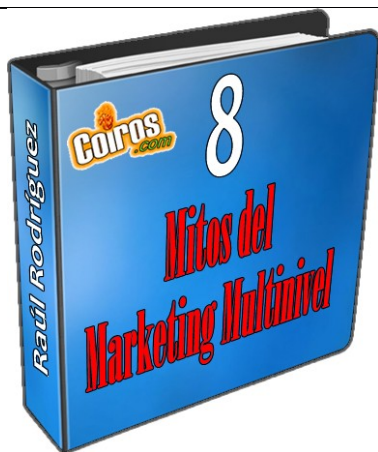




EDITADO POR: Raúl Rodríguez

Director de Coiros Network

www.coiros.com

DERECHOS Y COPYRIGHT:

Este libro está protegido por la ley de derecho de autor. Esta información ha sido publicada con fines educativos. No se garantiza ningún resultado con el uso de la información aquí contenida.

DISTRIBUCIÓN:

Además de este libro electrónico has recibido los **DERECHOS DE REVENTA** del mismo. Esto significa que podrás venderlo, conservando el 100% de las ganancias o utilizarlo como un bono de regalo, por la suscripción a tu boletín o por la compra de tus productos.

8 mitos del Marketing Multinivel:

- 1) “Puedo ganar sin invertir dinero”
- 2) “Puedo ganar dinero sin esfuerzo”
- 3) “El multinivel es un sistema piramidal”
- 4) “Está en extinción”
- 5) “Solo mi compañía es buena”
- 6) “El mercado está saturado”
- 7) “Puedo triunfar solo”
- 8) “Se puede ganar muy poco dinero”

1) “Puedo ganar sin invertir dinero”

Este es un mito muy común en las personas. **Muchos creen que por ser un Negocio Multinivel no es necesario invertir dinero**, y que sin hacerlo podrán generar ganancias. Esto no es así, es necesario invertir un mínimo de dinero, no solo el que te pide tu empresa para convertirte en afiliado, sino también **en herramientas, capacitación y promoción**.

Si alguien le hubiese pedido a Monet que le pintara un cuadro sin pinceles, sin acuarelas y sin el lienzo... ¿qué resultados obtendría? **NINGUNO!**

Por más que sea un excelente pintor necesita tener las herramientas que le permiten hacer su trabajo. De la misma forma necesitó invertir tiempo y esfuerzo en capacitarse. Lo mismo sucede con tu Negocio Multinivel. **Sin inversión de tiempo y dinero no tendrás resultados.**

Lo curioso es que muchas personas dicen "no tengo dinero" cuando se habla de invertir en su negocio, pero la realidad es que para otras cosas sí tienen dinero.

Entonces no **es que no tienen sino que no quieren gastarlo en esto**. La clase de persona que no ve esto como un "gasto" sino como una "inversión" es la que triunfa en los Negocios Multinivel.

2) “Puedo ganar dinero sin esfuerzo”

Otro error frecuente es pensar que ganarán dinero sin trabajar. Si no te tomas en serio tu negocio, y le dedicas algunas horas ocasionales a la semana, no pretendas generar una ganancia importante.

Los Negocios Multinivel requieren trabajo y esfuerzo, sobre todo los primeros meses. Muchos pasan la barrera del dinero e invierten en un Negocio Multinivel, pero son perezosos, no quieren capacitarse, no leen, no quieren aprender, quieren que todos los problemas los resuelvan otros, que todas las tareas las haga alguien más. Y así no se puede pretender ganar dinero.

La persona que va a lograr el éxito es aquella que va a comenzar a aprender por sus propios medios, sin que nadie le diga "tienes que capacitarte". Personas que van a dedicarle algunas horas a la semana a su propia capacitación, a aprender realmente como hacer este negocio.

¿Cómo vas a enseñarles a trabajar a tus afiliados si tú no sabes cómo hacerlo? lo primero que tienes que hacer es aprender, si tu patrocinador no sabe busca la información por otros medios, lee artículos, libros, audios, etc.

Luego, una vez que aprendas como se hace tu Negocio, debes llevar ese conocimiento a la práctica. Y esto es importante porque conozco algunas personas que han leído muchísimos libros, se saben cantidad de técnicas y estrategias, pero no aplican ninguna!. Entonces, **aplica lo que aprendes en tu Negocio.**

Por último, si bien es cierto que el Marketing Multinivel permite tener un negocio propio trabajando a tiempo parcial, es necesario que inviertas al menos 20 horas a la semana para este trabajo. (Nota que dije como mínimo).

3) “El multinivel es un sistema piramidal”

Son varios los que piensan que los Negocios Multinivel son ilegales. **Esto sucede porque se los confunden con las "pirámides"**. Voy a mostrarte la diferencia para que aprendas y la próxima vez que alguien te diga "nooo, eso es algo ilegal" tú puedas responderle con toda sabiduría.

El Marketing Multinivel es una forma de comercializar un producto o servicio por medio de distribuidores o afiliados.

Un sistema piramidal es sólo un flujo de dinero entre afiliados y no comercializa ningún producto, mientras que en el multinivel existe uno o varios productos.

En un sistema piramidal sólo ganan los afiliados de arriba y todos se rigen bajo la misma matriz forzada, mientras que en un sistema multinivel cualquier afiliado puede ser el que más gane del sistema.

Los sistemas piramidales son ilegales.

Los sistemas multinivel son 100% LEGALES.

4) “Está en extinción”

Aquí debo hacer una confesión. Durante años me he dedicado a ofrecer servicios relacionados con el marketing por internet y las ventas online, por lo tanto siempre tuve conocimiento de los Negocios Multinivel, pero nunca los había estudiado a fondo.

Erróneamente pensaba que se trataba de un modelo de negocio que estaba en extinción, que pronto iba a desaparecer, por lo cual no quería perder mi tiempo en estudiarlo. Que equivocado estaba!

Cuando comencé a estudiar y capacitarme en Marketing Multinivel descubrí para mi asombro que se trataba de **una industria en pleno crecimiento. Cada vez son más las empresas que adoptan esta forma de comercialización, y me atrevería a afirmar que es la forma de hacer negocios del futuro.**

Entonces, si caes en mi mismo error déjame asegurarte que esta es una **industria que mueve billones de dólares y que está cada vez más fuerte**. Tanto las empresas como sus distribuidores se ven muy beneficiados con esta forma de comercialización, todos ganan!.

5) “Solo mi compañía es buena”

Existen muchas empresas de Marketing Multinivel. A pesar de que comercializan productos y servicios diferentes todas compiten en una cosa: ofrecer la oportunidad de negocio.

Debido a esta competencia muchos profesionales Multinivel cometen un error a la hora de presentar su empresa a un posible afiliado. Tratando de convencer que pertenecen a la mejor empresa de todas, cometen el error de hablar mal del resto de las empresas. **Hablan mal de sus productos, de su plan de comisiones, de su servicio al cliente, etc. Esto es malo porque perjudica a toda la industria Multinivel.**

No necesitas hablar mal de las otras empresas para destacar la tuya. Fíjate bien en los beneficios que tiene tu producto o servicio, seguramente encontrarás muchos que puedes destacar sin la necesidad de perjudicar al de otras empresas.

La verdad es que todas las empresas de la industria Multinivel tienen buenos productos y servicios, al igual que planes de compensación. Si tú has ganado dinero con la empresa B y no con la A, no quiere decir que la empresa A sea mala, deberías analizar todos los factores como: la cantidad de dinero, esfuerzo y tiempo que le dedicaste. La calidad de ese esfuerzo y tiempo, etc.

6) “El mercado está saturado”

Gran error. Cada vez son más las personas que usan internet. Por año millones de nuevas personas comienzan a conectarse a la red, y este número aumenta cada año. Millones de personas en todo el mundo están disconformes con su trabajo, quieren más tiempo libre y necesitan una solución. ¿Te parece este un mercado saturado?.

Aprovecho aquí para cambiarte la forma de ver tu negocio. De ahora en mas no tienes que pensar "¿quién podrá ayudarme entrando en este negocio?", sino que debes pensar **"¿a quién ayudaré hoy a obtener la libertad financiera?"**.

Tu tienes en tus manos el poder de ayudar a miles de personas que necesitan desesperadamente esa ayuda. Ellos quieren generar mejores ingresos, quieren más tiempo libre, quieren la libertad financiera, y con el Marketing Multinivel podrán lograrlo, tu tarea es

contarles esta buena noticia.

7) “Puedo triunfar solo”

Error! No puedes triunfar solo en el Marketing Multinivel, este es un negocio en donde se trabaja en equipo. y de forma solidaria. **La clave de este negocio no está en que tu hagas las cosas bien, sino**

en que tú hagas las cosas bien y además enseñes a tus afiliados a hacer las cosas de igual manera. Esto es lo que se conoce como duplicación. Tu forma de hacer este negocio debe ser duplicable por cualquier persona, de cualquier sexo y edad, con cualquier tipo de conocimientos y

experiencia. Esa es la clave del éxito!. Con mis conocimientos de marketing podría dedicarme exclusivamente a conseguir 20 o 30 afiliados directos todos los meses y no capacitarlos. Pero esto sería un esfuerzo que tendría que hacerlo yo solo.

El problema está en que estas 20 o 30 personas, al no aprender cómo se trabaja no van a ganar dinero, y tarde o temprano dejarán de ser mis afiliados. En cambio si dedico mi tiempo a conseguir tan solo 10 afiliados, pero los capacito y les muestro como conseguir 10 afiliados cada uno, tendré 100 afiliados indirectos. Luego motivo a mis 10 afiliados para que capaciten a sus 10 afiliados para que logren conseguir 10 afiliados cada uno. Ahora tengo 1000 afiliados indirectos (y ya no estoy haciendo esfuerzo). Esto puede seguir así sucesivamente hasta alcanzar cientos de miles de afiliados indirectos.

Entonces, se puede ganar mucho más dinero y con menos esfuerzo si te dedicas a capacitar a tus afiliados para que hagan lo mismo que tú hiciste, y así vayan duplicando una y otra vez el mismo sistema.

8) “Se puede ganar muy poco dinero”

¿Sabías que existen personas reales que se han vuelto millonarias a través del Marketing Multinivel? podría nombrarte más de 20 en este momento. Eso sin contar las miles de personas que generan varios miles de dólares todos los meses con su Negocio Multinivel.

Entonces, si alguna vez tuviste un momento de desesperación en donde pensaste "¿En verdad se podrá ganar dinero con esto...?" déjame asegurarte que **SI, se puede ganar grandes cantidades de dinero.**

No necesitas volverte un genio en computación o marketing para obtener buenos resultados. Tampoco debes trabajar 23 horas al día e invertir miles de dólares. **Solo necesitas seguir un sistema correcto e invertir el tiempo, esfuerzo y dinero necesarios.** Pero por sobre todas las cosas necesitas comenzar a ver esto como un negocio en serio. Tomártelo como si se tratara de un negocio tradicional.

