
;%+\$;'+\$;%+\$;'+\$;%+\$;'+\$;%+\$;'+\$;%+\$;'+\$;%+\$;'+\$;)

////////////////////////////////////

¿Qué es el Network Marketing?

;%+\$;'+\$;%+\$;'+\$;%+\$;'+\$;%+\$;'+\$;%+\$;'+\$;%+\$;'+\$;)

La mayoría de las personas cuando quieren iniciar su camino en el internet se sienten perdidos porque no saben que producto o servicio vender.

En el 99 % de los casos caen dentro de una opción de negocio que no les satisface ni personal ni económicamente.

Para evitar esto, Usted debe obligatoriamente antes de iniciar cualquier actividad, conocer las mejores opciones de Distribución y venta disponibles que cumpla sus expectativas y le ayude a tomar una decisión.

Usted tiene varias opciones de iniciar su negocio con base en el Hogar, sin embargo como valoro su tiempo al igual que valoro el mio, vamos a hablar exclusivamente de la opción de Distribución que está demostrado por tiempo y efectividad como la de más éxito a lo largo de estos años.

Cuando lea en su totalidad y con calma este documento entenderá el porqué no voy a hablarle de de sistemas de negocio en donde exista un alto factor de inversión/riesgo.

Conocer este concepto y entenderlo significará que habrá dado su primer gran paso para ir sobre el camino mas fácil.

Si usted comprende esta forma de Distribución habrá dado un paso de gigante para centrar su esfuerzo únicamente en aquellas empresas que dispongan para usted de este tipo de comercialización de productos o servicios.

¿Qué es el Network marketing?

El NWM (Network Marketing) es una forma de distribución de productos y servicios, directamente desde el fabricante al consumidor final, sin intermediarios, facilitando por el consumo personal y por recomendaciones a otros generar continuas ganancias.

El mercado tradicional para que funcione exige de unos gastos enormes y continuos para mantener a flote su negocio.

Además es necesario que esos productos y servicios pasen a través de muchos intermediarios (exportadores, mayoristas, comerciantes, etc.).

Cada uno de estos intermediarios encarecen el coste final del producto. Como cada uno tiene que recibir su correspondiente porcentaje de ganancia hace que los márgenes comerciales sean siempre extremadamente bajos y suponga mucha inversión de tiempo, dinero para lograr al menos rentabilizar nuestro negocio...¡¡si no lo llevamos a la ruina, claro!!!

De esta manera el NWM (Network Marketing) se define como la forma en la que el Fabricante Introduce sus productos en el mercado bajo la forma de "Oportunidad de Negocio"

Esto No es vender puerta por puerta. El NWM es simplemente una forma inteligente de consumir, usted consume, otros consumen y ..¡¡todos generan ganancias!!, para la compañía y para ellos mismos.

Con sus mitos y realidades lo cierto es que el NWM es una de las Industrias de Mayor crecimiento a nivel mundial.

Según las cifras de la Asociación Internacional de Multinivel (MMIA) El total de ventas por medio del NWM supera ya los US\$70.000 Millones y más de 20 MILLONES de personas trabajando en mas De 2000 compañías por todo el mundo.

Por tanto, en el futuro cuando te hablen de "Multinivel" Network Marketing o Marketing de Redes sabrá exactamente a que se refieren.

No vamos a plantearnos si funciona o no funciona, la realidad y las cifras son estas..pesan mas que cualquier tipo de duda, es imposible que 10 millones de personas en todo el mundo estén equivocadas.

Es imposible que se diga que este sistema no funciona cuando hay empresas con mas de 40 años de experiencia en este tipo de Distribución de productos y servicios.

Porque no hablamos de algo que no ha surgido hace un año, Ni dos, ni diez...¡¡ni veinte"!!!

Rehnborg inició en 1934 su propia empresa, California Vitamins, que ofrecía complementos nutricionales a base de vitaminas y que, sin querer, se convertiría en la precursora del Network Marketing.

No quiero llenarte la cabeza con cifras, pero los datos son un elemento esencial para entender y comprender que todo lo que te digo no está solo en mi imaginación o en mis más o menos virtudes de escritura.

Valorar las Ventajas del Network Marketing con respecto al comercio Tradicional

Las primeras preguntas que se nos puede venir a la mente es...

- ¿que producto o servicio puedo comercializar?
- ¿donde encuentro ese producto o servicio?
- ¿tengo que invertarlo yo?
- ¿tengo mucho que invertir?

Si quiere comercializar su propio producto necesita una fuente de inversión importante, producto, promoción, tecnología, personal, locales adaptados.. etc...

Solo grandes corporaciones o empresas pueden disponer del capital suficiente para realizar semejante proyecto, y esta fuerte inversión ni mucho menos les garantiza el éxito en su empresa.

Por este simple pero importante motivo es el porqué el Network Marketing ha tenido, tiene y tendrá un éxito enorme Y repito..¡¡la única opción de negocio para cualquier tipo de Persona!!

Este tipo de distribución es la única aceptable en donde:

- No se necesita fuertes sumas de inversión
- El riesgo es mínimo
- No se necesitan locales ni tiendas virtuales
- No tiene que inventar el producto o servicio
- Actividad que se puede desarrollar a tiempo parcial sin interferir en tu vida cotidiana.
- No importa tu escolaridad, ni sexo, ni experiencia

¿Como se hace esta distribución?

La empresa de Network Marketing ya ha hecho las inversiones mas fuertes de:

- Producto o servicio
- Sitios virtuales de venta
- Tecnología
- Reporte
- Preparación, asesoramiento y ayuda

Por tanto solamente le falta un canal de venta, es decir, una vía para distribuir su producto o servicio.

Pero no comercializan sus productos en locales, ni en tiendas virtuales, sinó que lo hacen por medio de Distribuidores o promotores.

Es decir, distribuyen sus productos o servicios por medio de las personas, siendo todas ellas consumidoras de este producto o servicio.

Claro que estas personas no se convierten en simples consumidores, sino que se hacen promotores o distribuidores de estos productos o servicios y a cambio reciben un porcentaje de estas ventas.

Porcentajes que se sitúan en la mayor parte de los casos en un 35 % de ganancia.

Estos promotores pueden hacer sus propios clientes o pueden invitar a otras personas a convertirse en distribuidores o promotores, con las mismas ventajas que usted tiene.

Percibirá además un ingreso residual por cada venta que generen sus distribuidores.

Asimismo sus distribuidores pueden tener sus clientes e invitar a otros a participar como promotores, y así sucesivamente.

De esta forma va creando cada vez más una facturación más grande y a cambio recibirá fuertes comisiones e ingresos residuales por el trabajo de toda su red de distribución

Esto se le llama construir un canal de distribución

Con lo cual ganarán dinero con su propio consumo, y el consumo de sus propios clientes o Distribuidores.

Por tanto para lograr un centro de distribución no se necesitan conocimientos especiales ya que son las propias empresas quienes se ocupan de preparar en todo lo necesario a sus Distribuidores o Promotores.

Usted no tiene ni porque preocuparse de cómo hacerlo, la basta experiencia de este tipo de empresas hace que esto ya lo tengan resuelto para usted.

Todo promotor con un producto, o servicio, tecnología, preparación en Márketing y sitios web en su mano, solo debe preocuparse de promocionar este producto o servicio.

Usted debe ser el primer cliente

La única condición que ponen todas estas empresas es que usted mismo sea el primer cliente.

Esto es lógico, si vende zapatos, lo normal es que usted mismo use sus zapatos.

REGULACION DE LA INDUSTRIA DEL NETWORK MARKETING

La WFDSA, es una organización no gubernamental, fundada en el año 1978 y representa a la industria de la Venta Directa en todo el Globo Terrestre como una Asociación de Ventas Directas Nacionales (AVD).

Actualmente hay mas de 50 AVD representadas en esta Federación, con mas de 25 millones de Distribuidores independientes que han facturado mas de 80.000 millones de dólares en el año 1997.

Le aconsejo revisar la web de la WFDSA para que pueda tener toda la información precisa sobre los aspectos legales que rigen la industria del Network Marketing o venta directa.

<http://www.wfdsa.org>

Espero que esta información le ayude a aprovecharse de las enormes ventajas de este tipo de distribución-

Si usted es una persona emprendedora, que ve difícil lograr sus objetivos con su trabajo actual, no lo dude, esta el único camino que tiene para que estos objetivos no caigan en el olvido.

Usted decide..

Luis M Bernat

Director Centro de Entrenamiento WTPowers.com