

¿PORQUE PUEDEN CAERSE LAS REDES DE MARKETING MULTI-NIVEL?

Hoy voy a comentar algunos de los motivos por los cuales una red de marketing multi-nivel se puede caer ...

Primero especificar que no me refiero a toda la red, me refiero a parte de la red, que podría ser por desgracia la tuya en concreto ...

Uno de los fallos que cometen los recién llegados a los negocios basados en el marketing multi-nivel es no focalizar en un solo negocio. Se dejan llevar por el mercado y se unen a otras oportunidades de negocio porque se acaban de lanzar y se lo recomienda su upline (que es un "crack"), o porque creen que al ser de los primeros tendrán más oportunidad de negocio, o porque el plan de compensación ofrece comisiones más "suculentas" que su oportunidad de negocio actual, o simplemente porque no saben bien lo que quieren ...

Hay que tener una cosa bien clara ...

Si no se tiene una red de contactos experimentada y extensa con la que lleves tiempo haciendo negocios y te siga ciegamente en todo lo que hagas, por mucho que la oportunidad de negocio sea buena, no vas a conseguir los resultados esperados.

Para esto tienes que tener una lista de contactos de marketing amplia y fiel.

Me refiero a que primero es preferible dedicarse en cuerpo y alma a un solo negocio, y cuando esté aposentado incorporar otro a tu portafolio utilizando la red de contactos hecha en el primer negocio.

También puede caerse por una mala gestión de la empresa en cuestión, pero lamentablemente en este caso no podríamos hacer nada ...

Y por último también puede caerse por los llamados **patrocinadores fantasma**.

Los patrocinadores fantasma son aquellos que nunca están disponibles, o que solo se dedican a lanzar nuevos negocios para aprovecharse de la primera ola y luego desaparecen. El problema es saber identificar a un patrocinador fantasma, porque obviamente al principio si estará disponible, pero ... ¿cómo saber si seguirá disponible en un futuro?

Lo primero que uno tiene que hacer antes de registrarse en una oportunidad de negocio nueva, es contactar con su patrocinador potencial (varias veces) y conocerlo. De este modo valorará si puede contar con él en un futuro.

Recientemente yo mismo he vivido el caso de un patrocinador fantasma en una de las oportunidades de negocio que promociono, y eso que ya tengo cierta experiencia en estos menesteres ☺ (pero aun así me la han colado) ...

La historia es la siguiente ...

Un día me encuentro ultimando los detalles de mi plan de marketing para el nuevo negocio, y este “fantasmón” me contacta y me dice que a partir de ahora va a dedicarse de lleno a un nuevo negocio. ¡¡Y encima me lo ofrece!! Que no lo deja, pero que prácticamente no va a disponer de tiempo para dar soporte. Obviamente, como ya me conozco el panorama, no le hago ni caso y desde ese mismo momento desaparece de mi vida online. ¿La solución? Buscarme la vida con uno de mis uplines, porque lógicamente se que ya no voy a poder contar con su apoyo y porque mi tiempo es muy valioso ...

Mi consejo: precaución con los fantasmones ☺ ¡¡

Luego también existe un **fallo típico** que todos debemos prevenir para que nuestra red no corra peligro. Llega un día en que el negocio funciona de maravilla, ya estas percibiendo unos ingresos sustanciales, y aunque no hagas nada tus ingresos suben y suben en piloto automático cada mes.

Llegados a este punto algunos se olvidan literalmente del negocio que les esta reportando beneficios crecientes, y deciden dedicarse a otra nueva oportunidad de negocio en auge ... Fatal error amigo!!

Este es uno de los motivos principales por el cual las redes pueden caerse!!

NUNCA se debe de dejar olvidado un negocio con el cual estas obteniendo ganancias aunque estas sean crecientes!! NUNCA se debe de dejar de ingresar nuevos afiliados al negocio!!

¿Porque? Pues porque también existen bajas obviamente ...

Solo existe un caso en el cual puede ser beneficioso incorporar a tu portafolio otra oportunidad de negocio; **que ofrezca un servicio que sea compatible con tu oportunidad de negocio principal, y que tu capacidad de marketing te permita llevar ambas.**

Espero que este artículo haya sido de tu interés ☺

Atentamente,

Javier Salces

Distribuidor de [GDI](#) y de [VMdirect](#)