

# NETWORK MARKETING 1

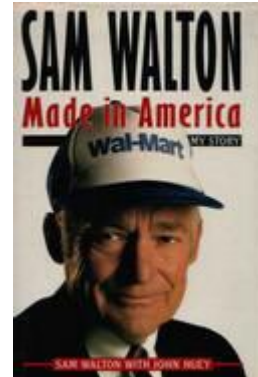
Comenzaremos por explicar el pilar bajo el cual funciona este modelo de negocio: La distribución.

**Un dato interesante: en promedio, el 80% del costo de un producto se va en gastos de distribución. Solo el 20% en fabricación.**

Por ese motivo la mayoría de las personas más ricas del mundo están en el sector de la distribución en lugar de la manufactura, tal como **Sam Walton** fundador de la cadena de supermercados **Walmart**, a quien su visión emprendedora lo llevó a ser el hombre más rico del mundo en los 80's.

Él lanzó una forma más fácil de adquirir productos y servicios donde en un mismo lugar pudiera adquirirse todo lo que la gente necesitaba y además a mejor costo.

Ahora bien, vivimos ahora en un mundo de constantes cambios, donde aparecen en el mercado cada vez más productos y servicios que se convierten pronto en un BOOM por los beneficios que traen.



Pero existe un problema: Es evidente que ya no creemos en lo que la publicidad masiva en los medios nos intenta vender, ¿cierto?

Por ese motivo las compañías que intentaban poner estos nuevos productos en el mercado, habían estado incrementando mas y mas los costos en publicidad para dar a conocer sus ofertas.

Ante eso, cada vez mas empresas han comenzado a adoptar una manera distinta de informar a su mercado, adoptando un modelo de distribución y publicidad que ha sido exitoso por mas de 50 años en la industria de productos de bienestar y enseres domésticos:

## NETWORK MARKETING O COMERCIALIZACIÓN EN RED

Para explicar cómo funciona, una simple pregunta: ¿Cuál es la mejor publicidad que hay?

LA RECOMENDACIÓN ha sido y es la publicidad por excelencia porque tiene su base en la confianza y la honestidad de amigos compartiendo con amigos el conocimiento sobre los productos y servicios que les han traído beneficios.

Esto es algo que todos hacemos de manera natural cada vez que recomendamos un buen restaurante, una película en el cine o un nuevo modelo de teléfono móvil.

Realmente estábamos mercadeando inconscientemente. Por eso también a este modelo de negocio se le conoce como Mercadeo por Recomendación o Venta Directa, es decir de persona a persona.

Pues bien, eso que habías estado haciendo gratis, ahora tiene un valor muy bien remunerado cada vez por más empresas que adoptan este sistema de distribución.

En otras palabras, TE PAGAN por recomendar sus productos o servicios y crear el vínculo o referencia entre la empresa que los provee y las personas a quienes se los recomiendas.

Así de simple es como cada vez mas personas están desarrollando de manera profesional sus propios negocios desde casa, usando el teléfono y cada vez más el Internet para expandir sus negocios mundialmente, sin tener que desplazar mercancía física sino haciendo "distribución de información" de las ofertas disponibles por las empresas que han adoptado este sistema, encargándose éstas de toda la logística para llevar finalmente el producto al consumidor final.

## ¿Porqué hablamos de esto como El negocio de armar Redes?

Bien, volvamos al ejemplo de Sam Walton, fundador de las cadenas de supermercados Walmart:

Cuando él montó su primer tienda, quizás nunca se imaginó la gran demanda que emergería por todos lados en virtud de la publicidad que le hicieron sus primeros clientes.

Una vez que eso ocurrió, Sam invirtió en la instalación de mas tiendas en todo Estados Unidos, con exactamente el mismo sistema tipo franquicia. Después la expansión fue mundial, originando una gran cadena (red) de tiendas... UN ROTUNDO ÉXITO!!

Como esa historia hay miles: las empresas forman esas grandes redes para expandirse globalmente. Otro ejemplo son las grandes cadenas de televisión.

## NETWORK MARKETING 2

**Citando a Robert Kiyosaki:**

***Los pobres trabajan, los ricos arman redes.***

El Network Marketing es muy parecido a ese sistema, excepto que las redes que se crean no son para distribución de productos y servicios, pues ahora las oportunidades de participar en este lucrativo sector se han abierto a todos a través de las *Redes de personas e información*.

Un claro ejemplo de esto es el Comercio Electrónico, donde hay cada vez mas personas haciéndose ricos a través de Internet.

Y es precisamente esta otra Macro-tendencia la que ha llevado a la madurez del Network Marketing, "corriendo la voz" y creando redes mundiales de personas e información en todos los rincones del globo.

Haciendo una analogía, imagina que cada persona a quien le informas es como una "franquicia" de tu cadena de tiendas tipo **Walmart**, donde aplicando el mismo sistema, se garantiza el éxito.

Ahora bien, ¿porqué esas personas querrían aplicar el mismo sistema?

## NETWORK MARKETING 3

### El poder de la duplicación

Cuando recomiendas un producto o servicio, que crees que hace la persona a quien le compartes esa información, sobre todo si sabe que también puede ganar dinero?

Así es, vuelve a repetir lo mismo. Pasa la recomendación a sus amigos y conocidos... luego ellos hacen lo propio y esto se repite...



Lo realmente fantástico es que las empresas de Network Marketing no solo te pagan por la referencia que tu haces personalmente, si no también por la que hacen tus referidos y los de ellos, siguiendo así hasta el nivel donde marca el Plan de Compensación con el que la empresa de Network Marketing te bonifica.

A eso también se le conoce como APALANCAMIENTO, uno de los principios básicos de la riqueza, porque multiplicas tus esfuerzos y horas de trabajo al crear una organización de socios y consumidores



**John Paul Getty**, el primer *billonario* en Estados Unidos lo dijo mejor:

"Prefiero Ganar el 1% del esfuerzo de 100 hombres  
que el 100% de mi propio esfuerzo"

## NETWORK MARKETING 4

¿Cómo es que ganas ingresos crecientes aún si dejas de trabajar?

Luego de que tu creas la referencia personal entre el socio o consumidor, con la empresa de Network Marketing proveedora del producto o servicio, **continúas siendo pagado por el consumo que toda tu red sigue haciendo a la empresa.**

A este tipo de ingresos se les llama **INGRESOS RESIDUALES**



### INGRESOS RESIDUALES

Continúas ganando después del trabajo hecho una vez

### INGRESOS LINEALES

Cambias tiempo por dinero: si no trabajas, no ganas

En este ejemplo te darás cuenta del impacto que puede tener esto en tus finanzas:

**Este es el PODER del Network Marketing generando residuales con Apalancamiento:**

INGRESOS RESIDUALES	VS	INGRESOS LINEALES
Trabajo en Red % de esfuerzo de otros		Trabajo tradicional 100% de tu propio esfuerzo
100 personas en tu Red X 10 horas por semana (trabajando a tiempo parcial)		50 horas por semana X 50 semanas por año (trabajando las típicas 8 a 10 horas diarias)
= 1000 horas por semana		= 2,500 horas por año
X 100 semanas (2 años)		X 40 años
<b>= 100,000 horas</b>		<b>= 100,000 horas</b>

¿Impresionante no? En **solo 2 años armando un equipo en red** puedes ganar el equivalente a la misma productividad que trabajando **40 años con tu propio esfuerzo.**

## NETWORK MARKETING 5

Aplicando estas sencillas fórmulas de Inteligencia Financiera por medio del Network Marketing, es que hay personas que se han hecho extraordinariamente ricas en tan sólo 2 a 5 años.

Desde luego, se pueden obtener las bondades de generar Ingresos Residuales en los modelos tradicionales, por ejemplo:

### 1. Inversiones de alto rendimiento, renta de bienes raíces, auto-máquinas o regalías por propiedad intelectual

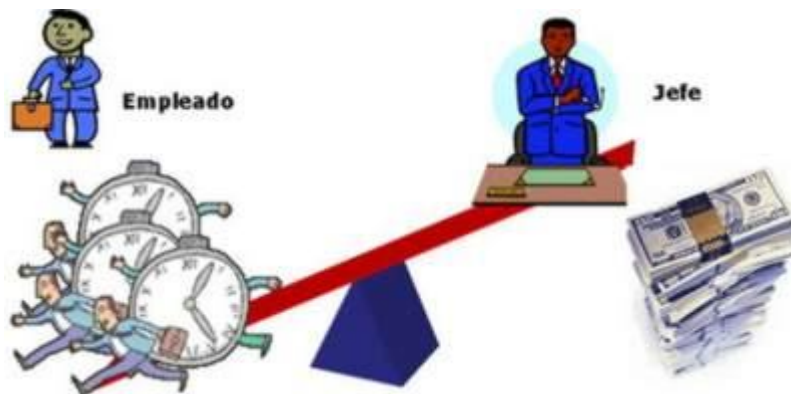


Esta es una buena opción si se tiene un gran capital para arriesgar o invertir en inmobiliaria, negocios o franquicias de máquinas de juego, o si se poseen talentos creativos como para escribir un libro o grabar un disco y esperar que sea exitoso ante el público.

### 2. Comenzar una compañía propia

De igual manera, esta opción es muy efectiva si se cuenta con un alto capital para invertir y correr el riesgo que siempre existe al abrir una empresa propia.

**¿Porqué ese modelo de negocio realmente nunca ha funcionado?**



Ahora, este tipo de negocio tradicional solo generaría ingresos residuales al contratar empleados con los que podrías Apalancarte de su tiempo y esfuerzo como ya lo hemos dicho.

Sin embargo existe un problema en la línea delegatoria, es decir el personal de tu empresa:

**Tu, como jefe ganas mas que tus gerentes, quienes ganan mas que los supervisores y que estos a su vez ganan mas que los empleados, etc. En general, así solo tengas empleados directos, tu siempre ganarás más en el modelo de negocio tradicional.**

## NETWORK MARKETING 6

**Alguna vez haz oído la frase:**

**"el jefe hace como que paga, el empleado hace como que trabaja"**

Es lógico que en este esquema nunca se obtiene el verdadero esfuerzo y compromiso de cada persona que forma la empresa, porque sencillamente no están trabajando por algo propio. No se comparte una motivación común al mismo nivel para todos.

**Otra frase común:**

**"solo trabajaré ahí un tiempo para obtener experiencia"**

Un empleado que desea ser independiente trabajará solo para aprender las habilidades de ser dueño de un negocio. Cuando lo haga, renunciará e instalará su propio negocio, convirtiéndose entonces en competencia, conociendo los puntos débiles de la compañía. Esto es algo que los empresarios conocen muy bien.

Así es como se venían desarrollando los negocios tradicionales. Por eso es que ese esquema se está desvaneciendo poco a poco, ante la oportunidad real y accesible que representa el Network Marketing como alternativa, siendo uno de los puntos claves de esta nueva Era de la Información...

**Si nos asomamos un poco a la historia veremos cómo en la estructura social y económica de hace 400 años, la esclavitud privaba a la mayoría de las personas no solo de su libertad sino de su dignidad humana. Posteriormente con la Era Agrícola y la Era Industrial, la esclavitud se "disfrazó" un poco, con un salario y algunos "beneficios extras" y "prestaciones". Mas se siguieron conservando las mismas formas, cuando tu no podías ser dueño completo de tu tiempo, lo cual significaba no disfrutar de una verdadera libertad.**

**En el Network Marketing o Comercialización en Red, tu te beneficias del apalancamiento en la misma medida que te interesas en que tus consumidores y socios obtengan lo que desean. Esto obviamente genera un GANA-GANA para todas las partes involucradas: la empresa, los socios distribuidores y los consumidores.**

Mientras mas dinero ganen los socios de tu red, tus ingresos también aumentarán según el porcentaje del plan de compensación que adopte la empresa de Network Marketing.

**Esto da lugar a una mejor colaboración de todos, porque todos tienen las mismas oportunidades de crecimiento.**

## NETWORK MARKETING 7



**Dee Hock**, fundador de VISA se refería a ese concepto cuando dijo:

"Nos encontramos en un momento HISTÓRICO donde una estructura de 400 años esta desfalleciendo y por otro lado esta Naciendo ante adversidades una Nueva Estructura - Un cambio TOTAL en lo cultural, científico, social y en las instituciones, algo que nos Rebasa y va muy por encima de lo que el Mundo jamás experimento. Algo que ofrece la posibilidad de regenerar la individualidad, libertad, la comunidad, y la ética. Todo esto en armonía con la naturaleza, entre nosotros y con la inteligencia divina de una manera que el mundo nunca antes soñó lograr....."

**Dee Hock**  
**C.E.O de VISA**

Es así como esta nueva estructura está cambiando la vida de muchas personas, con la satisfacción de hacerlo ayudando a otras a que también lo logren.

Aquí está la opinión de otro experto:



El mundialmente famoso economista **Paul Zane Pilzer**, autor del libro mejor vendido "**El próximo trillón**", dedicó otro impresionante libro llamado "**Los siguientes millonarios**" donde afirma que tan solo en Estados Unidos habrá 10 millones de nuevos millonarios en la próxima década, a causa de esta industria"



Ahora que comprendes un poco mas del Network Marketing o Comercialización en Red, que se basa en el mercadeo por recomendación o "venta directa", es posible que estés ya considerando la posibilidad de unirte a este sistema...