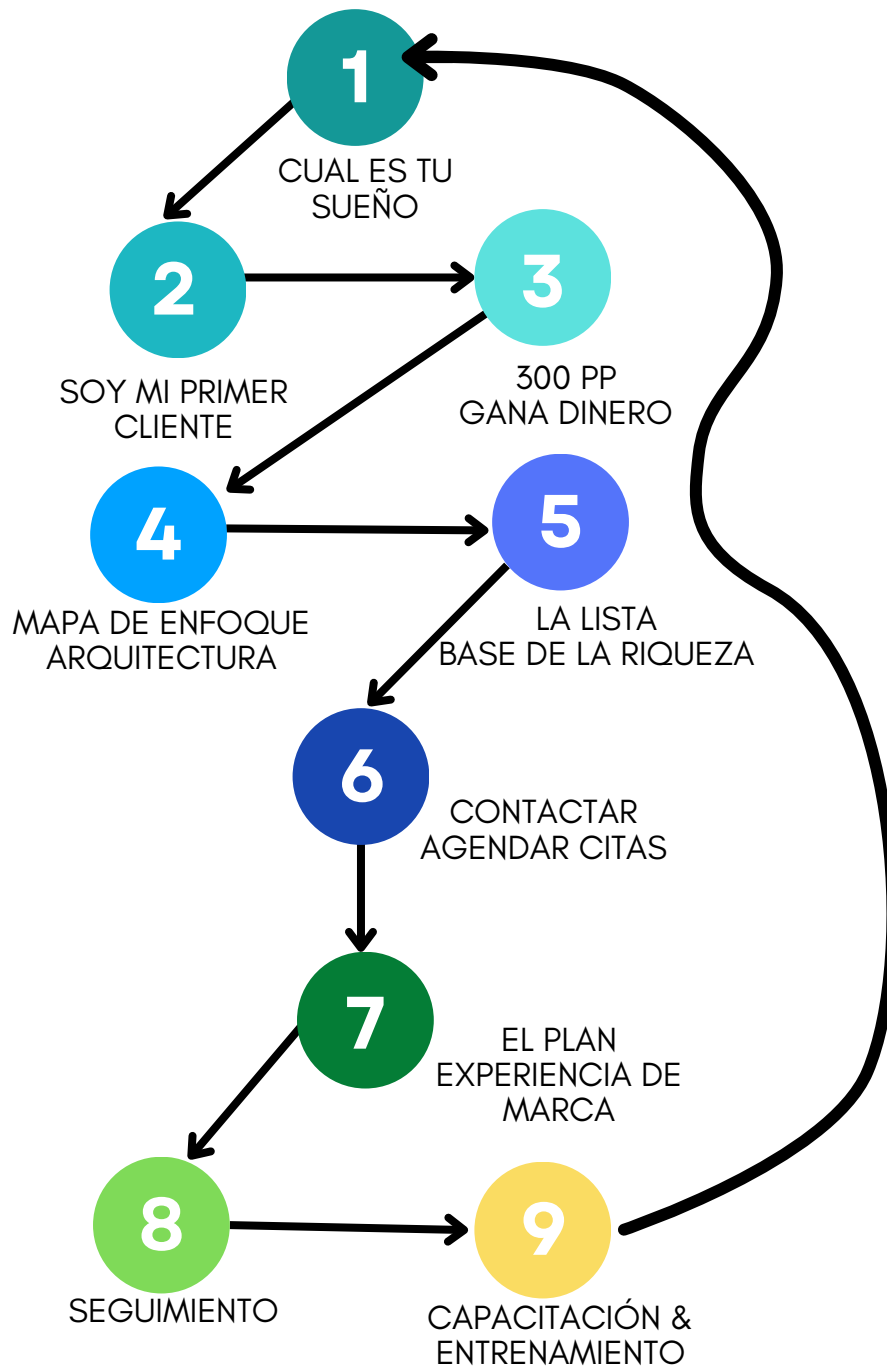




MANUAL
MANUAL
NWM-PRO

MANUAL

METODO NWM-PRO



MANUAL

METODO NWM-PRO

Este manual es el resultado de años de experiencia de personas que han construido el negocio a niveles de Diamante y superior, logrando tener excelentes resultados, los mismos que Ud. tendrá si así lo decide

Es importante entender que no existe una única verdad o una única manera de hacer las cosas, pero si hay otro camino y es el que te queremos enseñar para guiarte y llevar tu negocio a niveles que consideras importantes, el mejor método de construcción de Calificaciones en el NWM.

Antes de empezar ten muy muy muy muy (muchas veces muy) en cuenta la siguiente recomendación.

***No subestimes ninguno de los pasos, palabras y guía que te brinda este manual, cada paso por muy simple o rápido que se lea, te va mostrar mucho mas allá de lo que te puedes imaginar.**

PASO 1

CUAL ES TU SUEÑO

- Que no tienes y quieres tener?
- Cuál es la Razón para construir tu Negocio? Dinero? Cuanto dinero mensual?
- Dejar de ser empleado? En cuanto tiempo?
- Casa Propia? De cuantas habitaciones? Para cuando la quieres?
- Quieres tener tu propio negocio? Que tan Grande?
- Necesitas mas tiempo? Cuanto vale tu tiempo?
- Carro Nuevo? Que Marca? En cuanto tiempo ?
- En este negocio se viaja mucho? Te gustaría poder viajar por el mundo? Desde Cuando?

Eres libre de determinar tus razones, este negocio es el medio, las posibilidades son ilimitadas, sin embargo si es necesario que tengas como medir el progreso en cada logro que nutra tu sueño

Escribe en tu hoja de guía mensual esta información, apréndetela y dila en voz alta para Ud solo y hazlo todos los días al levantarte y al acostarte. Al escribir le das forma real a tu objetivo de construcción de tu Calificación.

Ganar dinero en este negocio es un hecho! Y su mayor PLUS Ultra, lo mas alla esta en la posibilidad de construir un activo financiero que siempre te será rentable.



Después de escribir tu respuesta en la hoja de guía mensual, es muy importante conocer la experiencia de personas alrededor del mundo que han logrado construir y conseguir cosas espectaculares por medio de este negocio.

Tu mente debe reconocer que esto es posible, que es real y que mucha gente lo hace actualmente y que no son 1 o 2 personas, son miles alrededor del mundo, este es un negocio de miles de millones de dólares de facturación anual, (son hechos) y esa facturación es todo con NWM, es decir por medio del mismo negocio que UD tendrá si así lo decide, las posibilidades son impresionantes.

21 Casos de Exito AQUÍ (Escuchar al menos uno por día)

PASO 2

SOY EL PRIMER CLIENTE - EXPERIENCIA DE MARCA

Todo negocio se sustenta en la calidad de sus productos.

La pregunta que se tiene que hacer toda empresa es ¿Que problema resuelven nuestro producto en el mercado? ¿Como mejoran la calidad de vida de las personas nuestro producto? ¿Que hace que las personas quieran comprar nuestros productos versus otros de la competencia?

Este tipo de preguntas son muy importantes, porque si tienen una respuesta lógica y real, vas a tener las herramientas para crear una comunidad de clientes, socios constructores con clientes y socios que tienen mas socios que tienen clientes.

Algo especial del NWM es que si decides ser constructor es imperativo ser CONGRUENTE, en el NWM se trata de vender por que tú ya lo usas y comprobaste que es un producto de calidad que soluciona un problema y mejora tú calidad de vida.

Por eso, Ud debe ser el primer CLIENTE DE SU PROPIO NEGOCIO, si Ud considera que compra los productos porque toca y no por convicción de la calidad y uso, se recomienda que NO LO HAGAS y por ende este negocio no es para UD. En el NWM no puedes ser como la persona que vende carros de una marca, pero usa otra. (Ejemplo vendiendo carros ROLL ROYCE pero uso RENAULT)

Cual es la diferencia del NWM al Marketing Convencional?

La humanización de la real recomendación de un producto de persona a persona. (No es Ronaldo persuadiendo a la masa) por eso tendrás que tener una autentica convicción de los productos.





Un famoso o influencer es posible que no tome bebidas azucaradas pero por un par de millones se compromete a decir que le encanta! El NWM se trata de lo contrario, nadie te paga por decir mentiras, tendras que ser autentico y congruente, en caso contrario no te va funcionar este negocio.

Por ende este paso **NECESITAS TENER LA EXPERIENCIA CON EL CONSUMO Y USO DE LOS PRODUCTOS DE TU PROPIO NEGOCIO.**

El negocio tiene un portafolio de mas de 300 productos en algunos países mas que en otros. Conocer todos los productos va tomar un tiempo considerable pero si tienes que empezar a conocer los productos básicos que seguro Ya UD y su familia consumen, pero de otras marcas.

Estos son los productos
que sugerimos en tu
primera experiencia de
marca y consumo:

1. Pasta de Dientes Glister
2. Enjuague Bucal Glister
3. Desodorante G&H
4. Multivitaminico Daily
5. Omega 3
6. Limpiadora del Rostro
7. Hidratante con
Protección Solar
8. LOC Multiusos + Pistola
9. Detergente SA8
10. Blanqueador SA8
11. Suavizante SA8



PASO 3

CLIENTES - 300 PUNTOS - GANA DINERO

EXPERIENCIA DE RESULTADO, el mejor concepto para el desarrollo de clientes. Como ya esta escrito el negocio tiene más de 300 productos y una poderosa plataforma online a la que tienes acceso para comercializar, expandir y administrar tú negocio. Los productos son de excelente calidad, con diferenciadores de alto valor comparado con los productos convencionales que el mercado tradicional ofrece.

Sin embargo esa información la mayoría de personas no la sabe por la misma razón de ser del negocio, no hace publicidad, marketing y distribución convencional, su modelo de publicidad, marketing y distribución se llama **NETWORK MARKETING**.

Es en este punto es donde se comienza a GANAR DINERO. Uno de los grandes secretos de los mejores empresarios del mundo, es que ellos no venden productos, ellos ofrecen soluciones que el mercado necesita y lo mas sorprendente es que si el mercado no sabe que existe algún problema o necesidad, esta se crea a través del concepto de mejorar la calidad de vida, ensañando como hacer las cosas mejor. Desde Steve Jobs transformando el mundo con un smartphone o una computadora personal hasta Jeff Bezos con un enfoque de como hacer la vida mas fácil a los consumidores a través de todos los servicios que desarrolla, (los menos perspicaces piensan que Amazon es solo una plataforma de venta de productos)



Conoces a alguien que este interesado en mejorar su salud? Hombres y mujeres que su piel se empieza a envejecer debido al paso de los años y que les encantaría poder verse mas jovenes? Personas con manchas en los dientes y necesitan un buen sistema de higiene bucal? Hogares llenos de productos de limpieza tóxicos y que desearían tener en casa solo productos biodegradables y mas económicos? De ese estilo hay muchos ejemplos a los cuales con este negocio y sus magníficos productos podemos ofrecer una solución mejorando la calidad de vida de las personas.

Si deseas tener clientes y empezar a ganar dinero, **DEBES APRENDER A SOLUCIONAR PROBLEMAS**. Las personas pagamos mucho dinero por ello. AHI esta la diferencia entre ser un gran empresario versus solamente vendedor.

Selecciona 3 estrategias comerciales bien definidas que sean tu punta de lanza de construcción empresarial.

Algunos ejemplos:



1

BIENESTAR/ SALUD

Sabias que gracias a que la esperanza de vida esta aumentando en el mundo, las personas no podemos detener el envejecimiento cronológico, pero si podemos retardar el biológico, buscando envejecer con la apariencia mas joven posible? Manejando soluciones mixtas de alimentación y cuidado de la piel, ayudando a disminuir las lineas de expresión (arrugas) atenuar manchas y recuperar la vitalidad de la piel con un programa de 5 pasos.

1. Purificar
2. Equilibrar
3. Reconstruir
4. Hidratar
5. Proteger





Artistry Skin Nutrition™

La línea de productos de **Skin Nutrition de Artistry** junto con la Vitamina C +3HA es un programa que soluciona el problema de envejecer con mas arrugas que una pasa, desde el primer día que se empiezan a usar.



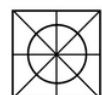
2

CUIDADO BUCAL

Manchas en los dientes? problemas de calculo y placa? Desgaste del esmalte dental? mal aliento? Combatir la caries?

No se trata solo de cepillarse los dientes, se trata de tener un sistema de higiene bucal que solucione todo lo relacionado a la salud dental. El sistema de higiene bucal GLISTER

- Pasta de dientes con tecnologia REMINACT
- Enjuague bucal
- Hilo Dental
- Cepillo de dientes adecuado



Lo anterior solo son ejemplos del cómo se resuelven problemas a través de los productos en la [EXPERIENCIA DE RESULTADO](#), que el cliente vea con sus propios ojos y sienta en su cuerpo los resultados que logran los productos para un uso diario.

La labor es tu crear la [EXPERIENCIA DE RESULTADO](#) que te haga empezar a ganar dinero, desarrollando relaciones con tus clientes e ir construyendo tu empresa de Network Marketing.

Por ese motivo es muy importante [TÚ](#) ser el primer cliente de tu Negocio Propio, tener la experiencia de resultado con los productos, estudiarlos, capacitarte, entender como funcionan y que problema solucionan, para de ese modo crear tus estrategias comerciales.

En nuestra comunidad vas a encontrar algunas estrategias comerciales establecidas con las que puedes empezar aprender y crear los primeros clientes, se recomienda preguntar o dirigirte a la web donde podrás encontrar toda la información al respecto.

Si tienes un negocio organizado y sustentado en [CLIENTES](#) tienes las bases mas solidas para desarrollar la expansión que es el crecimiento de [TU NEGOCIO](#).

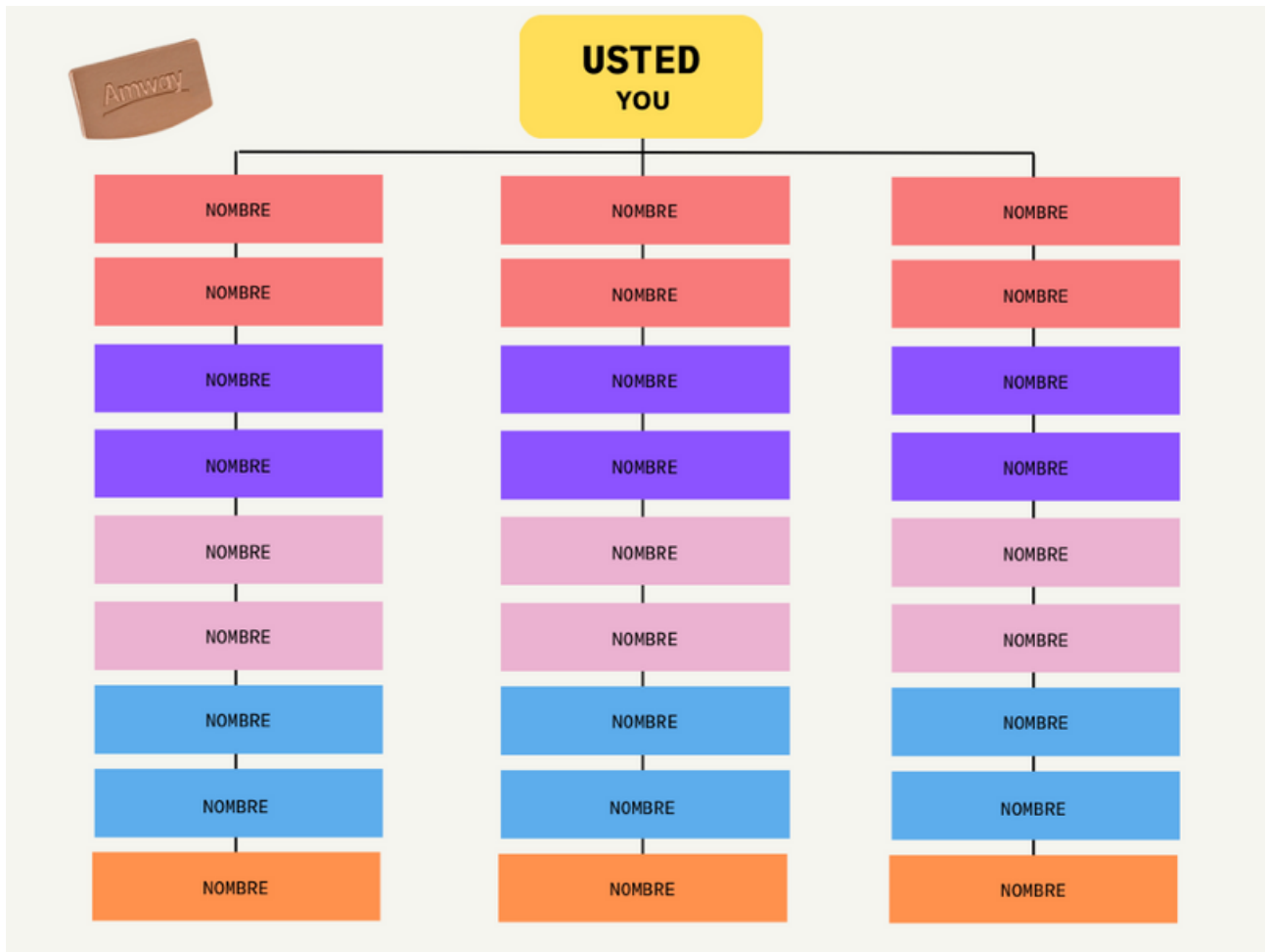
PASO 4

MAPA DE ENFOQUE - ARQUITECTURA DEL NEGOCIO

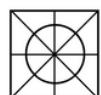
Construir una red de Network Marketing es como construir un gran edificio el cual puede ser tan grande de acuerdo a los cimientos, materiales y proyección que se desee crear. No obstante antes de volverlo realidad física, hay que pensarlo, hablarlo con tu linea de auspicio, visualizarlo e imaginarlo y tomar acciones de construcción de tu Negocio propio. Y eso es lo que vamos a crear en este paso, los planos de la red que vas a construir.

Para este paso la mejor manera de comunicarlo es por medio de un video, porque debemos colocar ejemplos, variables y explicaciones, para que lo entiendas correctamente. Lo que hay que hacer es copiar esta imagen, porque este va ser tu plano de construcción, nosotros lo llamamos [MAPA DE ENFOQUE](#).





Si no tienes claro tu mapa de enfoque, puedes vender, explicar el negocio y hacer todo lo que se te recomienda y no llegaras a esmeralda, diamante o superior. La razón? No tienes norte, el mapa de enfoque es lo que te muestra que es lo que vas a construir, en donde vas dirigir tu energía y la **RED QUE VAS A CREAR**.



PASO 5

LA LISTA - LA BASE DE LA RIQUEZA

Ninguna empresa llega a las grandes alturas teniendo como clientes y socios solo a la familia y amigos, sin embargo toda empresa o negocio inicia con la familia y amigos, investiga la historia de cualquier empresa exitosa y descubrirás que todo comienza con un familiar o amigos.

Eso es una **MINA DE ORO** mágica. No existe escasez de dinero, el dinero no es un recurso finito, es un recurso o medio infinito, debido a que el dinero es una representación humana. Tampoco desde los últimos 10.000 años de historia humana hemos sufrido por escasez de personas (si hemos tenido momentos de estancamiento, porque estamos aprendiendo a no matarnos, pero eso es otra historia) es decir, mira a tu alrededor y veras personas que todas ellas consumen.

Los mejores empresarios son los que aprenden a venderle a las personas y lo convierten en algo cíclico, tu eres un ejemplo de ello. **TODOS LOS DIAS TU CONSUMES DIFERENTES TIPOS DE PRODUCTOS**, tu eres el cliente de alguien millonario y lo serás por todos los días de tu existencia. Eso es algo maravilloso y agradece a esos empresarios por crear fantásticos productos que te resuelven alguna necesidad y mejoran tu calidad de vida.

Lo mas espectacular es que **TU** también tendrás que convertirte en ese gran empresario si decides construir tu propio negocio y volver a miles de personas en tus clientes de manera continua.



No subestimes ninguno de los pasos, palabras y guía que te brinda este manual, cada paso por muy simple o rápido que se lea, te va mostrar mucho mas allá de lo que te puedes imaginar.



Vas a darle orden y plasmar tu Calificación Platino Fundador, Esmeralda, diamante y superior. La mayoría de personas que conoces o te conocen están en tu celular (contactos) y en tus redes sociales, si tienes un computador personal como herramienta de negocio, vas a abrir un excel que te permita crear tu Base de la Riqueza en ese programa y si no tienes, el computador o el excel, usa una agenda física, solamente para este fin, crear tu lista. Ejemplo:

BASES DE DATOS

NOMBRE	WHATSAPP	EMAIL	IG

No vas a subestimar a nadie, no vas a suponer nada, ni bueno ni malo, en este paso es solo plasmar en un computador los nombres y datos de tu familia, amigos y conocidos. Esta lista que estas empezando a crear va seguir creciendo continuamente cada día, llegando a ser de miles, cientos de miles o posiblemente de millones de personas y de esa lista es que se crea la riqueza, por ese motivo se llama la Base de la Riqueza.

Tus familiares y amigos, tienen algo super valioso y que harán que tu lista siga creciendo, es decir los contactos de ellos que se volverán clientes o socios de tu negocio.

Increíblemente tu mente se empezara a expandir y en tus actividades diarias vas a conocer nuevas personas de manera intencionada, piensa en un momento como conoces tu a las personas en tu día a día, Como llego a tu vida ese mejor amigo? Como conociste a tu pareja? Todo tiene un ritmo natural y espectacular, tu vas a empezar a fluir en ese ritmo agregando mas nombres a tu lista, aumentando La Base de la Riqueza.





Cuando tú transmitas el plan del negocio o estás haciendo una experiencia de marca a un prospecto, frente a frente o cámara a cámara, esa persona también tiene una mina de oro detrás de el, mas contactos con los que se relaciona.

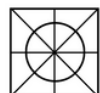
Existe abundancia de dinero, igual que existe abundancia de personas, tu mayor recurso para construir tu propio negocio de Network Marketing en Amway van a ser las relaciones, tan grande será tu mina de oro como grande sea tu Lista, por eso la BASE DE LA RIQUEZA y por ende gracias a ello lograras calificar y comprar tu sueño.

Desde tu sueño y usando la lista agendarás citas y transmitirás el plan, enseñar los productos, haras marketing a travez de la recordación de marca, desarrollararas estrategias de seguimiento y por ende ganaras mucho dinero.

CONCLUSIÓN

El Network Marketing es una grandiosa herramienta para construir tu propio negocio y generar riqueza comprendiendo el concepto de negocio:

- La compañía fabrica excelente productos que resuelven problemas o necesidades en el mercado, pero que no hace marketing, publicidad y distribución convencional para darlos a conocer y venderlos.



En este punto entramos nosotros, **LOS CONECTORES**, somos los encargados de hacer el marketing y la publicidad de los productos con los consumidores ganando dinero por ello de acuerdo a la efectividad y sin incurrir en ningún riesgo financiero y a la vez nos podemos expandirnos tanto como se desee y **TODO** bajo el concepto del Network Marketing. Es un modelo de negocio brillante.

CONECTOR significa conectar la compañía con los consumidores y los consumidores son personas como tu y como tu familiar y como tu amigo y como todo ser humano que consuma.



“Todos poseemos una base de personas en la que podemos ejercer cierta influencia. Por lo común, se compone de la familia y los amigos. Casi todos tenemos un lugar en el que podemos encontrar comprensión, seguridad, bienestar y fortaleza. Tus ventas y asociaciones mas seguras, las puedes hacer con alguna de las personas de tu entorno, alguien que te conoce, confía en ti y quiere apoyarte. Todo tenemos una suerte de base o club de fans. No lo ignores, trabájalo, úsalo y conviértelo en TU MINA DE ORO”

Grant Cardone



PASO 6

CONTACTAR - AGENDAR CITA

El objetivo de contactar a una persona es CREAR una cita face to face o cámara to cámara y/o que participe de algún evento grupal para transmitirle el plan de negocio o una experiencia de marca.

El objetivo de contactar es crear la cita.

El objetivo más allá de crear citas es construir tu propio negocio. La forma del contacto depende de la intención que tu tengas con el prospecto, si la intención es hacerle una experiencia de marca o mostrarle el plan de negocio, de esa misma forma debe ser la llamada, grandes empresarios como Dexter Yager y Luis Costa dicen: cuando tu vas a empezar a llamar tienes que imaginar y sentir tu sueño.

Idea de contacto para Plan de Negocio

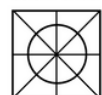


Hola Pedro.... Hay saludo normal.
Luego del saludo.

Pedro te llamo porque estoy empezando un proyecto de e-commerce asociad@ a marcas no convencionales de productos de consumo masivo que tienen valores agregados que la gente quiere comprar, como: Productos biodegradables, fabricados con materias primas de origen orgánico y 100% responsables con el medio ambiente, ademas en muchos casos son mas económicos que los productos tradicionales y todo se puede comprar desde una app o website.

El objetivo es expandir el proyecto y ganar dinero por ello, es una gran idea de negocio. Quiero explicarte al detalle como funciona, como se trabaja y cuanto dinero se podría ganar. Como estas de tiempo este lunes a medio día o es mejor para ti el martes en la noche tipo 8PM?

(Tu decides si se ven fisicamente o virtualmente, depende ya de las circunstancias)



Si el prospecto te pregunta, oye explícame con mas calma que no entendí, repites es un proyecto de e-commerce asociad@....(repites lo que ya le dijiste) y terminas diciendo por eso lo mejor es vernos para yo explicarte al detalle y creas la cita.

Lo anterior dura menos de 2 minutos, no hay nada mas conveniente para crear un cita que llamar directamente a la persona y se escuchen mutuamente sus voces, se que es mas fácil escribir por WhatsApp, pero es completamente conveniente para ti y efectivo llamar, a menos que no haya otra opción.

Idea de contacto para Experiencia de Marca.



Hola Patricia.... Hay saludo normal.
Luego del saludo.

Te llamo porque yo estoy posicionando una marca de cuidado de la piel que usan ingredientes de origen orgánico, son espectaculares y te quiero regalar un SPA FACIAL de 30 minutos, no tienes que comprar ni pagar, quiero que tu tengas una experiencia relajante y conozcas como te podrían beneficiar la experiencia.

Que día y horario te queda fácil? Yo tengo espacio Sábado 3PM o Jueves 6PM. Si estas de acuerdo te voy a enviar un formato para conocer tu tipo de piel y mayor necesidad

Estos son ejemplos simples y directos, el objetivo del contacto es crear la cita y poner muchas citas en tu agenda, para ello vas a tener claro cual estrategia comercial vas a usar con el prospecto, así que tendrás un guion de contacto acorde. Antes de comenzar sentirás posiblemente duda y estarás hasta incomodo en la forma de contactar, incluso es altamente probable que no digas lo que está escrito en tu guion, pero cuando pienses tu sueño y te lo digas, lo sientas en tu cuerpo y marques el numero en tu teléfono, tu negocio productivo comenzará.

La practica hace el maestro en la llamada número 21 harás un contacto tan profesional que estará automatizado en tu mente como pronunciar tu nombre. Aprenderás a segmentar tu lista, hay personas que tienen el perfil para ser tus socios y hacer equipo contigo y otros que solo serán clientes, ambos casos son necesarios, sin embargo te vas a sorprender mas de lo que te imaginas, es super apasionante, te sorprenderá ver que el que tiene perfil de comerse el mundo, generalmente no puede ni con el mismo y el que no parece crear nada, se convierte en una estrella del network marketing.

El tiempo al tiempo y tu mantente en tu recorrido de hacer realidad tus sueños y deseos.



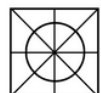
PASO 7

PLAN DE NEGOCIO / EXPERIENCIA DE MARCA

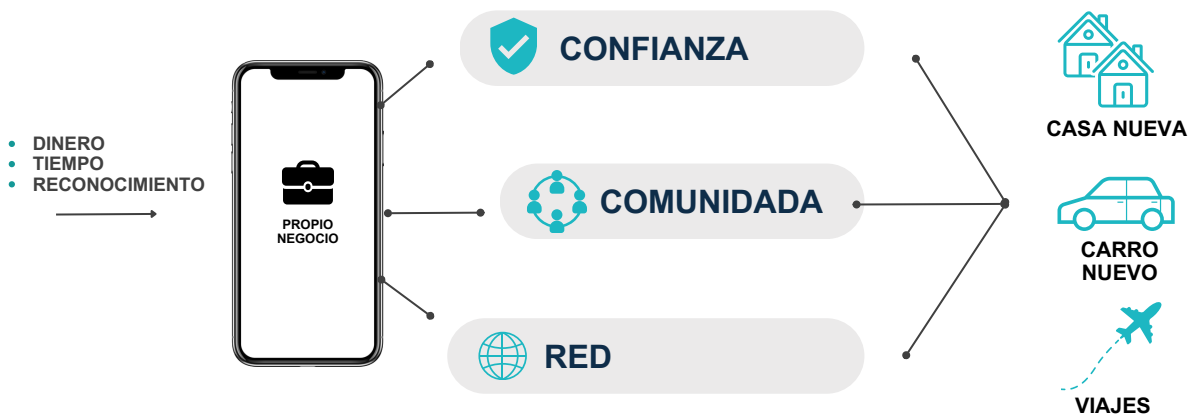
EL PLAN DE NEGOCIO es explicar el concepto de manera lógica y realizable para el prospecto, lo mas importante en este punto son los deseos y sueños del prospecto. El click es cuando se logra conectar esos sueños con una posible realización de ellos usando el negocio como medio para materializarlos.

La calidad de los productos, la solidez de la compañía, el plan de compensación de pagos y todos los maravillosos recursos que la empresa tiene para brindar son fundamentales para respaldar el negocio y que la persona vea la lógica o la racionalidad del mismo, mas allá de eso, la calificación se creara por el sueño ardiente del prospecto y el tuyo, incluso los fundadores que construyeron semejante imperio (Rich Devos & Jay Van Andel) creando un concepto brillante como Amway que factura miles de millones de dólares, gracias a que tenían **SU PROPIO SUEÑO ARDIENTE**.

*TODA PERSONA CONSTRUYE ESTE NEGOCIO PORQUE ENCUENTRA
EN EL UN MEDIO PARA HACER REALIDAD SUS SUEÑOS DECIDIDOS y
son precisamente estas personas quienes construyen su propio imperio
de negocio para CREAR esos deseos y sueños en SU PROPIA
REALIDAD.*



PLAN DE NEGOCIOS



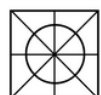
Esta imagen es una representación de lo que es el plan de negocio.

Tiempo - Dinero - Felicidad son deseos que la mayoría de personas buscan, pueden estar representadas de otra manera pero si llegas a la raíz vas a llegar a lo mismo.

Ejemplo, No me gusta mi empleo, es mas no quiero tener que ir a trabajar todos los lunes. Si no te gusta por que vas al empleo? Porque necesito el dinero. Quiero tener mas tiempo para mi, para estar con la familia o realizar lo que mas me gusta y por que no sacas ese tiempo? Bueno creo que ya conoces la respuesta.

Deseo viajar mucho, ¿y que necesitas para ello? Quiero una casa nueva, ¿Que necesitas para comprarla? Acá empieza la diferencia entre quienes se dirigen a sus sueños y objetivos versus los que no, casi todas las personas tienen deseos, sueños e ilusiones, pero solo los que se atreven a ir por ello son los que lo logran.

Y es en este punto es que el negocio se ve lógico, porque el negocio se convierte en un medio para lograr los deseos de **TIEMPO, DINERO & FELICIDAD**. Para ir del punto A que es el inicio de tus deseos y objetivos al Punto B que son la materialización de tus deseos y objetivos, necesitas un medio o vehículo para lograrlo.



BIENVENIDO A AMWAY, Los mejores negocios son los que tienen la capacidad de resolver un problema o una necesidad del mercado, mejorando la calidad de vida de las personas. Y como funciona Amway para mí?

1 Crea tu propia cuenta con AMWAY y desde su APP o Website te conviertes en el primer cliente de tu propio negocio que acabas de abrir. En Amway encontraras muchos de los productos que ya compras, pero lo comprabas en el negocio de otro y posiblemente de menor calidad. Si descubres que los productos de tu propio negocio son de alta calidad y que otras personas serian clientes como tu, es donde puedes pasar al siguiente paso.

2 Crea tu comunidad de clientes, recomendando y comercializando los productos; y empieza a ganar dinero.

3 Empieza a expandir tu negocio a nuevos niveles a través de la creación de una RED. Siempre hay personas buscando un medio para lograr muchos de sus sueños y el negocio es un medio para resolver esa necesidad, tu labor es encontrar a esas personas.

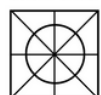
El aprender a crear tu propio negocio y llevarlo a niveles de crecimiento de facturación de acuerdo a tus deseos da como resultado la materialización de la mayoría de tu sueños relacionados a **FELICIDAD, TIEMPO & DINERO**.



Dentro de la explicación del negocio es muy importante finalizar con dos puntos mas

- **PROYECCION FINANCIERA**, dar un estimativo real y sin exagerar de lo que una persona se puede ganar en dinero por lograr ciertos objetivos, de este modo el prospecto puede visualizar lo que es posible para el de acuerdo a su nivel de merecimiento inicial.
- **DEMOSTRACION DE PRODUCTOS**, si estas con el prospecto face to face deja que un par de productos hablen por ellos mismos, eso conecta todo los puntos entre una idea a una realidad, si estas con el prospecto de cámara a cámara, utiliza un par de videos que muestren la calidad de los productos

Terminada la explicación y resueltas preguntas, sigue solo sugerir al prospecto si prefiere empezar con una cuenta de cliente o una cuenta de empresario.



PASO 8

SEGUIMIENTO

“El talento es algo bastante corriente. No escasea la inteligencia, sino la constancia”

Doris May Lessing

La constancia en la vida, es la que gana la partida. Seguimiento en este manual es sinónimo de constancia, presencia y solidez. 9 de cada 10 personas que tu le hables, le muestres los productos o el plan de negocios o intentes vender algo que ellos no te están solicitando y que no conocen te van a decir que NO, son los números, no solo de este negocio, es de todo negocio, sin embargo ese 90% que te dicen que NO, se trabaja con seguimiento y es con lo que creas tu comunidad de clientes y construyes tu red de expansión.

La mayoría de personas no saben lo que quieren hasta que alguien les dice que querer, como querer y volverlo una tendencia, ese es el trabajo que hacen las compañías para posicionar sus productos. (Marketing y Publicidad).

Como se logra ello? Repitiendo una imagen, una idea, un concepto miles de veces hasta que tu mercado lo normalice y lo acepte.

Es importante entender que tu mercado es tu circulo de personas que te conocen y gracias a la maravilla de las redes sociales puedes hacer una estupendo seguimiento.

Actualmente puedes empezar con lo básico como WhatsApp, Facebook, Instagram y Tik Tok e ir subiendo el nivel a YouTube, Blogs, Email marketing y comunidades de Telegram, las posibilidades son muchas y todo depende de tu estilo y estrategia. Por el momento no te sientas abrumado con respecto a las redes sociales y tranquilo no necesitas ser un experto, poco a poco vas aprendiendo y si es muy importante aprovechar estas herramientas digitales para hacer seguimiento a tus prospectos.



Un ejemplo practico.

Tienes tu lista y contactas a tu compañero Carlos del trabajo para hacerle una valoración nutricional, el acepta la cita, le haces la experiencia de marca, pero el no se encuentra muy convencido de tus productos, siente que solo los recomiendas porque deseas ganar dinero, ademas la esposa de el es una especie de sabelotodo, donde dice que no consume ningún suplemento que no sea recomendado por su medico y que no este certificado por algún sello que vio por Tik Tok (nada de esto es exageración es la vida real), por ende no te compran nada.

Tu tienes dos opciones, te frustras no aguantando el rechazo y simplemente vuelves a la comodidad de lo conocido (es lo que hace la mayoría) o aprendes que ese va ser tu trabajo y con calma, constancia y un buen seguimiento es muy probable que tu compañero se vuelva tu cliente, porque mantienes la relación y mas allá de que es tu amigo, descubre la calidad de tus productos (es lo que hacen los empresarios).

Lo que es necesario hacer en el caso expuesto, es decirle a Carlos que entiendes perfectamente y que incluso siempre lo mejor es preguntarle al medico y que tus mejores clientes son las personas que investigan a fondo como lo hace la esposa de el. *(Nunca pelear, discutir o intentar convencer con argumentos sacados de un sombrero sobre porque la esposa de el es una sabelotodo, ni hacerlo sentir mal porque no te compran volviéndote una víctima).*

Lo que te propongo Carlos es que te voy a pasar información a tu email para que investigues un poco sobre la marca Nutrilite, porque es la numero 1 del mundo, el tipo de materia prima que usa y sus beneficios, es posible que mas adelante te interese esta marca y la vayas a querer o necesitar y por otro lado si estas de acuerdo te quiero compartir unas muestras para que la pruebes. *(Esto que acabas de leer, es el comienzo del seguimiento puro y concreto, es sensacional)*



Fin de todo?

NO, apenas esto empieza. Carlos te sigue por IG (Instagram) y además ambos son contacto de WhatsApp y tienes su email.

Comienzas a compartir información de valor por tu red social (Instagram y estados de WhatsApp) sobre como el CLA500 tiene la capacidad de activar la grasa acumulada en el cuerpo para que esta sea utilizada en el uso energético del cuerpo y empezar a eliminarla, ayudando a la persona a bajar de peso de manera saludable. Y esto lo repites una y otra vez todos los días (no es que coloques la misma imagen o video todos los días) Carlos ve tus estados de WhatsApp y demás redes sociales todos los días. Adivina que estas haciendo? Exacto - **RECORDACION DE MARCA.**

Como este proceso se repite una y otra vez, para Carlos y tus otros muchos prospectos, en su mente empiezan a normalizar tus productos y marcas. Además ven una real continuidad, presencia y solidez sobre tu negocio. Bingo Carlos te llama y dice, he estado un poco congestionado y necesito una vitamina C, me vendes un tarro.

El seguimiento en este negocio es el que gana la partida.

Lo que acabas de leer es solo un caso real que te sirve de ejemplo para comprender el concepto de seguimiento. Formas de hacer seguimiento hay muchas, el seguimiento es la publicidad de tu negocio.

En este Manual inicia el aprendizaje del seguimiento de todas las estrategias posibles que iras descubriendo a lo corto y lo largo de la construcción de un gran negocio, tu propio Negocio.

Recuerdas el PASO 5 - La Base de la Riqueza La lista es para hacerle seguimiento de manera continua, presente y solida. Si tu logras entender esto tienes el 50% del negocio construido.

La lista es para hacerle seguimiento de manera continua, presente y solida. Si tu logras entender esto tienes el 50% del negocio construido.



El seguimiento no es seguimiento, Seguimiento en el Network Marketing es GENERAR VALOR CONSTANTEMENTE QUE AYUDE A MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA DE TU MERCADO



PASO 9

CAPACITACION & ENTRENAMIENTO

El paso 9 es tomar muy en serio la capacitación y entrenamiento empresarial que te brinde la compañía y la organización.

- Escuchar al menos un podcast diario del negocio.
- Leer al menos 20 minutos o 10 paginas al día el libro de estudio del mes.
- Participar del evento semanal online.
- Participar del NWM-PRO mensual.
- Asistir a la convención física cuatrimestral.

La mayoría de personas que deciden emprender en el Network Marketing están incursionando por primera vez en formas de pensar (hablar), sentir, accionar y ganar dinero como empresario.

Por ende el entrenamiento que tienen es para pensar (hablar), sentir, accionar y ganar dinero como empleado, lo cual no es malo, solo que es diferente y no muy optimo para crear su propia empresa.

Por ejemplo en los colegios y universidades le enseñan a los estudiantes como hacer una hoja de vida y como prepararse para una entrevista de trabajo, es decir tienen capacitación para buscar jefes, no los entrenan en como prospectar, mostrar un producto y venderlo.

En el mundo empresarial el objetivo es encontrar clientes, no jefes, debemos capacitarnos de acuerdo a los objetivos deseado.

Las personas que no logran expandir su propio negocio y ganar dinero en el network marketing es por la incapacidad, significa que aun no esta entrenada.

La buena noticia es que las habilidades se pueden aprender y ser empresario no es diferente a cualquier otra actividad que se quieras aprender y desarrollar.



Que soy miedoso, necesitas entrenarte para moverse en el miedo y tener coraje. Que no conozco a nadie y soy solo en el mundo cruel, entonces entrena y conocerás muchas personas.

Que no se vender, lleve a tener su mente entrenada.

Lo que sea que creas que no sabes y sea importante para construir tu propio negocio la respuesta es entrenarte para ello hasta lograrlo, de eso se trata emprender.

Por ello tu proceso de capacitación dentro de la organización es continuo y metódico.

Usualmente a la mayoría de las personas no han capacitado para hacer solo lo que nos gusta y es normal que no queramos hacer lo que no nos gusta, sin embargo a veces es necesario hacer cosas que no nos gusta y al comienzo no nos sentimos cómodos como parte del recorrido para lograr sueños y deseos mas grandes.

Un ejemplo para entender este punto:

Quiero tener un cuerpo atlético con ciertas características y en cierto tiempo, ese es el objetivo. Para lograrlo hay un método que se llama alimentación sana, ejercicio diario y descanso. Ahhh no me gusta tener que dejar de comer este alimento y menos me gusta tener que hacer ejercicio diario. OK! Entonces no habrá cuerpo atlético.

Lo mismo es si deseas abundancia financiera, éxito empresarial y las recompensas que ello trae. No te gusta vender, no te gusta hablar con las personas, no te gusta leer, no te gusta ir a eventos de capacitación y etc...

Entonces no habrá ese sueño que deseas. Lo maravilloso es, si entrenas tu mente para ser un empresario de éxito, elevas tu estándares y tienes en pensamiento, palabra y emoción el deseo ardiente de lograr tus sueños, no hay nada ni nadie que lo impida, tu eres el creador de tu propia realidad. Ahora vamos a llevar a la acción este manual de los 9 pasos, comprender a profundidad cada punto y construir la calificación hayas decidido en tu propio negocio Amway.

