

**PLAN DE ARRANQUE EXPLOSIVO PARA TU NEGOCIO  
DE REDES DE MERCADEO**

---

**CRISTINA ISACURA**

**Valencia 14 de febrero de 2022**

## ÍNDICE

### INTRODUCCIÓN A LA GUIA

#### **1.- CONTEXTO:**

- 1.1.- ¿Qué son las Redes de mercadeo/Multinivel/Network Marketing?.
- 1.2.- ¿Por qué hemos elegido esta empresa para incursionar en las redes y no otra?
- 1.3.- Contexto vivencial, conocer los motivos del nuevo socio y establecer metas cercanas.

#### **2.- HERRAMIENTAS DEL NEGOCIO:**

- 2.1.- Mostrar y preparar de manera óptima la oficina virtual a la que tienen acceso.
- 2.2.- Acceso herramientas económicas.

#### **3. SISTEMA DE TRABAJO INMEDIATO:**

- 3.1.- El A B C de las redes de mercadeo.
- 3.2.- Preparar lista de contactos de 200 personas en las primeras 48 horas.
- 3.3.- Primeras llamadas o mensajes.

#### **4.- SISTEMA EDUCATIVO Y MENTALIDAD**

- 4.1.- Es importante mostrarle al socio los cursos o herramientas educativas de la empresa:
- 4.2.- Conectado siempre al Sistema.
- 4.3.- Edificación.
- 4.4.- Historia del héroe.
- 4.5- Postura.
- 4.6.- Referentes.
- 4.7.- Libros.

#### **5.- COHESIÓN GRUPAL Y RECONOCIMIENTO**

- 5.1.- Grupos de trabajo.
- 5.2.- Bienvenida.

#### **NOTAS FINALES.**

## INTRODUCCIÓN A LA GUIA:

- Te mostraré cómo de manera sencilla puedes arrancar a tu nuevo socio a través de esta guía. Este documento es para esos primeros días, para poder ubicar a tu nuevo socio en el contexto del negocio donde ha incursionado, en la compañía y en esos primeros pasos que deben dar juntos para construir su primer equipo.
- Esta guía la puedes utilizar dentro de cualquier empresa de redes de mercadeo, ya que, los principios del negocios así como los fundamentos del negocio están dentro de la guía.
- El guía es un modelo que yo empleo dentro de mi negocio, está basado en mentores y referentes, videos, libros y el conocimiento con experiencia que he adquirido dentro del negocio.
- Resulta imprescindible que comprendas que este negocio va de duplicar acciones y liderar con el ejemplo, así qué, la primera persona que debe tener muy asentados los principios básicos de la redes de mercadeo eres tú.
- Es imprescindible que le indiques a tu nuevo socio que en todo momento debe estar abierto a aprender y a comprender que es un proceso de desarrollo profesional y por tanto de entender que los resultados dependerá del trabajo constante, de la pasión, lo involucrado, conectado, y comprometido que esté. Aquí de manera inmediata doy postura a la profesión señalándole a mi nuevo socio que debe tomarse el negocio en serio o de lo contrario no hay milagros.
- Me gusta explicar que vamos por fases y escalando niveles de trabajo, de aprendizaje y de resultados, pero que es imprescindible que esté en constante inmersión con el negocio, para ello debe ser muy autodidacta, muy curioso, independiente y con enfoque en que su trabajo es en principio contactar con el mayor número de personas de manera diaria, que debe aprender cada día algo nuevo de las redes para así tener convicción en la Industria y postura. Mi trabajo es guiarle al máximo, recomendando videos, libros o referentes con los que sienta que mi socio puede conectar.
- Le digo que se ha inscrito en una universidad de negocio donde tendrán mucha práctica, desarrollo de habilidades al tiempo de generar ingresos y viajar. Le invito a tener su propio cuaderno de trabajo donde anote formaciones o aspectos claves diarios del aprendizaje.
- Espero que esta guía te sea útil y de alguna manera yo pueda contribuir con la experiencia y el conocimiento que he adquirido gracias a tantos líderes que han trabajado aportando valor y entrega para que personas como yo hayamos podido avanzar y tener la certeza en el camino que estamos transitando. Para ellos mi agradecimiento absoluto.

## **Tareas básicas que debe realizar el patrocinador junto a su nuevo socio.**

### **1.- CONTEXTO:**

**1.1 - ¿Qué son las Redes de mercadeo/Multinivel/Network Marketing?:** Me encanta tomarme unos minutos para explicarle a mi nuevo socio en qué profesión está entrando, a veces se nos habla sólo de la compañía y de las ventajas que tenemos, pero es importante también trasladar que la compañía es la elección que hemos hecho para incursionar dentro de un modelo de negocio existente desde hace años y que ha generado grandes fortunas (les mencionó casos de empresarios millonarios exitosos y referentes) y también le hablo de personas que no se han hecho millonarias pero si han cambiado radicalmente su estilo de vida generando ingresos con libertad de tiempo y geolocalización. Aquí no es necesario extendernos mucho, pero sí entregar la visión, acentuar que no existen límites al potencial que tiene el negocio para aquellas personas que lo trabajen con entrega, dedicación, constancia y profesionalidad.

Para distinguir entre las redes y la compañía me gusta hacer la analogía del profesional que estudia cualquier carrera de manera general (Las redes de mercadeo) y que dentro de esa carrera hay miles de especialidades (es decir, la empresa por la cual nos hemos decidido incursionar)

Te dejo este video que me ayudó a entender en qué modelo de negocio me encontraba emprendiendo y que me sigue funcionando para explicar qué son las Redes de mercadeo a mis nuevos socios:

<https://www.youtube.com/watch?v=Pj7Xpfltwvo&t=73s>

<https://www.youtube.com/watch?v=obJ9gOBYEN0>

[https://www.youtube.com/watch?v=hQj8J5hm9LE&list=PLYDW5VCoTFA9pq6HY\\_RDNw9LwzE9cXqQk&index=56&t=182s](https://www.youtube.com/watch?v=hQj8J5hm9LE&list=PLYDW5VCoTFA9pq6HY_RDNw9LwzE9cXqQk&index=56&t=182s)

[https://www.youtube.com/watch?v=ISPiJVLSMFU&list=PLYDW5VCoTFA9pq6HY\\_RDNw9LwzE9cXqQk&index=62&t=16s](https://www.youtube.com/watch?v=ISPiJVLSMFU&list=PLYDW5VCoTFA9pq6HY_RDNw9LwzE9cXqQk&index=62&t=16s)

### **1.2.- ¿Por qué hemos elegido esta empresa para incursionar en las redes y no otra?:**

Aquí me gusta mucho conectar con mi nuevo socio, le doy la visión de cómo va a disfrutar de nuestro increíble producto y también le trasladó que ambos tenemos el mismo gusto y preferencia por él antes que por cualquier otro producto, empatizando y ratificando que ese es el motivo que nos une y nos hace recomendar con pasión y creencia.

De esta manera involucro a mi socio de manera más formal en la compañía en la que ha entrado, para que de manera rápida, sencilla y sistematizada se sienta parte de ella y comprenda aspectos básicos como su trayectoria, conozca a las miles de personas que ha ayudado.

Me resulta eficaz hablarle de las alianzas estratégicas existentes (esto da credibilidad, entendiendo que los aliados forman parte del ecosistema que da valor y seriedad a la empresa. Por ejemplo: Visa, Mastercard, Trust My Travel, entre otras). Le indico la importancia de conocer el producto y al corporativo (de manera clara y breve, sin pretender sobresaturar de información, no es necesario que el socio comprenda el plan de compensación a detalle o aspectos muy profundos de los fundadores o de cómo funciona la empresa, porque esto se irá

desarrollando con el tiempo).

Aquí debes apalancarte de las herramientas que tenga la empresa para mostrar al socio brevemente todo aquello de lo que puede beneficiarse (cursos, oficina, sistema).

**1.3.- Contexto vivencial, conocer los motivos de nuevo socio y establecer metas cercanas:** es importante diseñar metas a corto plazo, metas que sean medibles, hacer plan de acción que se vaya ajustando según se vaya avanzando esos días dentro del negocio.

Marca tus objetivos y divídelos en semanas y en acciones diarias.

Ayuda a tu socio a tener claro su propósito más grande o lo que aspira dentro de la empresa y en la industria, explicando que trabajan por objetivos y que consecuentemente se irán acercando a ese propósito.

Un propósito es una visión más a largo plazo y que guarda relación con los deseos más extensos de una persona y que contempla un desarrollo psicosocial (emocional, espiritual, material y social).

## **2.- HERRAMIENTAS DEL NEGOCIO:**

**2.1.- Mostrar y preparar de manera óptima la oficina virtual a la que tienen acceso:** es importante enseñar la oficina virtual o presencial de la que puede aprovecharse, edificar el trabajo de la compañía y de los socios de referencia que han trabajado para que sea tan maravillosa, explicarle que poco a poco la maneja mejor y que es un proceso. Debes ayudar a tu nuevo socio a personalizarla con sus datos (fotografía, nombre, dirección y cualquier dato que sea relevante). Y finalmente le señalo que los procesos deben ser sistémicos, y que esto quiere decir que cada día debe entrar unos minutos a conocer mejor su funcionamiento para que vaya familiarizándose y pueda manejarla de manera fluida más adelante.

**2.2.- Acceso herramientas económicas:** es decir, que tenga todo listo para que pueda cobrar sus primeras comisiones (tramitar tarjeta, pasarelas de pago o cualquier sistema que tenga la empresa para pagar comisiones estén habilitadas).

## **3. SISTEMA DE TRABAJO INMEDIATO:**

Antes de explicar el sistema de trabajo a mi nuevo socio, se supone que ya conozco la implicación que tendrá, el tiempo que le dedicará al negocio, el horario en el que trabajaremos, la meta que tiene a corto plazo y las aspiraciones económicas existentes. También le he mostrado mi apoyo, mi deseo de avanzar y mi compromiso con él o ella, pero me resulta determinante trasladar la responsabilidad a mi socio de que es el primero que debe comprometerse consigo mismo en conectarse, pedir apoyo, comunicarse conmigo, aprender y tomar acción masiva de manera inmediata y reiterada. finalmente es su negocio, y si no trabaja por sí mismo yo menos lo haré.

**3.1.- El A B C de las redes de mercadeo:** Siempre le hablo a mi socio que el negocio es sencillo y de qué básicamente y hasta que aprendan yo estaré a su lado, que podrá ir aprendiendo con el transcurso del tiempo y a medida que más se involucre, le hablo del ABC

de las Redes de mercadeo y le digo que le apoyaré en presentar el negocio a sus prospectos calificados (B) y a cerrarlos (C) hasta que se haga más independiente, por tanto lo único que debe hacer en principio es trabajar en su lista de contactos (contactar/prospectar). Y aunque yo pueda enseñarle hacer esas primeras llamadas, esa primera interacción para que podamos posteriormente pasar a la siguiente fase, no puedo trabajar lista de contactos por él o ella.

Los videos que me ayudan a que mi socio entienda bien que es el ABC son los siguientes:

Prospectar (A): [https://www.youtube.com/watch?v=i0dF\\_15v6RI&t=272s](https://www.youtube.com/watch?v=i0dF_15v6RI&t=272s)

Presentar el negocio (B): <https://www.youtube.com/watch?v=VqI-TRV0V9c>

<https://www.youtube.com/watch?v=10rNqyDmxWo>

Cerrar (C) : <https://www.youtube.com/watch?v=ErcSi8Sd0Hw&t=24s>

**3.2.- Preparar lista de contactos de 200 personas en las primeras 48 horas:** (este número deriva de porcentajes ya estudiados en la industria y que señalan que por estadísticas solo el 10% entrara en el negocio ya sea para usar el producto o para hacer el negocio). Esa lista de 200 personas la prepara el nuevo socio y me la entrega para que la trabajemos juntos y en 1 semana hayamos hablado con prácticamente todos los que hayamos podido, lo ideal es agendar toda la semana con los nuevos posibles afiliados y presentar cada día el negocio, así el nuevo socio verá de manera práctica cómo se hace el negocio y darle esos primeros resultados.

**3.3.- Primeras llamadas o mensajes:** le transmito a mi socio que debe comunicarse conforme se sienta cómodo al hablar con esa persona en particular, si es habitual comunicarse por llamada que llame, si lo hace por mensaje de voz que lo haga. Lo importante es que conecte con su lista y que lo haga de la manera que resulte más efectiva, agendando conmigo para que podamos juntos presentar el negocio.

Aquí tienes videos que puedas apoyarte en esta etapa:

- Arranque en 48 horas: [https://www.youtube.com/watch?v=wTXa\\_29EMHY](https://www.youtube.com/watch?v=wTXa_29EMHY)
- Como contactar: [https://www.youtube.com/watch?v=wTXa\\_29EMHY](https://www.youtube.com/watch?v=wTXa_29EMHY)
- Como contactar: <https://www.youtube.com/watch?v=lsc9FIfYSqk>
- Hablar o no de mi empresa: <https://www.youtube.com/watch?v=wQCKhFZZF9g>

Quiero decirte que Borja Chenoll no suele hablar de prospección, aunque es un término muy usado en la Industria y un concepto que tiene mucha relación con el trabajo. Me gusta también recordar tal y como lo hace mi mentor que se trata de CONTACTAR y con ello de establecer relaciones que son auténticas, al tiempo de poder sentir como llamando, contactando y conectando con otros puedes darle la enorme oportunidad de cambiar sus vidas.

Jaime Lokier dice también al respecto que la habilidad más importante que desarrollamos siempre dentro de las redes es la de **conectar**, dice además que es la habilidad que más cuesta porque siempre debe ser muy espontánea, real y energética, y que esta habilidad siempre crea grandes responsabilidades y también será usada en toda la carrera de un Networker porque siempre estaremos conectando: con prospectos, con mentores, con socios, clientes, equipo, etc.

Fijate que además para Lokier el trabajo diario y la tarea roca si o si a la que te tienes que poner enfoque es **Presentar** tu oportunidad, tenerlo super interiorizado 1 vez al día como mínimo. Para Lokier está ya muy instaurado que prospectar o leer libros y capacitarte es como cepillarte los dientes, algo intrínsecamente ligado a nuestra excelencia, y por ello cada día a cada que puedas debes hablar con personas, conectar. Es decir, no se agenda un hueco del día para prospectar, porque siempre es buen momento para crear relaciones y que el reto es agendar para presentar.

Pero Chenoll y Millet insisten en que debe ocuparnos el 80% de nuestro 100% conectar con personas. Y los 3 están en lo correcto, pero es bueno poder leer y escuchar como cada uno ve la prospección y donde ponen el enfoque.

Por eso es tan importante aprender, porque finalmente es allí donde puedes establecer criterio propio y hacer tu fórmula y por tanto hacer el negocio según te haga sentir cómodo.

#### **4.- SISTEMA EDUCATIVO Y MENTALIDAD**

**4.1.- Es importante mostrarle al socio los cursos o herramientas educativas de la empresa:** Particularmente exijo terminar los cursos (formación básica) antes de avanzar, se supone además que los hará en un plazo de 48 horas máximo. Los motivos de la exigencia son los siguientes: \*Los cursos en total se pueden hacer en un máximo de tiempo de una hora y media; \*Sirven para que el nuevo socio tenga conocimiento rápido de la empresa, el producto, el corporativo, plan de compensación, objeciones, entre otros; \*Valoro con ello el verdadero compromiso, la seriedad del nuevo socio, su nivel de exigencia y las no excusas consigo mismo; \*Finalmente le doy postura al negocio, a mi profesionalidad, a mi tiempo, mi conocimiento, experiencia y a la empresa.

**4.2.- Conectado siempre al Sistema:** toda empresa de redes de mercadeo tiene un sistema educativo para entender cómo funciona la empresa, la industria, para conocer a los líderes de referencia, para conocer compañeros y sistemas de trabajo funcionales (horarios, documentos, videos, cursos, grupos de trabajo, oficina, eventos, material de marketing) Y aunque se que es crucial estar inmerso en el sistema y conectar al máximo con todo, también entiendo que psicológicamente la inmersión no siempre es inmediata, por ello estoy muy pendiente esos primeros días de promover con mi socio de manera muy directa el sistema y trasladar con emoción “el porqué y para qué debe conectarse”. Así que, edifico mucho al sistema, a los líderes, a las ventajas de conectar, mi edificación además de auténtica, pasional llena de energía, con entusiasmo y emoción. Me gusta ir viendo como mi nuevo socio se hace parte del todo, del equipo, de los grupos de trabajo, de las reuniones, del sistema, de la empresa ¡en fin! de todo. En mi experiencia dentro de las redes, cuanto antes el socio se conecte al todo y realmente se sienta parte del grupo y de la empresa más mentalidad de trabajo y consistencia tendrá y no hablo de resultados, hablo de mentalidad, compromiso, constancia que finalmente se traducen en resultados en el momento que tengan que ser.

**4.3.- Edificación:** cuando empecé en este negocio rápidamente comprendí que mis resultados en gran medida se debía a que yo sabía recomendarlo todo, sabía edificar modo Dios y Templo cada persona o herramienta que tenía a mi alcance.

Para mi es crucial que mi nuevo socio entienda y sepa que es edificar y que cada día practique conmigo la edificación (hago mucho hincapié en ello). Sobre todo para que pueda saber transferir confianza a sus prospectos conmigo y me de la autoridad de poder presentar y elevar la credibilidad en el negocio. Además lo practicamos cuando presentamos.

La edificación es un principio fundamental dentro de las redes de mercadeo que te hace transferir confianza no solo a tus prospectos, también en tus socios, equipo de trabajo y líderes. Cuando estamos edificando, estamos creando seguridad, confianza y credibilidad en la mente de las personas que nos escuchan. Edificar es dar valor, es crear una imagen predeterminada de algo o alguien para influir al tiempo de transmitir la autoridad en esas persona que edificas. Cuando usas correctamente la edificación de mercadeo en red mantienes el enfoque fuera de ti mismo. Y si te preguntas ¿a quién debo edificar? Mi respuesta inmediata sería a cualquiera y a todos.

- Tu patrocinador
- Tu línea ascendente
- La compañía
- Tu producto
- Herramientas de la compañía
- La industria
- Autoridades en la materia
- El CEO
- Tu línea descendente
- Tu prospecto
- A TODOS.

Como bien dice Mihail Millet saber edificar es una habilidad que paga millones dentro de las redes de mercadeo, por ese motivo te dejo este video que me ayudó a entender que era la edificación y sobre todo porque era tan importante aprender a desarrollarla.

<https://www.youtube.com/watch?v=VhWgxHYZUL4&t=323s>

**4.4.- Historia héroe:** más adelante crearé una guía sobre la mejor manera de crear tu historia del héroe, ya que, tal y como verás tiene una estructura muy especial. Pero también te invito a investigar (siendo autodidacta) sobre qué es y cómo debes prepararla.

Pero quédate con el dato de que en esas primeras presentaciones que hagas y como parte de la presentación y de la edificación que debe hacer tu socio contigo a su prospecto debe contar brevemente su historia (como entro en el negocio, que fue lo que más le gusto, y en que le ha ayudado). Ya sé, que pensarás que al ser nuevo tu socio quizás no tiene mucho que contar, pero es importante que vaya preparándose y narrando cada día más su propia historia para que la cuenta fluida de manera espontánea y emotiva

Te dejare por aqui un video y una historia que me encanta sobre una de mis heroínas favoritas dentro de la industria: <https://www.youtube.com/watch?v=mX-ql-tGr40>

Pero también te advierto que tu historia no tiene porque ser tan fascinante como la de Conchita, hay miles de historias y te aseguro que contarla y emocionarte contando es lo que enganchara a tu prospecto ya tus socios.

**4.5- Postura:** Resulta fundamental entender que dentro de las redes de mercadeo no se trata de convencer a nadie a entrar en el negocio, sino de que comprendan que es una oportunidad de negocio que les puede cambiar la vida.

Hay que preparar a tu socio para darse postura pero también para que sea todo un profesional (estar bien vestido ante una presentación, llegar puntual, preparar la presentación, entre otras.

Te dejo unos videos donde se explica muy bien la postura.

[https://www.youtube.com/watch?v=xNKUSTetFmQ&list=PLYDW5VCoTFA9pq6HY\\_RDNw9LwzE9cXqQk&index=61](https://www.youtube.com/watch?v=xNKUSTetFmQ&list=PLYDW5VCoTFA9pq6HY_RDNw9LwzE9cXqQk&index=61)

<https://www.youtube.com/watch?v=K0r9EgmgGfk&t=19s>

**4.6.- Referentes:** le muestro a mi nuevo socio mis referentes número 1 dentro de la industria, aquellos que de manera directa o indirecta me han ayudado, le explico que es un referente y le invito a seguirlos, a escucharlos y también a buscar los suyos propios que no tiene porqué ser los míos. Lo importante es que sienta que puede tener mentores que le ayuden a entender y hacer el negocio.

Mis referentes principales son Borja Chenoll, Mihaill Millet, Jaime Lokier, Jose Miguel Arbulú, Jose Bobadilla, Conchita Vargas.

**4.7.- Libros:** aquí soy bastante flexible porque entiendo que no todos son asiduos a leer y pueden preferir audiolibros o escuchar videos o audios que hablen del negocio. Pero también le señaló que puede empezar con un libro e irlo leyendo poco a poco hasta que desarrolle el hábito de leer. Recomiendo mis libros favoritos para empezar;

- “Network Marketing desde la raíz” de Borja Chenoll: para mi un libro sencillo, ligero, económico, reciente y sobre todo muy completo.
- “Las 7 desventajas del Network Marketing” de Jorge Torres: es un libro que da mucha confianza y mentalidad, te ayuda a vacunar a tu nuevo socio con el negocio y te cuenta todos los procesos que tendrás que vivir para poder obtener resultados.
- “Los 4 colores de las personalidades para MLM” de Tom Big Al: este libro me encanta por su facilidad de lectura y porque nos enseña a comunicarnos con nuestros prospectos, socios y líderes.
- “Redes de Liderazgo: 14 atributos detrás del éxito en empresas multinivel” de Jaime Lokier

## **5.- COHESIÓN GRUPAL Y RECONOCIMIENTO**

**5.1.- Grupos de trabajo:** Es habitual tener grupos de trabajo o del producto o servicio (Whatsapp/Telegram) al que incluyó al nuevo socio (con su permiso) y le indico el sentido del grupo al que entrará, quienes están allí, las ventajas de estar dentro y su funcionalidad así como las normas.

**5.2.- Bienvenida:** Una vez dentro del grupo le doy la bienvenida para que el equipo sepa que tenemos un nuevo socio y al mismo tiempo que el socio sienta que le acompañan en el emprendimiento otros compañeros y se le reconozca como uno más del grupo. Mi compañía tiene una plantilla para bienvenidas y suelo emplearla, pero para mi lo mas importante es presentar al nuevo socio (con o sin plantillas bonitas).

## **NOTAS FINALES**

1.- Entiendo que este plan de arranque es veloz y está diseñado para obtener resultados

rápidos, y por ello intento que mi nuevo socio se comprometa a trabajar al ritmo al máximo, pero también me adapto a mi socio, es decir, si mi socio quiere ejecutar este plan de arranque en 1 semana ¡me encanta! Es lo ideal, pero también puede ejecutarlo en 1, 2, 3 o 6 meses, también puede hacerlo en 1 año o 10, así también vendrán sus resultados.

2.- Indico que en estos días vamos a trabajar mucho en salir de su zona de confort, que debe ser disciplinado y cumplir con el tiempo establecido y que aunque parezca que las pautas son mucha realmente en 4 horas puede ver todos los videos y hacerse los cursos y con dos horas al día de prospección diaria tendremos resultados, y con un mínimo de 2 presentaciones al día todo marchara, lo ideal es que sean grupales pero si quiere que sean individuales también es posible.

3.- Hago todo lo posible por cerrar el primer objetivo de la compañía (TL) en un máximo de 2 semanas. Y esto genera momentum en mi socio, en mi, en el equipo y me prepara para el siguiente nivel, además de evitarle futuros pagos de su membresía, también le hago que tenga sus primeros bonos económicos.

4.- Le indico que la prospección no es principalmente para el resultado, es más, le pido que quite el enfoque en el resultado y que tenga la intención en las acciones diarias que debe hacer y que lo demás vendra en consecuencia, también le manifiesto que todo este proceso le ayudará a crecer en habilidades que ni siquiera sabia que existian y esto es mágico pues empodera con habilidades blandas que son imprescindibles para la vida misma, pero que lamentablemente no nos enseñan en la educación tradicional.

5.- Muchas veces mis socios nuevos se distraen y quieren cambiar todo el sistema o inventar o cosas, y me gusta repetir que en esta industria está todo inventado, no tiene que cambiar nada, puedes darle tu toque personal (cuando tengas resultados) y adaptar las cosas como mejor te funcionen, pero finalmente siempre es lo mismo y lo que debes hacer esos primeros días es aprender donde estas, la empresa y a prospectar. Debe apalancarse en lo que ya existe, porque apalancarse le ayudará a crecer de manera exponencial ahorrando tiempo, energía y evitando errores. Muchas veces ves que tus nuevos socios quieren cambiar las reglas del MLM pero porque sin darse cuenta están procrastinando y es allí donde las habilidades de redirección del sponsor son claves para darle enfoque nuevamente.

6.- Si hay algo que he aprendido de mi referente principal Borja Chenoll es a no prejuizar nada, por tanto jamás le digo a mi socio que el negocio es difícil, tampoco que es fácil, siempre pongo referentes que han avanzado en el negocio por diferentes caminos (rápido, lento) pero que finalmente su determinación y trabajo los ha llevado lejos. Por tanto, repito no debes condicionar a tu socio y menos aceptar que personas de tu equipo o de otros les limiten. En mi equipo y línea de trabajo no se repite que el negocio es difícil, porque para mi no lo es, lo difícil es que las personas tengan la consistencia y la capacidad de hacer las acciones que deben.

Quiero contarte que al principio me pasaba que mis socios me decían que yo tenía grandes y rápidos resultados por la influencia en mi entorno y por mas que les indicaba que los primeros en rechazarlo fue mi entorno no me creían, así que deje de pelearme con las limitaciones de los demás y me enfoque en apoyar a mis socios que no tenían ese supuesto nivel de influencia que tenía yo y que comenzaron a tener tanto o más resultados. Eso me sirvió mucho para no limitarme yo misma en cuanto a los socios que tendría y me ayudó a no comprar excusas a otros socios.

7.- Mihail Millet señala algo con lo que estoy de acuerdo y es que, el 80% de las personas que firman en el negocio son nuevas, porque tienen la energía correcta, están encendidos, no tienen limitaciones y a pesar de no entender muy bien donde están, ni de la empresa, están emocionados y eso se transmite.

8.- Es importante ir construyendo mentalidad, evitando distractores.

9.- Una regla para mí que he aprendido de mis referentes es a crear independencia, porque el negocio justo va de crear líderes que sean responsables. Por ello, cuanto más acostumbres a tu nuevo socio a ser lo más independiente posible mejor. Jaime Lokier señala que esta full inteno solo 10 días con sus nuevos socios, estos días son claves para entregar autonomía, y dejarlo dar sus primeros pasos, espero que comprendas que siempre se tiene apoyo de nuestros equipos, pero apoyar es diferente que crear vagos que te absorban tu tiempo y tu energía. Esta regla me encanta y pienso que hay tanta información de como hacer el negocio y de todo en general que solo es cuestión de realmente querer hacerlo y ponernos.

10.- Frases que me encantan para esta etapa y que hoy te entrego, espero te sean tan útiles como lo han sido para mí en mi proceso.

**“Debes presentar tu oportunidad de negocio cada día de tu vida”.**

**“Debes presentar el negocio desde la abundancia y no desde la carencia, pensando siempre en cómo vas a ayudar a tu prospecto y no en tu propio beneficio”**

**“Las presentaciones son los ladrillos que construyen tu negocio, los eventos y el sistema el cemento que lo solidifica”.**

**“La zona de incomodidad te hace desarrollar grandes habilidades”.**

**“Los resultados llegan cuando alcanzas o tienes un estado mental óptimo”.**

**“Hay que reducirse a lo básico. En este negocio no se trata de conocimientos avanzados, sino de volverse avanzado en lo básico”**