

Un nuevo enfoque del trabajo, la familia y el estilo de vida

El presidente de una corporación vende su compañía, estando en la cumbre de su éxito y poder. Un funcionario gubernamental con antigüedad en su cargo súbitamente se aleja de los beneficios y privilegios de los altos mandos. Una ejecutiva que ha pasado años ascendiendo con éxito a través del cielorraso de cristal en su industria, ingresa a la oficina un día y dice "renuncio". Un cirujano cardiovascular reconocido en todo el país abandona el ejercicio de su profesión.

Abogados, médicos, odontólogos, profesores universitarios, agentes de bolsa, gerentes, atletas profesionales, promotores inmobiliarios y dueños de pequeñas empresas-habiendo todos ellos invertido años en preparar y desarrollar profesiones lucrativas- se alejan del éxito y del dinero y no miran hacia atrás.

¿Qué están haciendo estas personas? ¿Qué tienen en común? ¿Hacia dónde van? ¿Y por qué?

Todos se han unido a las filas de los Nuevos Profesionales. Y muchos han decidido abrazar una industria de la que alguna vez se rieron, se burlaron y con la que juraron nunca tomar contacto: el network marketing.

Network marketing es la industria de bajo costo, y ahora de alta tecnología, que lo invita a desarrollar su propio negocio y obtener un ingreso potencialmente elevado trabajando desde su hogar en su propio horario. Usted obtiene ingresos inmediatos y un importante ingreso residual a largo plazo vendiendo productos y servicios directamente a los consumidores y convenciendo a otras personas de hacer lo mismo.

El network marketing- conocido en el pasado como marketing multinivel e históricamente despreciado por haber sido considerado un esquema piramidal para personas incautas y maquinadoras- surge hoy como el método de distribución más poderoso y el modelo de empresa más atractivo en la nueva economía. Es un criterio de venta y actividad empresarial tan poderoso, que las compañías tradicionales-en su lucha por encontrar nuevas formas de llegar a un mercado fragmentado y, al mismo tiempo, controlar los prohibitivos altos costos de una fuerza de ventas trabajando a tiempo completo y de campañas publicitarias nacionales- están tomando ahora las mejores características de esta actividad, para aplicarlas en sus propias operaciones.

El network marketing-en un tiempo conocido como el último refugio para los desafortunados y los desesperanzados, aquellos que habían fallado en todo lo demás-ha ingresado al nuevo milenio con una nueva imagen: un lugar para ganadores. Actualmente, es un campo de acción de alto contacto y alta tecnología, de alcance internacional, que crece en sofisticación, complejidad y diversidad; una industria en la que los trabajadores bien informados son bienvenidos, el profesionalismo tiene premio y tanto los mecanismos de búsqueda, como las opciones de compra de acciones están reemplazando a las reuniones motivadoras y a los círculos de oración.

No es de extrañar que profesionales serios provenientes de diversas especialidades estén mirando al network marketing ya sea por primera vez o bien desde una nueva óptica.

Cada año, miles de personas dejan profesiones bien establecidas, carreras lucrativas, para ir tras nuevas oportunidades dentro de la amplia gama de compañías interesantes que comprenden esta industria.

En el proceso, estos Nuevos Profesionales, además de cambiar la cara del network marketing , tienen un gran impacto en el mundo de los negocios en su conjunto.

Su éxito está modificando las actitudes acerca del trabajo en el hogar y resolviendo los problemas que las compañías importantes nunca pudieron: superar el cielorraso de cristal, combatir la discriminación, ofrecer plenas oportunidades a personas con discapacidades, permitir que personas en edad de jubilarse permanezcan en actividad y equilibrar de la mejor manera las demandas familiares y profesionales. Son muchos los que han superado la necesidad de realizar largos viajes al amanecer y al atardecer, y han incrementado su productividad y satisfacción con el trabajo, mientras que al mismo tiempo han reducido su aislamiento de la familia y la comunidad, y disminuido su contribución a la contaminación ambiental y los embotellamientos.

Esto no es una oferta de empleo...

La situación del Empleo Fijo ha cambiado en la economía mundial:

Un empleo no ofrece la seguridad y estabilidad económicas de hace décadas. Las empresas renuevan su personal periódicamente y sin consideraciones por las personas y sus familias.

Ahora bien...

Si Usted piensa que el cambio es posible, si necesita Ganar más Dinero del que está Ganando y CREAR UNA SEGURIDAD ECONÓMICA PARA SU FUTURO, si desea Iniciar un Negocio Propio Desde su Casa con Expansión Internacional, si ansía Trabajar SIN JEFES NI HORARIOS...

Negocio vs. Empleo

Si el empleo fuera lo más seguro: ¿por qué hay tantos desempleados cada día? Una de las frases más célebres de todos los tiempos es:

"Para que las cosas cambien, uno tiene que cambiar"

Ahora bien, la mayoría de la gente quiere que su vida cambie, pero no hace absolutamente nada para que ello ocurra...

La realidad es que las cosas no van a estar bien a menos que nosotros hagamos un cambio.

¿Pero cómo lograrlo?

Las estadísticas muestran que sólo cinco personas de cada cien tienen suficiente dinero como para hacerse cargo de sí mismos cuando se jubilan.

¿Fue por casualidad que lo lograron? ¡De ninguna manera! Ellos supieron a tiempo crear un Negocio Extra para su Futuro.

¡Planificar es esencial!

¡Si deja de planificar, inconscientemente está planificando su propio fracaso!

¿No sería prudente tener otra opción?



Negocio Tradicional vs. Networking. *Dos formas de hacer Negocios*

Negocio Tradicional:

Es el negocio donde uno invierte una gran suma de dinero para un emprendimiento a riesgo propio (como una industria, un comercio, o una prestadora de servicios). Sólo para comenzar existe una barrera de entrada: el capital de inversión. El inicio es para alguien con mucho dinero. No es accesible para todos.

Además, las estadísticas dicen:

- El **98%** de la gente que inicia un negocio tradicional, empieza sin saber cómo hacerlo. Aprende sobre la marcha, a los golpes, en consecuencia:
- El **50%** de los negocios cierran en los primeros 3 años.
- Otro **45%** cierra en los próximos 5 años.
- Sólo el **5%** tiene éxito.

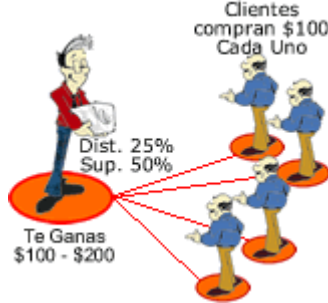
Networking:

Es un negocio real que mueve productos y servicios del fabricante al consumidor.

Es un microemprendimiento:

- Sin cuentas por cobrar
- Sin cuentas por pagar
- Poco inventario
- Sin costos fijos
- Sin empleados
- Puede iniciarse con mínima inversión
- Es para todo tipo de personas.
- Es un negocio independiente; que puede ser desarrollado desde su propia casa, aprovechando toda la tecnología accesible a cualquier persona como los Teléfonos, Celulares, Fax, Internet, TV satelital, etc.)

Hace unos 40 años comenzó, en una universidad americana, un estudio en el que se buscaba **un sistema de**



comercialización más justo en la distribución de la ganancia, que sea accesible a todos y con el cual se puedan obtener beneficios tan grandes o mayores que los negocios tradicionales.

Una vez inventado, pasaron a implementarlo y, año tras año, descubrieron que superaba los resultados del tradicional.

Mediante éste sistema de comercialización lograron ahorrar la publicidad, la cadena de distribución (Fábrica-mayorista-repartidor-minorista-comercio-cliente) y el servicio de postventa. Todo ese ahorro (un gran porcentual del precio de venta al público) se le abonaba a una única persona encargada de llevar los productos y el servicio directamente al cliente.

El sistema fué llamado **Network Marketing** ó **Networking**.

En una corporación tradicional, usted NO encuentra gerentes ganando más que directores.

En **Networking** eso SI pasa todo el tiempo.

Hoy el sistema es usado por las grandes empresas que intentan reducir sus costos y *próximamente será uno de los tres únicos sistemas de comercialización en el mundo, además de los hipermercados y la venta por internet.*

El Dr. King, profesor de Marketing de la Universidad de Chicago, con un Doctorado en Harvard, realizó un estudio exhaustivo acerca del **Networking** y los **microemprendimientos** con base en casa, considerándolo uno de los sistemas comerciales y de negocios más exitosos para cualquier persona que desee tener su negocio propio .

¿ Por qué el Networking es mejor que el Negocio Tradicional ?

Tradicional	Networking
El inicio es para alguien que tiene un capital inicial importante.	El inicio es posible para cualquiera.
Nadie le enseña el negocio, ni a conseguir muchos clientes.	Le dan asesoría, capacitaciones, seminarios y entrenamientos, hasta que aprende todo. Los que más ganan le enseñan a los que se inician. Por eso las posibilidades de éxito son mayores.
Necesita muchos permisos y habilitaciones.	No necesita permisos, ni habilitaciones.
Tiene mucha competencia. Ya todo esta acaparado o monopolizado.	Hay muy poca competencia. No hay monopolios.
Trabaja a crédito y consignación, eso aumenta la inversión y el riesgo.	Trabaja de contado sin consignaciones, disminuye la inversión y el riesgo.
Tiene un sistema de distribución muy caro. Muchos intermediarios que toman un buen porcentaje de las ganancias del producto.	Hay un único intermediario del fabricante directo al consumidor final.
Gasta en compra o renta, y remodelación de depósitos o locales comerciales.	No necesita depósitos, ni locales comerciales. Se puede hacer desde su casa.
Necesita una buena ubicación, para que lleguen los clientes.	No necesita ninguna ubicación.
Gasta en muchos empleados. Problemas con sindicatos, prestaciones sociales, retiros, seguros, etc..	No necesita empleados, por ende no hay tampoco problemas sindicales ni gastos por pagos de prestaciones sociales, etc..
Es un empresario con muchos vendedores que ganan como empleados.	Es un empresario con un grupo de empresarios independientes que ganan como empresarios.
Para abrir sucursales se necesita mucho dinero en propiedades, rentas, gastos fijos, etc.	Las sucursales no cuestan nada. Puede abrir muchas y más rápido (son personas como Ud.)
Los gastos operativos son muy costosos.	No tiene prácticamente gastos operativos.
Sólo tiene ganancias de comercialización por menor y por mayor.	Existen al menos 4 formas de ganancia: Menudeo, mayoreo, regalías y bonos por producción.

¿Qué es mejor, el Negocio Tradicional o el Networking?

El Negocio Tradicional requiere mucho dinero y una inversión de riesgo.

El **Networking** sólo requiere de gente. (Una organización de gente)



Resultado: Directa o satisfecho), 84 personas industria gastronómica, el habitués, (gracias a usted que trabajó gratis, sin saberlo.)

Un ejemplo sencillo y cotidiano:

Usted almorzó en un restaurante que le gustó mucho, tanto como para recomendarlo sólo a 4 personas. Usted desea, de todo corazón, que esas personas prueben la excelente comida y el servicio del restaurante. Usted desea hacer un bien y lo hace. Estas 4 personas están tan satisfechas con su recomendación, que en poco tiempo repiten lo mismo con otras 4 cada uno. Y, digamos que los últimos vuelven a hacerlo. indirectamente, gracias a Usted (cliente comen a menudo en el restaurante. La dueño y los meseros ganan dinero sobre 84

Condiciones para que un Negocio de Networking sea exitoso

- 1) Productos **necesarios** para las personas, **algo que la gente quiera**, y lo más importante de todo, algo que sea de **consumo para todos, de reposición mensual y de alta calidad.**
- 2) Un sistema de trabajo que le permita a Usted **optimizar su tiempo** utilizando toda la tecnología moderna en comunicaciones, disponible para todos.
- 3) Una **guía** de personas con experiencia que nos ayuden paso a paso, enseñándonos y encaminándonos hacia el éxito.

Un Sistema Corporativo de **entrenamiento constante, increíble y probado !!.**

¿ Es esto un sistema "piramidal" ?

Definitivamente NO. Un esquema piramidal es un sistema ilegal, donde solamente gana dinero la cabeza de la pirámide a costa de los de abajo. En un sistema piramidal no se promueve ningún producto o servicio, y el dinero fluye desde los pobres bolsillos de la base a los abultados bolsillos de la cabeza. En una pirámide nunca jamás una persona ganará más dinero que alguien de un nivel superior. Un sistema piramidal es un engaño para los tontos, que piensan que enviándole dinero a determinadas personas van a recibir una lluvia de billetes del cielo. Un sistema piramidal es un robo. Nuestro sistema de marketing es el Networking (o mercadeo en red globalizada) en su expresión pura. Las personas **promueven productos y servicios a consumidores** satisfechos, y ganan dignamente su dinero por hacerlo. Es un negocio real, en donde la distribución de la ganancia es la más justa del mercado: hasta el 73 % del precio del producto queda en manos del distribuidor. Todas las personas tienen la misma posibilidad de hacer este negocio y de ganar más dinero que su patrocinador. Esto sucede todo el tiempo; en nuestra empresa hay infinidad de personas con sólo 10 meses que ganan más que personas con 10 años trabajando. Su nivel de ingresos sólo depende de su esfuerzo y capacidad en generar:

- a) una buena red de clientes
- b) una buena red de distribuidores.

LA RUTA DEL ÉXITO.

REQUISITOS

No necesitamos que usted posea conocimientos acerca de negocios, o una historia previa exitosa. Nosotros ya hemos aprendido como hacer este negocio, todo lo que Ud. necesita hacer es copiar lo que nosotros ya estamos haciendo. Usted tiene que contribuir con :

- Ser una persona seria, responsable, organizada y emprendedora.
- Poseer habilidades para trabajar en equipo y relacionarse con las personas.
- Un serio planteo acerca de lo que proyecta sobre su futuro y el de su familia.
- El deseo ferviente de cambiar su economía.
- Muchas ganas de aprender cosas nuevas.
- Una mínima inversión inicial.
- Tiempo para dedicarle a su negocio.

Al principio, Ud. tendrá que dedicar algo de este tiempo para su propio entrenamiento.

La capacitación es fundamental: nuestro sistema le exigirá que concurra al menos a un seminario.

Luego Ud. podrá también recibir entrenamientos a través de nuestro exclusivo Canal de Televisión Vía Satélite o por Internet.

ULTIMO PASO Su decisión

Usted es probablemente una de las personas que estamos buscando.

¿Cómo podemos saberlo?..., porque usted ha leído hasta aquí. Usted ha invertido su tiempo y esfuerzo para seguir adelante y entendió. La clave para comenzar es esa semilla de interés que tiene unida a esas ganas de generar un cambio.

Lo que necesita ahora es ponerse en acción, y nosotros queremos estar para ayudarlo a que dé el **próximo paso**, pero por favor.....recuerde que nuestro tiempo y el suyo es muy valioso.

No solicite más información si usted no **está seriamente** listo para aprender y comprometido para proyectarse más claramente hacia su futuro y el de su familia.

Estamos preparados para darle un plan de acción. No habrá ninguna sorpresa; nosotros sabemos qué hacer exactamente. Nuestro sistema funciona, y esto es real. No se trata de un esquema "recuéstese-en-el-sofá y hágase-rico-de-la-noche-a-la-mañana", o de un engaño más.

La Compañía tiene más de 25 años de experiencia en el mundo, es una multinacional con operaciones en más de 60 países, y actualmente, 2 millones de personas realizan este negocio exitosamente alrededor del mundo entero.

Es importante que usted se de cuenta que podemos ayudarlo a construir un poderoso y provechoso negocio, pero usted tendrá que poner su tiempo, su dinero, su trabajo y por sobre todo estar dispuesto a aprender.

Este es el momento. Usted necesita decidirse y entrar en acción. Estamos dispuestos a guiarlo, pero por favor complete todos los pasos requeridos.

A tal efecto, hemos diseñado el Pack de Decisión Final (PDF) , el cual tiene TODO lo necesario para que decida si ésta puede ser una oportunidad para Ud.



Este paso de selección, elimina a las personas que no están seriamente interesadas y nos permite contactarnos con aquellas que sí lo están.

Por favor, trate de entender la importancia de este paso.

Realmente no podemos perder tiempo con las personas curiosas. Contestando a todos los que nos piden más información y nos llenan de preguntas, perderíamos un tiempo valioso que le podríamos dedicar a nuestro negocio y a enseñarle a nuevas personas seriamente comprometidas como Usted.

El tiempo es mucho más valioso que el dinero, porque todos podemos ganar más dinero, pero nadie puede ganar más tiempo!

Usted no arriesga nada. Nuestro **PDF** es **GRATUITO**.

Le enviaremos por e-mail un acceso directo para que usted pueda ver y analizar en profundidad todo el resto de la información.

Pero, por favor, no solicite el mismo simplemente por curiosidad. No estamos dispuestos a trabajar con "curiosos y buscadores profesionales de empleo" que siempre dicen que **van a hacer** y **nunca hacen nada**.

No pierda tiempo y por favor no nos haga perder tiempo a nosotros.

Como una nota final, tenga cuidado con los Ladrones de Sueños. En general se aparecen en forma de amigos y parientes, y aunque casi siempre actúan con la mejor de sus intenciones, con toda libertad le aconsejan en todo: sus finanzas, su carrera, cuánto dinero puede o NO puede ganar, y todas las posibles razones de por qué oportunidades como la nuestra nunca funcionarán para usted.

Crea en usted mismo!

No solamente los Ladrones de Sueños nunca pagarán sus cuentas, sino que raramente lo invitarán a cenar! Si se pregunta por qué, dele un vistazo a SU situación financiera!

RECUERDE:

Para que las cosas cambien, usted tiene que cambiar; para que las cosas mejoren, usted tiene que mejorar.