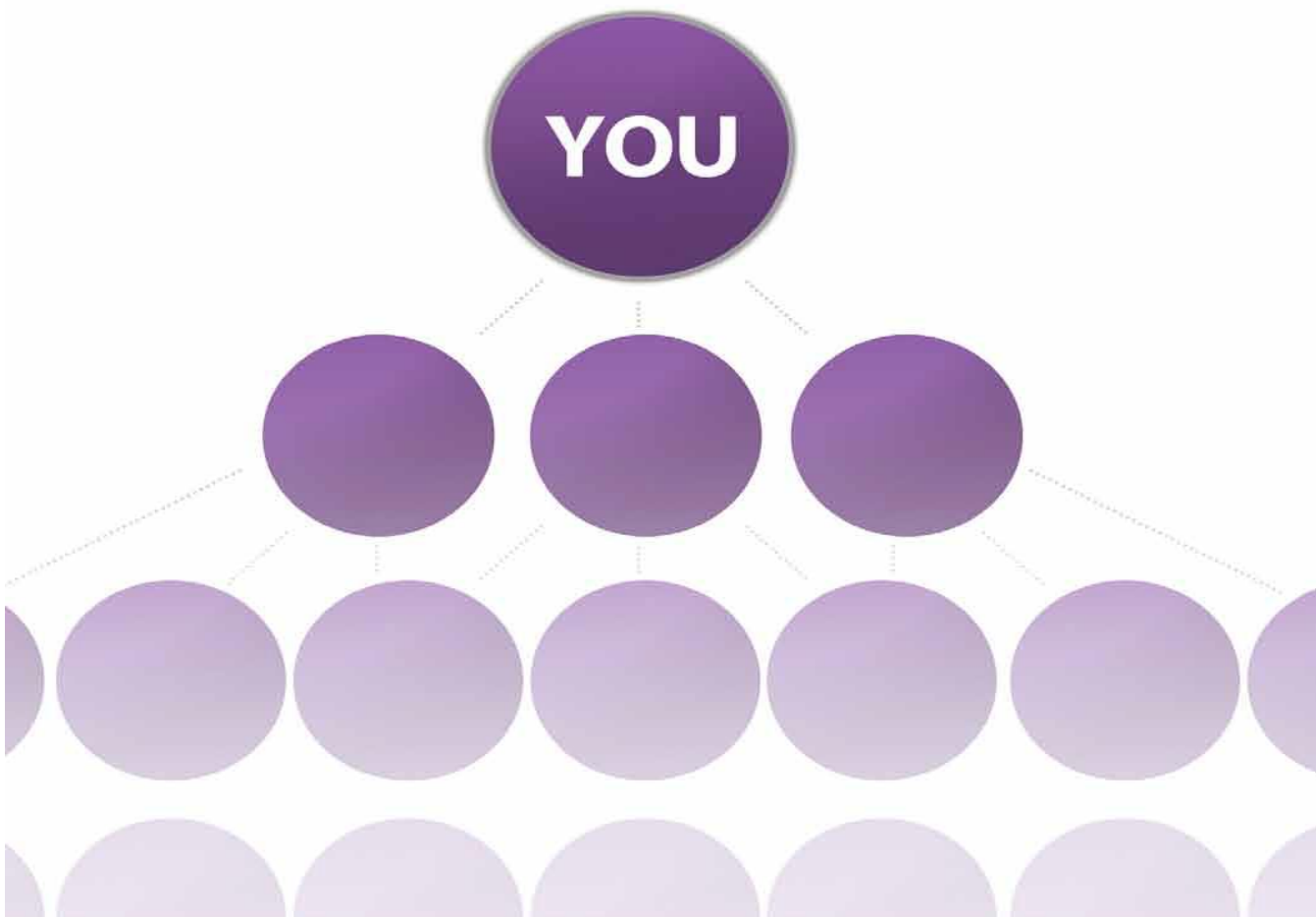


# Making the First Circle Work:

The Foundation for Duplication in Network Marketing



**RANDY GAGE**

Author of the bestseller, *How to Build a Multi-Level Money Machine*

Making the First  
Circle Work:  
The Foundation for Duplication in Network Marketing

**RANDY GAGE**

**Copyright © MMXI by Gage Research & Development**

Institute, Inc. & Prime Concepts Group, Inc.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photo-copying, recording, or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the publisher. This book is also available in volume discounts.

**Published by Prime Concepts Group, Inc.**

1807 S. Eisenhower Street

Wichita, Kansas 67209-2810 USA

Toll-Free: 1-800-946-7804

International: 1-316-942-1111

[www.RandyGage.com](http://www.RandyGage.com)

[www.NetworkMarketingTimes.com](http://www.NetworkMarketingTimes.com)

**Second edition. Printed in the United States of America.**

Library of Congress Cataloging-in-Publication Data

Gage, Randy.

Making the first circle work : the foundation for  
duplication in network marketing / Randy Gage.p. cm.

**Includes index.**

LCCN: 2010936775

ISBN-13: 978-0-9673164-5-1

ISBN-10: 0-9673164-5-6

1. Multilevel marketing. I. Title.

## **Dedication**

**To Glen and Craig. Thanks for making the sandbox that  
got me back on the playground.**



Table of Contents

Dedications.....3  
Introduction.....9  
Chapter 1: Where Duplication Lives.....13  
Chapter 2: The Power of Mind.....15  
Chapter 3: Doing the Right Thing.....21  
Chapter 4: Pump Up the Volume.....25  
Chapter 5: Making It Rain.....31  
Chapter 6: Watering the Taproot.....35  
Chapter 7: Taking on TicketMaster.....37  
Chapter 8: Promoting, Not Announcing.....43  
Chapter 9: Keeping Out of the Ditches.....49  
Chapter 10: Leading the Tribe.....55  
About the Author.....65  
Additional Information.....67  
Resources.....68



**Also by Randy Gage**

**How to Build a Multi-Level Money Machine**

**The Science of Network Marketing**

**Why You're Dumb, Sick & Broke**

**And How to Get SMART, HEALTHY & RICH!**

**101 Keys to Your Prosperity**

**37 Secrets About Prosperity**

**7 Spiritual Laws of Prosperity**

**Accept Your Abundance!**

**Prosperity Mind**





## Introducción

Durante un tour por sudamericana estaba en algún aeropuerto con José López y mientras comíamos pechuga de pollo con frijoles y yuca, él me menciona el evento que había yo dictado la noche anterior.

"Ese entrenamiento que diste sobre el primer círculo ayer fue muy bueno, sería una excelente idea para un libro" Dijo el "Deberías escribirlo"

Yo le dije que ya tenía algunos libros en mente. Él dijo "Ok, sin embargo creo que deberías escribirlo, creo que es una muy buena idea y la gente en realidad lo necesita. Es muy importante que la duplicación empiece a suceder"

Y bueno mientras más lo pensaba más sentido cobraba el escribirlo...

Ya que mucha gente busca en los lugares equivocados para duplicación o incluso se preguntan si en realidad existe. Equivocadamente ellos culpan de sus bajos resultados a su patrocinador o a la gente de su equipo.

Pero ese es el error que no permite ver el problema real! Nosotros ponemos y creamos el tono de nuestra organización y somos quienes modelamos el comportamiento de ella. Y desafortunadamente debido a la naturaleza humana, parece que el 90% de las cosas malas se duplican y solo entre el 40 y el 50 de las buenas. Entonces lo que nosotros hacemos en el tope de nuestra organización tiene un enorme impacto en lo que sucede varios niveles abajo.

Nosotros creamos la cultura del equipo y esa cultura se manifiesta de una manera positiva o negativa. Pero definitivamente se manifiesta de alguna manera.

Entonces es sobre eso que este corto libro se trata! Contiene poderosas enseñanzas en como tu puedes establecer la velocidad del trabajo, y determinar qué tan rápido tu equipo se construye, que tipo de principios hacen correr a tu organización, y el nivel de duplicación que experimentarás en los niveles inferiores.

Este es el componente real del que se trata el Network Marketing; el Tao del liderazgo. Y como todos los ejemplos del verdadero liderazgo, no se trata de ordenar a otros como rendir, sino simplemente modelar el comportamiento que tú quieres que adquieran. La primera persona que lideras eres Tú mismo.

Entonces yo espero que tomes la decisión de coger responsabilidad en tu negocio y dejes de buscar el éxito en otras personas o en otros lugares. Si tú te comprometes a hacer que el primer círculo funcione, tu escoges crear éxito propio, en tus propios términos.

**Randy Gage**  
**Miami Beach, Florida**  
**July, 2010**





## Capítulo Uno

### Donde la Duplicación Vive

#### La ley del primer círculo

Recuerdo un día quejarme con mi patrocinador acerca de mi equipo, la mayoría de la gente parecía ser muy perezosa, nunca traían invitados a las reuniones y sólo quería esperar a ver qué pasaba alrededor y que sus propios grupos los hicieran ricos. Y me preguntaba porque ellos no pueden ser más como yo.

Desafortunadamente, ese era el problema, ellos lo eran.

Y eso es lo fascinante acerca de esta maravilloso y asombroso pero aún loco y frustrante negocio que llamamos en el Network marketing. Porque todo lo que hacemos va de regreso a el primer círculo- aquel en el que está escrito USTED.

Ahora ese no es el punto de vista más popular para compartir en el negocio hoy en día. Los planes de compensación de matriz, binario, cuadra-plan han creado ciertamente una cultura de autorización, beneficios al patrocinado, en el negocio. Mucha gente, de esta manera reclama excesivamente creyendo que ese esos beneficios son su derecho de nacimiento.

Así que si el patrocinador no ha construido una buena porción de su estructura por ellos, ellos rápidamente se ponen en el lugar de culpar al patrocinador por sus no tan exitosos resultados que están experimentando por el momento.

Sin embargo hay otros que toman el lugar echar la culpa a su equipo, es muy fácil criticar a nuestra gente e insistir que les han hecho lo suficiente para hacernos ricos. Pero por supuesto no hay empleados en nuestro negocio. Nosotros lideramos a todos los que vienen voluntariamente.

El cheque de bonos que recibes todos los meses tiene tu nombre, no el de nadie más, y una vez que hayas aceptado eso estás listo para crear éxito.

Y para eso debes operar de acuerdo con la ley del primer círculo.

Nosotros somos responsables de ir primero, probar la vía, encontrar lo que funciona y luego compartir esa información con aquellos que traemos a nuestro negocio. Nosotros somos la combinación única entre mentor, entrenador, profesor, comandante y socio.

La gente no trabaja para nosotros, ellos trabajan para ellos mismos, y el que lo hagan, pero por supuesto, impacta a nuestros resultados y nuestro ingreso.

El mejor entrenamiento que he recibido para redes de mercadeo vino de afuera de la industria. Lo que más me ayudó fue cuando yo trabajaba al frente de una junta de síndicos en iglesia y en otras organizaciones sin fines de lucro.

Porque en cada caso yo trabajaba con sólo voluntarios y como usted no puedes ni contratar gente, ni despedir gente se ve forzado a aprender como inspirarlos, como liderarlos y ser socios para una meta en común.

Y es ahí donde empezamos, porque usted puede hacer todas las cosas, haciendo que funcione el primer círculo. Y el primer círculo es lo único que usted puede controlar.

Usted puede decir que para patrocinar 10 personas en este mes. Pero eso no puede controlarlo, porque cada prospecto tiene su propia decisión de sí quiere o no, al final el es quien va a firmar la aplicación.

Usted puede plantearse alcanzar una meta de rango en cierto tiempo, pero otra vez esto no es algo que usted puede controlar.

Este libro es acerca de las cosas que usted puede controlar. Y la paradoja es que cuando usted controla su propio círculo esto influencia a todos los demás círculos de su organización. Usted causa que sucedan ciertos comportamientos, pero esto solo sucede modelando el comportamiento de usted mismo y siendo el ejemplo para las personas que deciden duplicar.

Lo que va a aprender a lo largo del camino, no es como hacer que crezca su red; sino como a hacer a la gente y ellos harán crecer su red. Pero todo empieza por usted mismo, en los principios, el comportamiento, la cultura con la que usted lidera.

Así que usted es para esto, vamos a meternos en esto...

## Capítulo 2

### El Poder de la Mente

#### Como tu Actitud Afecta tus Resultados

Es un día hermoso en Florida del Sur, un Sábado por la mañana. Estoy afuera manejando mi Viper, Van Morrison tocando "Domino" en la radio. Hay una camioneta negra manejando junto a mí, con la ventana abierta y un adorable cachorro recostado en el viento, robándose el escenario.

Sus ojos grandes, sus orejas y su lengua suelta demuestran el estado exquisito de su experiencia canina de iluminación. El disco cambia a Stevie Ray Vaughn y pienso, la vida es bastante buena.

El día anterior, uno de los chicos del equipo de softball había llamado a contarnos que su auto había sido robado. Estaba saliendo de la casa de su madre y necesitaba desahogares ya que su madre le había aconsejado que no deje cosas dentro de su auto y le había dado una actitud de "te lo dije" en vez de mostrarle simpatía.

Pregunte si es que los ladrones habían roto su ventana. No lo hicieron, así que pensé que esa era una noticia bastante buena, ya que se salvó de esa parte ajetreada. Luego le pregunte si es que su guante de softball había estado dentro del auto. Resulta que estaba reparándose, así que no estuvo allí. Le repetí lo afortunado que era porque esos guantes pueden pasar por meses sin que se dañen y por eso estuvo bien. Él estuvo de acuerdo en que había sido suertudo, pero menciono que su viejo bate había sido robado. Yo respondí que debería estar contento porque fue su viejo y no su nuevo bate de \$300 que lo había recibido en Navidad.

"Eres un perfecto motivador!" Exclamó, sonando algo exasperado.

**"Tú ves el lado positivo en TODO!"**



Cómplice por sus palabras. Creo completamente que hay cosas buenas que se pueden sacar de situaciones malas, y soy bastante optimista. Eso es un estado mental. Y tu estado mental tiene más que ver con el éxito que cualquier otra cosa que podamos tener. Porque nuestro estado mental crea nuestra actitud y nuestra actitud determina las acciones que vamos a tomar. O que no vamos a tomar.

Si tú crees que la gente es escéptica, tú te acercarás a ellos con esa duda en tu mente y muy probable manifestar escepticismo que normalmente no está allí. Si tú esperas ser rechazado, probablemente suceda. Si esperas que tu equipo sea negativo y tiren la toalla, probablemente no te defraudarán.

Por otro lado, si tú crees que tu oportunidad es asombrosa y alguien va a estar loco si no la recibe, manifestarás más enrolamientos. Si tú esperas que tu gente se desarrolle y construya, probablemente lo harán. Las expectativas son una herramienta muy poderosa en tu desarrollo de liderazgo. Dejando saber a la gente que tu esperas cosas grandiosas de ellos, sirve de inspiración para que desarrollen la confianza que necesitan tener.

Ahora, si tú eres como la mayoría de personas, has sido programada de forma negativa, y esto ha causado que desarrolles creencias negativas y expectativas a un nivel subconsciente. (Este es el tema de un libro que escribí llamado, Porque eres TONTO, ENFERMO Y POBRE, y Como puedes convertirte en INTELIGENTE, SALUDABLE Y RICO!)

Cuando tienes creencias negativas, esto crea un comportamiento que reducirá tu oportunidad de éxito en este negocio. Por ejemplo puedes prejuizar a la gente y decidir que no les va a interesar. Y porque nunca te acercaste a nadie, muy ciertamente perderás la oportunidad de tener gente que en realidad haría el negocio y lo harían bien.

Cuando tú tienes un estado mental negativo, cualquier reto pequeño se convertirá en una distracción y la distracción mata el crecimiento. Cada pedido, precio subido, o cambio de plan de compensación se convertirá en una oportunidad para quejarse. Y nadie que participe de la queja está construyendo un negocio.

Cuando tienes un estado mental positivo, las distracciones no te afectan. Las aceptas como parte del proceso y te mantienes enfocado en tus objetivos.

### **Obteniendo la Ayuda que Necesitas...**

Francamente, no creo que nadie pueda mantenerse positivo por sí solo en el mundo de hoy en día. Simplemente hay mucha programación negativa por todo lado. Es persuasivo en todos los canales del medio, en mucha gente que te rodea (hasta los bien intencionados), y hasta de organizaciones religiosas y el gobierno. La única forma de mantener un estado mental correcto es a través de desarrollo personal diario entregado a la programación positiva.

Esto puede venir en la forma de:

- Audios que escuchas
- Videos que ves
- Libros que lees
- Eventos que atiendes
- La gente con la que te asocias

Ahora, de estos, la cosa más sencilla de hacer como rutina diaria para tu estado mental es alimentar tu mente con libros, audios, y vídeos. Date el tiempo en la mañana para establecer tu consciencia antes de que salgas de tu casa, tendrá un gran efecto en los resultados durante el día. Atraerás gente y circunstancias vibrando a un nivel de consciencia mayor.

Pero no sucederá por accidente.

Tienes que tener un programa estructural de desarrollo personal. Debes separar todos los días un momento para eso y convertirlo en sagrado. En las mañanas es cuando mejor puedes entonaría para el resto del día, pero también es súper bueno leer algo positivo antes de irte a dormir. Deja que tu subconsciente se quede procesando cosas buenas mientras duermes. Nunca te vayas a dormir mirando las noticias y nunca empieces tu día leyendo el periódico. Comienza y termina el día con programación positiva para contrarrestar toda la negatividad a la que estarás expuesto el resto del día.

Por favor te pido que no confundas estos recursos de crecimiento personal con las herramientas de entrenamiento de negocio. Necesitarás ambos. Si tu compañía o patrocinador tiene una entrega de libros, CDs o DVDs, eres muy afortunado, ellos te alimentarán con el tipo de material que necesitas.

Si no tienes una suscripción como esta, vas a necesitar comprar tus propios materiales. Busca cosas que te ayudan a expandir tu mente, cuerpo y espíritu.

Tener una fuerte fundación espiritual es muy adecuado para un estado mental apropiado. Así que revisa con tu líder espiritual por trabajos que te servirán para tu programa de desarrollo.

Hay algunos trabajos clásicos que definitivamente deben ser integrados en tu programa, esto incluye los siguientes libros:

Como un Hombre Piensa

Piensa y Hazte Rico

La Magia de Pensar en Grande

El Poder del Pensamiento Positivo

Como tener Amigos e Influenciar en las Personas

El Hombre más Rico en Babilonia

También podrás encontrar programas de audio y video de Jim Rohn, Wayne Dyer, y Deepak Chopra, esto proveerá excelente contenido para tu crecimiento personal.

Fallando hacia el Éxito...

En el libro Como el Hombre Piensa, hay una sección sobre el fracaso. El autor James Allen dice, "Aun así el fracase una y otra vez para obtener su propósito (como necesariamente debe ser hasta que la debilidad es sobrepasada), la fuerza de carácter ganada será medida por su verdadero éxito, y esto formará en un nuevo punto de inicio por un futuro de poder y triunfo."

Y que tan cierto es eso en nuestro negocio!

¿En verdad lo entiendes? Lo ves, no se trata de evadir el rechazo o los retos. Los retos son esas piedras que desarrollan tu carácter y desempeño que te permiten prevalecer en el tiempo.

El Poder de los Sueños...

Hablamos mucho de sueños en nuestro negocio. Esto es necesario, porque son nuestros sueños los que van a causar que encontremos el tiempo, enfrentemos miedos, y perseveremos durante nuestros retos.

Debes estar dispuesto a pelear por tus sueños contra la negatividad escuchada. Reduce tu tiempo con la gente que roba sueños.

Se el número uno inversionista de tu sueño. Si tu no inviertes en ti, es probablemente una mala inversión por cualquier otro.

Alimenta tu sueño a diario. Pasa más tiempo en tu desarrollo personal que lo que pasas en una tienda de café.

Construye tu propio sueño en vez de pedir prestado el sueño de otros. Siéntelo, míralo, huélelo, saboréalo. Construye un sueño tan conmovedor que te jala hacia el. Luego usa afirmaciones y mapas de prosperidad para mantenerlo en tu consciencia.

Tu sueño necesita ser tan grande como tú eres. Y si lo haces mayor te hará más grande.

Hacer una declaración pública de tu sueño reclutara a la gente que te ayudara y te expondrá a los que quieren cortarte las alas. Así qué has tu declaración aparte tiempo cada día para trabajar en tu actitud y tu desarrollo personal.

El opuesto al éxito no es el fracaso, es la mediocridad. El fracaso de hecho es parte del proceso del éxito. Y para conseguir éxito en nuestra profesión (o cualquier profesión que valga la pena hacerlo), debes estar dispuesto a pagar ese precio, el precio de construir destrezas y carácter.

Ahora a ninguno de nosotros nos gusta enfrentar el rechazo, tener gente que tira la toalla, o cualquiera de las otras docenas a las que te enfrentarás para poder desarrollar un equipo fuerte. Pero si tu practicas constante y diario desarrolló personal, podrás reconocer estos retos por lo que son y trabajar con ello para poder conseguir el éxito al otro lado.

## Capítulo tres Haciendo lo correcto

### Estableciendo un estándar de integridad

El mensaje en mi inbox era una invitación. Uno de los miembros de mi equipo en el extranjero estaba escribiendo para contarme que un miembro con rango medio de otra línea quería cambiarse de línea. Ella no estaba feliz con su patrocinador y quería unirse a nuestro equipo.

Ella sugería que podía firmar con la cédula de su esposo, quien no estaba inscrito en la empresa. También decía que su equipo estaba sincronizado con su decisión y dispuesto a ir con ella al cambiarse de línea.

El volumen habría sido ciertamente bueno...

Pero lo rechacé inmediatamente, porque no era lo correcto por hacer. No quiero guerras con otras líneas, y no estoy de acuerdo cuando alguien trata de cazar alguien de mi equipo. Y ciertamente no podría quejarme de dicha acción si yo sanciono la misma dentro de mi equipo. Además, simplemente puedo dormir mejor por la noche cuando sé que he operado íntegramente durante el día.

En nuestra organización operamos bajo diez principales cualidades que se han integrado a la cultura de cada nivel. Uno de los principios incluidos en ellos es hacer siempre lo correcto. Si tú haces eso en tu organización, podrás ver una gran cantidad de beneficios a lo largo de tu negocio y de tu vida.

Como todo lo demás que hemos discutido en este libro, todo empieza contigo. Cuando demuestras que tu negocio está hecho con integridad, entonces ese comportamiento se va a convertir en un estándar dentro de tu equipo.

Esto no significa que nunca tendrás gente mala. Algunas veces lo harás. Pero ellos hallarán una cultura intolerable y muy pronto se irán donde alguien más.

Pienso que uno de los elementos más atractivos de nuestro negocio versus el mundo corporativo es la integridad que practicamos. En el trabajo del día a día, hay una mentalidad de comerse unos a otros y la gente es recompensada por socavar a otros para que luzcan mejor. El drama de estas cosas como políticas de oficina, discriminación y escándalos económicos es tener a varias personas en este espacio.

Ellos miran a nuestro mundo y ven un sistema donde el éxito viene de las personas que ayudan a otros a alcanzar éxito, donde la línea de patrocinio es pagada por apoyar y guiar a su equipo, y hay espacio ilimitado en los niveles más altos de éxito. Eso es bastante impresionante y atrae muchos fugitivos del modelo tradicional de trabajo.

Para mantener eso en efecto, tú necesitas estar vigilando las formas en que tu equipo está haciendo el negocio. Y eso empieza contigo...

### **Tienes una conversación correcta?**

Honras los derechos de autor de materiales o estás haciendo copias piratas?

Estas en orden con las leyes de tu país y pagando tus impuestos?

Respetas los invitados de otros distribuidores en eventos abiertos y te aseguras que ellos firmen con la persona que los invitó?

Estas pagando por lo materiales para tu negocio y eventos?

Estas respetando los votos matrimoniales, tanto tuyos como de otros?

Estas manteniendo los testimonios de productos para aquellos que lo aprueban en tu empresa?

Estas representando tu propio ingreso y el potencial de ganancias de tu compañía íntegramente y honestamente?

Todas estas cosas son parte de una gran figura de cómo realizas tu negocio. Cuando lo realizas con integridad, tú estarás atrayendo y reteniendo buenas personas, tu equipo sabrá cómo responder ante cualquier situación, y tú estarás operando bajo las leyes de la prosperidad. Tú alcanzarás el éxito más rápido, y tu éxito soportará desafíos temporales para resistir la prueba de tiempo. Y lo más importante, te sentirás bien en tu negocio y más satisfacción se derivará de él.





## Capítulo cuatro

### Suba el volumen

Es cómo le pagan

Recuerdo que recibir una llamada de una amiga invitándome a venir a su casa para conocer el juego del avión. Dijo que debería traer \$5.000 en efectivo y asegúrese de no invitar a cualquier policía o reporteros. Yo decliné.

Unas semanas más tarde me informó que había pilotado hacia fuera en el juego y se embolsó en efectivo de \$75.000. Sin embargo seis meses más tarde, contaba una historia diferente...

Resulta que las autoridades roto el anillo poco después de que él había retirados, y tenía muchos familiares y amigos que perdieron su dinero. Por supuesto lo culparon, y dijo que fue el peor error que nunca había hecho.

En pirámides y juegos de dinero, la gente siempre se lastima. En oportunidades de marketing de redes legítimo, nadie que tiene que salir lastimado. ¿Cuál es la diferencia?

En el Marketing de redes legítimas , no evaluamos los costos de capacitación u honorarios de cazatalentos. Nosotros cobramos solamente en el volumen producido por productos o servicios prestados a los consumidores finales. Eso significa que su cheque de bonificación está directamente ligado al volumen de su organización.

Ahora, como todo lo demás estamos hablando, no puede controlar el volumen de su red. Pero una vez más, la norma que establece en el primer círculo directamente afectará lo que sucede en el resto de ellos.

Eres capaz de hacer esto de tres maneras:

1. Los productos o servicios a usted y su familia consumen.
2. Los productos o servicios que regala como muestras.
3. La base de clientes que desarrollas.

Echemos un vistazo a cada uno de ellos a su vez:

### **1. Los productos o servicios a usted y su familia consumen.**

Si su empresa fabrica un producto, nunca debe comprar ese producto de otra empresa por cualquier razón. Tienes que ser su mejor cliente y comprar en su tienda. La señora propietaria de un Burger King no come en McDonalds.

Por favor no sabotear su negocio por escatimar en sus propios productos. No puedo decirte cuántas personas fallan debido a la primera pregunta es "¿Cuál es el volumen mínimo que necesario alcanzar para pagar?" Si es su forma de pensar, debe colocar este libro ahora y seguir con su trabajo en Walmart.

¿Has visto alguien alcanzar altos niveles de éxito en cualquier cosa por preguntar sobre el mínimo que él o ella puede pasar con?

No compre sólo de sí mismo; comprar un lote. Más de sus productos o servicios que utilizas, mejor conoceréis. Es probable que obtener mejores resultados, tienen un mejor testimonio y desarrollar una historia más apasionada. El más fuerte de su historia y testimonio son, cuanto mayor sea el volumen va a ser.

Los productos más tu equipo te ve usando – o simplemente en evidencia alrededor de su casa – más utilizará. Después

De 20 años de consejería con miembros del equipo, puedo asegurarles que las personas con altos niveles de uso personal siempre tendrán niveles de alto volumen en su equipo también.

Utilice el otro gran error que ves muchas personas hacen llora pobre y corte de nuevo su producto. Yo no puedo empezar a contarles a cuántas personas he conocido esta afirmación no se gastan \$200 al mes en sus productos, pero sus cheques de bonificación está ya en \$500 al mes, 700 dólares al mes y a veces mucho más.

Obtendrá eso \$500 o \$700 por mes a causa de esos productos. En ese momento usted no debe nunca ser tratando de vivir fuera de la empresa; deberían invertir en el cultivo. Y la mejor inversión es usar una amplia sección de tus propios productos y tener una gran historia que contar.

## **2. Los productos o servicios que regala como muestras.**

No cometes el error de tratar de incrementar las ganancias de ahorro en las muestras. En realidad, esto reduce drásticamente su inscripción y es la muerte para su volumen. Ser generosos con las muestras.

Cada vez que alguien asiste a una presentación con usted, tiene un buen paquete de muestras de productos para ella llevar a casa. Su producto es su mejor publicidad.

## **3. La base de clientes que desarrollas.**

Esta zona es la que influirá en el volumen de la manera más grande.

El hecho es, abrir un negocio y ser su propio jefe no es para todos. Pero sus productos muy probables. Por lo que habrá mucha gente que decide no hacer el negocio que podrían beneficiarse de su línea de productos.

Y para aprovechar al máximo de esto, hay un par de cosas que tienes que hacer.

En primer lugar, crear un espacio seguro para personas que no están interesados en la construcción de una red grande pero están con los productos y quiero comercializarlas. No intente intimidarles en asistir a las reuniones de oportunidad o hacer otros negocios requisitos de construcción, si esto no es lo suyo. Si sólo quieren que los minoristas, apoyarlos en esa decisión y darles la ayuda que necesitan.

Asegúrese de que cuando las perspectivas de rechazar la oportunidad de negocio hacerles saber que le gustaría tenerlos como clientes. Explicar la facilidad de su programa de cliente directo si su compañía tiene uno. Hágales saber que ellos siempre se asegurarán de servicio amable y personalizado de usted, y valoras su negocio grandemente.

He hecho millones de dólares como un constructor de negocio en Network Marketing. Pero palidece en comparación con los millones de dólares en ingresos adicionales que he perdido en el pasado por no hacer un mejor trabajo creando a un cliente base.

Pensé que todo el dinero estaba en constructores, así que me centré en ellos y básicamente le dije a gente que sólo quería ser clientes que estaban demasiado ocupados para tratar con ellos. Gran error, por supuesto, porque mi equipo siguió mí. Tuvimos fuerte consumo en la red pero el volumen de clientes minoristas patético.

### **Hacer la matemática...**

Digamos que su consumo promedio en su grupo es de \$100 por mes. Tienes 1.000 miembros del equipo, le pagan en un volumen de \$100.000. Ahora Supongamos que cada uno tiene una base de clientes promedio de \$200. Ahora usted está cobrando en un volumen de 300.000 dólares. Usted sólo multiplicado su cheque de bonificación por

el poder de tres. En lugar de ganar \$500 al mes, haces \$1.500. En vez de \$8.000 están ganando \$24.000. O más bien que teniendo casa \$30.000, usted está rastrillando en \$90.000.

Y cuanto más tiempo Estás en el negocio, mayor debe ser su volumen promedio. Si usted es relativamente nuevo, que tenga solamente tres o cuatro clientes. Si has estado en un año, usted debe tener por lo menos diez o 15. Y si tú y tu pueblo clave ha estado en cinco años o más, es muy posible que tu gente tenga 30 o 40 clientes. Y luego se están multiplicando sus bonos por la potencia de 10, 20 o 30 veces.

Por lo tanto comprar liberalmente de tu propia tienda. Dar a todos sus prospectos una buena sección de productos para degustar. Y cultivar una gran clientela.

El volumen personal en su círculo es lo que va a conseguir multiplicado muchas veces, todo el camino hasta el equipo. Y es entonces cuando empiezas a agregar ceros en el extremo de su cheque de bonificación!



## Capítulo 5 Haciendo que llueva.

Ocupado en tu trabajo Vs. Actividades que produzcan ingresos

Estoy en una encrucijada, una encrucijada para crear las expectativas adecuadas en lo que se necesita para hacer el negocio.

Aún escucho personas presentar la oportunidad con un discurso que dice que el negocio se puede iniciar con 4 o 5 horas a la semana.

No hay manera.

Nadie puede construir una red con ese horario. Claro, pueden construir un pequeño negocio de compra y venta en 4 – 5 horas a la semana, pero no duplicar a una gran organización en Redes.

Para arrancar el negocio a tiempo parcial, necesitas por lo menos de 10 a 15 horas a la semana. Ya que, una vez que encuentres uno o dos corredores, ellos te necesitarán disponible para eventos y llamadas, trabajando con líneas a larga distancia y en cosas que ellos no pueden lograr en 4 – 5 horas a la semana.

Pero ese no es el problema real.

Podemos ir a una convención de tu compañía y pedir que levanten las manos las personas que trabajan 10 horas a la semana construyendo su organización y el 90% de las personas levantarán las manos, las moverán como que no les importa.

Pero hay un gran problema con eso...

Lo siento chicos, pero pasar 5 horas chateando en Facebook y enviando algunos mensajes no es construir tu negocio.



Chequear tu oficina virtual cada 5 minutos para ver que volumen tienes y ver si alguien patrocina a algún nuevo socio del equipo, no es construir tu negocio.

Llamar a tus patrocinados directos y contarles que tan comprometido estas con ellos y el negocio, no es construir tu negocio.

Organizando tu stock de productos o vitaminas en orden alfabético en tu bodega no incrementa tu cheque.

Limpiar tu escritorio, ponerse al día en tus archivos, y guardando todo en el portafolio o carpeta en el lugar adecuado, son todas actividades muy nobles y estoy seguro que te premiarán en el cielo. Pero a ti no te pagan por eso.

Recuerda, a nosotros nos pagan solo cuando se produce movimiento de productos que llegan al consumidor final. Punto. Y nosotros producimos volumen solo de 2 maneras:

1. Teniendo candidatos en las presentaciones donde ellos puedan ingresar al negocio.
2. Teniendo candidatos en las presentaciones donde ellos no se unan al negocio pero decidan ser consumidores.

Solo de esas 2 actividades nos pagan. Todo lo demás es distracción. Y las distracciones cuestan dinero.

La diferencia entre las personas que ganan unos pocos cientos o miles de dólares al mes y aquellos que crean independencia financiera para ellos es la siguiente: "Como ellos gastan esas 10 a 15 horas a la semana inicialmente" eso separa a los aficionados de los profesionales.

Los aficionados gastan mucho tiempo estando ocupados en el trabajo. Los Profesionales dedican gran parte de su tiempo a actividades que lo produzcan lluvia de ingresos.

Una de las mejores cosas que tú puedes hacer para maximizar tu productividad e ingresos es planear tu semana.

Tomate 45 minutos en el fin de semana para agendar o programar toda tu siguiente semana. Determina exactamente cuándo tus 10 – 15 horas serán usadas y cómo las vas a usar.

Fíjate un horario para enviar invitaciones, llevar prospectos a presentaciones, y a realizar seguimiento. Esas son actividades que harán llover ingresos y crecer tu volumen.

Esto no es ciencia espacial, pero esta planificación probablemente hará crecer tu negocio más que cualquier otra estrategia que tú puedas implementar.



## Capítulo 6

### Regando en la raíz principal

Construyendo desde abajo

En el capítulo anterior hablamos acerca de cómo hacer que llueva. Ahora hablemos en como dirigimos esa lluvia a producir la mayor cantidad de fruta. Días atrás, cuando trabajábamos escalón por escalón en los planes de compensación, le llamábamos a esto "estrategia de la raíz principal"

Y lo que los planes de compensación contienen, o la implementación en otros tipos de planes puede ser diferente, el principio básico es tan poderoso ahora como siempre lo ha sido,

La analogía detrás es que la raíz principal que todo árbol tiene, es la raíz más importante que alcanza profundidad en la tierra y trae agua y nutrientes para que el árbol crezca. Y mientras más profundo crezca esta raíz, más alto y fuerte crecerá el árbol. El mismo principio aplica para duplicación.

La mayoría de la gente trabaja sus organizaciones desde arriba hacia abajo, con sus principales enrolladores. Con el principio de la raíz principal tu trabajas desde lo más abajo, creando volumen y emoción en los niveles más bajos, lo cual trae una reacción en cadena a los de arriba.

Hay dos formas de hacer esto....

Primero es mediante cualquier presentación o reunión en casa que hagas localmente. Digamos que tu haces una reunión en la casa de Jack y Sue, quienes son directos tuyos, y sus invitados Abe y Becky se unen al negocio. Tu mueves la siguiente reunión a la casa de Abe y Becky, invitando a Jack y Sue que asistan también. Tu les dejas saber que tu vas a apoyarles trabajando en el grupo de abajo, entrenándoles en su proceso hasta que estén listos para volar solos.

Supón que en esa reunión Chris y Carmen se unen. Tu agendas la siguiente reunión a su casa, invitando a todos, Jack, Sue, Abe y Becky. Y continuas este proceso, nivel por nivel, construyendo momentum hasta que alguien (ojalá Jack y Sue, no necesariamente) te cubran a ti.

Tú puedes hacer un proceso similar con líneas a la distancia. Tú miras tu oficina virtual y buscas personas con brillo, sin importar en qué nivel están.

(Alguien califica como persona con brillo cuando ha patrocinado a muchas personas o muestra mucho volumen) cuando ves brillo, alimenta ese fuego poniéndole gasolina! Tú haces esto poniéndote en contacto y dejándoles saber que tu estas dispuesto a viajar a su ciudad y hacer algunas presentaciones y entrenarles.

Por supuesto, esto les emociona, pero además mueve esta emoción hacia todas sus líneas de arriba de ellos. Asegúrate que estés en contacto con los líderes de arriba de ellos y manteles informados de cómo se van a beneficiar. Por lo tanto lo más profundo que trabajas, los mejores resultados que consigues.

La mayoría de la gente trabaja solo con la gente que está en su rango de pago. Yo creo que esto es un gran error. Cuando yo voy a mi oficina virtual y busco por personas con potencial, no me importa que tan abajo del equipo están o si es que recibo ganancias por ellos. Trabajar con la gente asegura tu rango y eventualmente producirá altos bonos en tus comisiones, y además crea seguridad a largo plazo en tu organización.

Ahora para seguir veamos otra cosa que tu controlas - la participación de tu equipo en eventos locales...

## Capítulo Siete

### Tomando Experiencia en TicketMaster ( eventos)

El crecimiento de su mercado con eventos

La forma más rápida y más fuerte para hacer crecer su negocio es construir primero en el mercado local donde usted vive. Eso te da la experiencia, la confianza, y la renta que le permitirá construir líneas de larga distancia. Entonces las líneas de larga distancia deben complementar la logística que ha creado en su mercado local. Y la manera de hacer crecer su mercado local es con eventos locales.

Ahora, esto no está de moda decir hoy. Hay montones de gurús predicando que los eventos en directo están muertos y que mejor manera de construir a través de Internet desde su casa en pijama. Le están diciendo a la gente lo que quiere oír y esto hace que sea fácil para algunos. Pero están haciendo un daño a las personas que los siguen.

Mientras escribo esto, estoy nivel Platinum elite con tres líneas y solo califico como oro en la cuarta. Necesito otro viaje en avión como necesito un agujero en mi cabeza. Pero viajo a hacer eventos en vivo, ya que esto realmente funciona. Puedo participar en los eventos de mis mercados locales y apoyar los eventos locales de los miembros de mi equipo de larga distancia.

Hoy en día existe una gran disparidad entre los "ricos" y "pobres" en el Network Marketing. Y creo que la forma de aprovechar los eventos es muy diferente en estos dos grupos. La gente con la duplicación comprende la importancia de los eventos y las otras personas están buscando atajos, tratando de hacer el negocio sin ellos.

Tome este escenario...

Alguien empieza un grupo en Facebook en torno a un tema como un negocio basado en el hogar, la comercialización de la red, o en el área de su línea de productos. Una vez que la gente se une al grupo, él comienza a enviar tonos a intervalos regulares a esta gente. Él le dirá que las reuniones están pasadas de moda, a nadie le gusta ir a ellos, y él está construyendo un negocio en línea virtual.

Él está viviendo un engaño.

Lo mismo con todos estos "vendedores de atracción" y otros que promueven "PAGO POR CLICK" programas de publicidad con extraños perspectiva buscan distribuidores. Algunos de ellos realmente dicen a sus seguidores que no hablara con su mercado caliente o llevar a cabo reuniones en vivo.

Ellos usan términos como "escuela vieja" y "nueva escuela", con el objetivo de tratar de sugerir que las estrategias básicas de sentido común como hablar con gente que conoces de alguna manera fuera de contacto con el entorno actual.

La mayoría de estos gurús en realidad no construyen una red, sino que se ganan la vida extrayendo gente mediante la venta de sistemas, herramientas. Algunos son hábiles en pay-per-click y se construye algo. Pero usted encontrará que la mayoría de las personas que están en este negocio se dividen en dos categorías:

Categoría uno se compone de aquellas personas con una mentalidad de lotería buscando atajos para hacer el negocio. Ellos piensan que estos "nuevos" métodos de la escuela de alguna manera eliminar el trabajo necesario para el éxito. Invariablemente fracasan y abandonan.

La segunda categoría incluye a las personas que sinceramente quieren construir y que están dispuestos a trabajar. Desafortunadamente, pay-

per-clic en publicidad requiere una cierta cantidad de tiempo y habilidad. Las personas que no saben cómo hacerlo bien puede perder dinero rápidamente.

Y para hacerlo bien requiere conocimiento y habilidad no duplicar fácilmente por cualquier persona. Así, mientras que pago por clic en publicidad puede trabajar de una manera limitada, no duplicable. Recuerde el axioma más importante en la comercialización de la red: **no es si algo funciona, pero si si algo es duplicable**. Reuniones de trabajo y reuniones de duplicación. Y lo hacen algunas cosas que no se pueden duplicar de otra manera.

Volvamos a MLM 101: la diferencia entre los juegos de dinero y Network Marketing legítimo. Nosotros no cobramos honorarios, reclutamiento o capacitación. A nosotros nos pagan por volumen.

Y el volumen viene cuando el producto llega a los consumidores finales.

Entonces, ¿cómo hacer eso?

Al invitar a los candidatos a las presentaciones, para que hagan presentaciones, y el seguimiento después de las presentaciones. Nos pagan sólo cuando la gente se une a la empresa y compra los productos, o no unirse a la empresa, pero siguen comprando productos. Así que las únicas actividades reales Rainmaker son las que producen esos resultados. Todo lo demás es trabajo ocupado.

Ahora, sólo para que quede claro, yo no estoy diciendo que no es un lugar para webcasts, conferencias de Skype, teleconferencias, CDs, DVDs, y un montón de gran tecnología disponible hoy en día para nosotros.

Esas cosas pueden ser muy útiles para la construcción de su negocio. Pero si usted trata de sustituir a los eventos en vivo, su duplicación y los resultados se verán afectados.

Debemos llevar los candidatos a través de un proceso de reclutamiento, y una parte vital de la que es un evento bien ejecutado local. Esto podría ser semanal, dos veces al mes o mensualmente.

Sé que suena fácil quedarse en casa en pijama de Batman y construir en línea, pero que es lo que quiere evitar. El único queso gratis está en la ratonera. Nada puede sustituir la prueba social y otras dinámicas que se producen en un evento en directo.



Tienes que estar trayendo los candidatos a través de algún tipo de mirada primero (generalmente a través de una presentación en casa, una reunión de uno-a-uno, video conferencias, o una herramienta de marketing), y luego usando los eventos más grandes de la zona.

Los eventos locales determinan quien se convierte en un cliente, constructor de negocios, o ninguno. Así que cada mercado necesita crear un evento regular tan pronto como sea posible.

Entonces una vez que la estructura del evento se establece, debe entrar en el negocio de venta de entradas...

Te conviertes en tu propia versión local poco de Ticketmaster.com. En enero de vender entradas para el evento de febrero. En febrero, se vende para marzo, de marzo para abril, y sigue y sigue para siempre.

Precio que los boletos con descuentos por cantidad. Comprar un bloque cada mes y animar a su equipo a hacer lo mismo. Por ejemplo, es posible que el precio de sus tickets es de \$ 20 en la puerta, \$ 10 por adelantado, cinco por \$ 35, y el diez por \$ 50. Mediante la creación de estos descuentos encontrará la mayoría de la gente va a comprar en bloques.

Y como compran en bloques, esto va a terminar con más invitados para la próxima reunión, y luego más reclutas. He aquí por qué:

La reacción normal de la naturaleza humana es que la gente va a comprar un boleto para sí mismos. Entonces imagino que si consiguen algún invitado van a comprar una para ellos. Así que tal vez van a tener un invitado del próximo mes, tal vez no.

Ahora supongamos que usted compra un bloque de diez. Durante todo el mes se está trabajando para llenar esos nueve entradas adicionales. Siendo realistas, es probable que no lo hará. Es probable que tenga roturas. Pero celebre esta rotura.

Porque por disparos de nueve personas, usted es muy probable que termine con cinco, seis o siete. Con números como estos, es probable que patrocinar por lo menos dos o tres. Se asegura de que cada uno compra un bloque de diez, y el proceso comienza de nuevo...

La diferencia ahora es que tiene una base más grande de comprar boletos, hacer invitaciones, e inscribirse. Así que cada mes la reunión crece.

Incluso cuando usted patrocina a personas de larga distancia, se les enseña la manera de aplicar este mismo proceso en su ciudad. Esta es la forma de hacer crecer una organización de gran tamaño - la construcción de una sólida red de eventos locales.

A continuación, el listado de todos los eventos locales pueden publicarse en el sitio web de la empresa o el equipo y todo el mundo en todas partes se puede ver el calendario de eventos.

Cuando los miembros del equipo de ver los acontecimientos que suceden en varias ciudades del país (o del mundo), comienzan a pensar que ellos saben que hay y podría enviar a ese evento local. Las ciudades establecen relaciones recíprocas de cuidar las perspectivas de los demás y entonces las cosas pueden llegar a toda marcha.

Una nota importante:

Creo que un mercado se pone tracción permanente cuando los eventos romper la barrera de 250 personas. No es suficiente la prueba social y el entusiasmo generado para mantenerlo en movimiento hacia adelante. Pero yo creen que esto tiene lugar gradualmente durante un período de meses.

Si los números crecen muy rápido y no hay suficiente liderazgo local para apoyar el crecimiento por lo general se muere este mercado

Usted pudo haber visto esto, si alguna vez patrocinó alguna persona dinámica súper buena en ventas en el negocio.

Ella podría tener una enorme esfera de influencia y en ocasiones puede poner varios cientos de personas en un salón en su primer mes o dos. Pero la mayoría de veces esta gente que crece así es Únicamente por emocionalidad y personalidad pero normalmente esto no es sostenible a largo plazo.

Sin embargo, si usted pone en un evento que comienza con 15 o 18 personas y se incrementa gradualmente hasta más de 250 en un período de cinco o seis meses, por lo general tienen una línea segura.

Una vez que tenga los eventos locales en su lugar, se utilizan para alimentar a los grandes eventos. ¿Cuál es el siguiente elemento del primer círculo se puede controlar, y lo que veremos en la próxima ...

## Capítulo 8 Promocionando, no Anunciando

### Construyendo eventos "major"

Los eventos locales discutidos en el capítulo 7 son la causa para que los prospectos se transformen en clientes o constructores de negocios. Una vez transformados en constructores de negocios, necesitamos ayudarles aprender habilidades, construir, y desarrollar confianza. Ahí, es cuando los eventos mayores o "majors" entran en acción.

Los "majors" son eventos en destinos de dos o tres días los cuales usualmente incluyen viajes, hoteles y comidas. Se llevan a cabo usualmente dos a tres veces al año. (yo solía hacer esto cada cuatro meses pero como el costo y las dificultades de viajar han incrementado ahora lo hacemos tres veces al año en mi organización)

En mi profesión he visto que se refieren a esto con nombres tales como reunión de familia, fin de semana "mastermind" fin de semana go diamond, liderazgo de primavera, otoño, verano e invierno y fin de semana del sueño. El otro evento importante es la reunión de la compañía.

Son en estos grandes eventos en los que se toman las decisiones de importancia vital que cambian vidas. Este es el momento en el que las personas se deciden a hacer del negocio su carrera profesional y a dar lo mejor de sí mismos por llegar a los puestos de más alto nivel en la compañía. El alto nivel de energía, el gran número de participantes y el ambiente social proveídos en estos eventos facilitan el proceso.

Lo que notarás es que habrán arranques de avance en tu negocio que siempre siguen a estos grandes eventos. Las personas que participan siempre se van con intensa pasión, han

aprendido nuevas habilidades que pueden poner en practica inmediatamente y su nivel de creencia usualmente es muy alto.

Usualmente en estos eventos han conocido por primera vez a los líderes corporativos y a los líderes de alto rango. Han tenido la oportunidad de darse un apretón de manos, mirarse a los ojos, y quizás tomarse una fotografía con ellos. Han escuchado historias de como ellos vencieron obstáculos para lograr el éxito. Escuchar como otros han vencido los mismos obstáculos que ellos enfrentan es lo que tus miembros del equipo necesitan para ir a casa y tomar acción inmediata.

## **5 propósitos de eventos importantes**

Hablamos mucho de la importancia de los eventos mayores y de porque deberías participar. Sin embargo, a veces la gente todavía cree que ha llegado un punto en el que ya no les necesitan. Gran error.

Miran la inversión que deben hacer y tratan de justificar la razón por la que ellos no tienen que ir. Dicen que se van a saltar todo este porque están escasos de dinero o racionalizan que como ellos ya participaron en estos eventos ya saben que se va a enseñar. Esto es una forma de pensar equivocada y más que nada podrían prevenir a más personas de no ir y por ende no llegar al éxito.

Hay 5 razones por las que se llevan a cabo grandes eventos. Y todos-y quiero decir todos-están y tienen necesidad de una de estas cinco cosas. Estas son:

1. Obtener conocimiento
2. Mejorar la actitud
3. Cambiar el comportamiento
4. Desarrollar habilidades

## 5. Construir Fé

Yo creo que los Eventos Mayores proveen sesiones que trabajan con las siguientes áreas

- Historias de éxito personal (estos son muy buenas para construir la fé en los miembros del equipo y esta sesión también puede llevarse a cabo al principio del evento y servir como una oportunidad para conocerse)
- Entrenamiento de producto
- Entrenamiento de habilidades en las competencias fundamentales para conocer personas, trabajar la lista de prospectos, invitar, y seguimiento
- Desarrollar liderazgo
- Deberes u órdenes vigentes proveídas en la última sesión para que la gente tenga un plan de acción específico al salir del evento.

Si es que tienes una buena relación con tu compañía y ellos están dispuestos a apoyar tus eventos, es bueno tener al gerente general, presidente, o un vicepresidente que hablen compartan su visión con la compañía y el apoyo que ellos proveen al área.

Cubrir los fundamentos con sesiones como estas aseguran que tus grandes eventos sean exitosos y produzcan resultados poderosos en los meses que le sigan. Y al finalizar tal evento inmediatamente empiezas la campana para el siguiente gran evento y esa es realmente la esencia de lo que seguirás haciendo por el resto de tu carrera: trabajar evento a evento.

Otro problema con el que tendrás que lidiar una vez que tu organización crezca son las complicaciones relacionadas con viajes. Mi compañía es internacional y mi organización se encuentra ahora en mas de 50 países. Gente en Russia no estará dispuesta a participar en evento en estados unidos. Incluso si están dispuestos a venir, muchas veces no pueden obtener visas.

De la misma forma, no es probable que gente en Asia viaje a Europa y viceversa. Por lo tanto tengo que programar mis grandes eventos en cuatro continentes diferentes. Si tu grupo crece alrededor del mundo, tu tendras hacer lo mismo

### **Promoviendo, no anunciando**

Tu ahora probablemente vas a encontrar resistencia de tu nueva gente inicial izando el registro para los eventos importantes. El costo del viaje y el el tiempo fuera de casa puede que los asuste.

Eso es porque no entienden el valor de lo que van a experimentar. Espera a escuchar cosas como "Yo ingrese al negocio para hacer dinero, no para gastarlo". Mucha gente vive de cheque a cheque y su reacción inmediata es llorar ante la sugerencia se hacer alguna inversión. Los eventos grandes no será la diferencia. Es importante que que no compres su historia. Tu tienes que convencerles con convicción de por que estar ahí. Hazle a saber que la inversión no es un gasto - es una inversión para su futuro y su éxito.

No puedes sólo anunciar los eventos y esperar que su gente se registre. Tú tienes que promover los eventos.

Y como todo lo que se ha discutido aquí, empieza por ti. Tú tienes que ser la primera persona que se registre en cada evento. Entonces tú planeas tu campaña. Esta el evento dentro de una distancia manejable? Tienes que rentar un bus o armar una caravana? Si es que está lejos, emiece por comprar ofertas en avión. Necesitas encontrar

compañeros de habitación para reducir costos, un hotel económico o un plan de almuerzos? Haz lo que se requiera para mantener los costos bajos y así incrementar la participación.

Asegúrate que tu gente entienda que en los primeros 2 años ellos no deben tratar de salirse del negocio. Ellos deben estar poniendo su dinero en el negocio y haciéndolo crecer. Y en ningún lugar van a tener mejor retorno de su dinero invertido que en los eventos. Use las herramientas de inclusión y exclusión para crear la cultura de nunca perderse un evento.

Puede que usted reciba a las personas con un Pin, una cinta o un botón para que lo vistan en los eventos locales una vez que se han registrado en el evento importante. Tú puedes tener una lista en una página web de la gente registrada. Tú podrás organizar algunas llamadas de conferencia o capacitaciones especiales respecto al evento y que tan importante es asistir.

Puede que uno de los líderes que vaya a participar en el evento grabe un video o una conferencia en skype en uno de los eventos locales para promover el evento mayor. Cada evento merece una mayor campaña.

Estructure una promoción de venta de entradas con una estrategia profunda así como construiría su edificio en la profundidad

Mientras este abajo en el final de la línea , venda entradas para el próximo evento. Luego de esto si ha vendido a alguien de abajo de su organización, habla con la persona arriba en la organización y dejarle saber que su pareja está registrada para el siguiente evento y averigua si ya ha comprado su entradas propias. Entonces vas para arriba otra vez..

Y les dices

"tú tienes 5 personas registradas para el siguiente evento grande. Tienes ya tus tickets ?"



Entonces, subes y repites.

"tú tienes 8 personas registradas para el siguiente evento grande. Tienes ya tus tickets ?"

"tú tienes 11 personas registradas para el siguiente evento grande. Tienes ya tus tickets ?"

"tú tienes 23 personas registradas para el siguiente evento grande. Tienes ya tus tickets ?"

## El punto de inflexión

Llegar a una masa crítica de un punto de inflexión cuando tenga al menos 100 distribuidores de asistir a un evento importante. Una vez que hayas alcanzado esto, su empresa tiene suficiente tracción para seguir creciendo sin ti.

Incluso si fuera a salir el día después del evento, habría suficientes personas que desarrollaron la suficiente convicción para alojarte en y estar edificio aunque te fuiste

Hay un cierto punto cuando las gotas de penny y personas sólo "conseguirlo." Y una vez que tenga al menos 100 distribuidores en la mayor (no un acontecimiento local), habrá un número suficiente que conseguirlo para evitar duplicación pasando, pase lo que pase.

Pueden dejar los líderes, la empresa puede enfrentar retos o publicidad negativa puede ocurrir. Pero una vez que cuenta con una red suficiente tracción con personas comprometidas, generalmente superar casi cualquier cosa y seguir creciendo.

Hasta ahora hemos analizado su actitud, el tipo de cultura que desea crear, cómo mover volumen, utilizando la estructura de la raíz primaria y el ciclo de evento. Echemos un vistazo a nuestro elemento final, que mantiene a todo el resto de éstos en la pista...

## Capítulo Nueve Mantener fuera de las zanjas

Mantener fuera de las zanjas Uso de Consejería para el Desarrollo de Liderazgo

Está bien, lo admito Soy viejo.

Cuando empecé en la comercialización de la red, no teníamos teléfonos celulares, Blackberries, iPads, o correo electrónico. Poníamos nuevas aplicaciones en un sobre y algo adjunto llamado un "sello" y esperó que he entrado antes de que finalice el mes. Prácticamente alucinado cuando un invento maravilloso llamado la máquina de fax se produjo.

Si usted tuviera una gran organización, que se extendió a través de muchos estados o provincias, y, a veces, incluso los países. Usted sabía lo bien que hizo el mes pasado, cuando el cartero trajo su cheque de bonificación de este mes.

Si usted fuera realmente inteligente, pagaba extra para la entrega de FedEx de su cheque. Llega con una pesada caja de papel ancho ordenador verde y blanco, que aparece su organización.

A continuación, pasó horas con marcadores, mirando a través del informe y tratando de descifrar quiénes fueron sus líderes de arriba y los que vienen, que los mercados eran fuertes, y que debe llegar a.

Un avance rápido hasta hoy ...

Puede organizar una conferencia por internet con miles de personas en él, por correo electrónico y probablemente hacer un seguimiento de las personas nuevas y órdenes en curso a lo largo de su organización en tiempo real desde su ordenador portátil bajo una palmera.

Su oficina de nuevo probablemente le permite desplazarse a través de toda su organización, ver quién está en auto-envío y cuya tarjeta de crédito fue rechazada por lo que su orden no proceso. Tiene inmediata, acceso en tiempo real a la información para gestionar su negocio.

Esto ha hecho que el manejo del negocio mucho más fácil y nos permite tener una buena lectura de lo que está sucediendo durante el mes.

Pero también plantea un peligro.

Es fácil estar tan enamorado de la tecnología que creemos que podemos usarlo para administrar nuestro pueblo. Pero si algo he aprendido en 25 años, es este:

**No manejar a la gente, se llevan a las personas y manejar las cosas.**

Y en la red de comercialización, la mejor manera de hacerlo es a través de consejería mensual. Ahora no pienso en esto como el tipo de asesoramiento que recibe en el sofá de un psiquiatra. (Aunque no niego que pasa!) Piensa que es más como un sistema estructurado de tutoría.

Como mi amigo Billy Looper le gusta decir, la red de comercialización podría funcionar perfectamente si simplemente no tienen gente involucrada! Pero, por desgracia, lo que hacemos, y la gente trae sus propios problemas. Así que a veces en la consejería que están dando a las personas de manera positiva sobre la manera de corregir el comportamiento disfuncional que los está deteniendo.

Esto podría ser un comportamiento como dar órdenes a la gente en torno a los empleados les gusta, tener una actitud negativa, o no actuar de manera moral o ética.

La mayoría de nosotros no son terapeutas profesionales, y no deberíamos tratar de ser. Pero los asesores nos dan la oportunidad de compartir las lecciones que aprendimos cuando hicimos nuestros propios errores comenzando.

Puede dirigir a la gente a los libros de desarrollo personal particular o álbumes que les ayudarán. Y si usted ha creado una buena cultura de auto-desarrollo, la mayoría de la gente estará abierto al coaching y darse cuenta de que puede ayudarles a abrirse paso hacia el siguiente nivel de éxito.

Estos son los temas puntuales que surgen de las relaciones humanas. Pero en su mayor parte, la consejería mensual se centrará en los elementos comerciales, como guiando a la gente dónde trabajar en la organización y la forma de mejorar la duplicación.

La consejería es un proceso mensual en la que trabaja uno-a-uno con los miembros clave del equipo y evaluar todas las estadísticas de las empresas importantes. Algunos de los más esenciales incluyen:

- El número de distribuidores en el grupo de volumen
- Promedio
- Número de asistir a los eventos más importantes avances
- Rango
- Líneas con un líder
- Número total de líderes en el grupo

Probablemente dos de las variables más importantes que usted debe ser referido a es el número de líneas con un líder y el número total de los líderes de la organización. Para mí, estas son las dos estadísticas más importantes que determinan todo el crecimiento futuro.

Sabemos que una línea puede tener 35 personas en ella - pero si ninguno de ellos son líderes, dentro de los tres meses, la línea probablemente habrá disminuido a una o dos personas, o haber desaparecido por completo.

Otra línea podría tener sólo dos personas en ella, pero si los dos son líderes, esa línea puede crecer hasta 40 o 50 dentro de unos meses.

**Líderes producen líderes. Así que ese es el factor número uno que desea ver para cuando usted está aconsejando.**

La orientación es un proceso de dos vías. Usted debe aconsejar a las personas de su equipo, y también debe recibir el asesoramiento de alguien línea ascendente de usted.

Digamos que usted es un Director de bronce con su empresa y el siguiente rango es el Director de Plata. Usted probablemente aconsejaría con el Director de Plata por primera vez en su línea de patrocinio. Ahora, una vez que se convierte en Director de plata, si el Patrocinador es todavía un Director de plata, ¿verdad ya no con su abogado.

Se podría ir, en cambio, a su padrino, quien es director del oro.

Si usted quiere saber cómo ser un Director de oro, tienes que hablar con alguien que ya ha logrado. Si quieres ser un Director Diamante, tiene que ser aconsejados por un Director Diamante. Usted debe aconsejar a la persona con la línea ascendente en el siguiente rango por encima de ti. (Usualmente. Más sobre esto en un minuto).

Esto asegura que todo el mundo tiene a alguien a un abogado con y también que los primeros lugares no cuentan con miles de personas que buscan a ellos para asesoramiento.

Al igual que el trabajo de apadrinamiento líneas, se trabaja con los líderes de primera línea, que trabajan con los líderes de primera línea, que trabajan con los líderes de primera línea. Si usted está en una línea de patrocinio con un nivel o dos en el mismo rango que usted, subir por la organización y usted encontrará a alguien que esté dispuesto a trabajar con usted.

Sin embargo, sólo porque su patrocinador es el mismo rango que no quiere decir que es un mal líder o no conocen el negocio. Esto sólo puede significar que ella ha ayudado a lograr un crecimiento rápido. Lo que muchas veces sucede es que los patrocinadores de llevar a la gente hasta su propio rango ligeramente antes de que hayan subido un rango mismos. Siempre y cuando su patrocinador está creciendo, ella puede todavía consejero con usted.

Así que, no te fijes en rango. Sólo tienes que buscar a alguien que es positivo, cada vez mayor, y está dispuesto a trabajar con usted. Si usted tiene que aprovechar la oportunidad. Su trabajo consiste en aprender de la experiencia de esa persona.

Ya se han cometido los mismos errores que se dirigen hacia, lo que significa que usted puede cortar muchos años fuera de su curva de aprendizaje.

Tener la mente abierta y fácil de entrenar, por su patrocinador tiene un interés personal en su éxito.

La orientación es una actividad muy importante, porque es aquí donde el desarrollo del liderazgo y los logros vienen pulg Algunos de los entrenadores más importante que puede

dar o recibir es en lo que se conoce como "habilidades blandas" - las habilidades necesarias para trabajar con la gente y construir un equipo. Y este tipo de entrenamiento no se debe hacer en las reuniones de grupo, sino individualmente en privado con la persona involucrada.

Sin embargo, el asesoramiento puede ayudarle sólo si lo hace uno de verdad. La persona a la que acudir para recibir asesoramiento necesidades reales de información para trabajar. No sacar 12 líneas si realmente tiene sólo dos líneas activas, núcleo. De lo contrario, el asesoramiento es una farsa, y el consejo que usted recibe en realidad no le ayudará.

### **A medida que crecen...**

Usted encontrará que a medida que su organización se hace más grande y se llega a los niveles de mayor jerarquía, el asesoramiento que usted necesita cambiar. Cuando estás empezando, es probable que tengas un montón de entrenamiento en cosas como conocer gente y atractivo. A medida que avances, esas cosas no será un problema para usted más.

Así que su consejería va a evolucionar a otras cuestiones como cuándo dejar el trabajo, comprar un coche nuevo, o iniciar la realización de sus eventos organizativos propios. Asimismo, el asesoramiento que ofrecen los miembros de su equipo deben evolucionar a medida que ascienden en el escalafón.

Asegúrese de revisar el segmento de asesoría en mi disco duplicación entrenamiento Nación. Hay un montón de ideas adicionales sobre el tema, así como una forma de asesoramiento plantilla que puede usar con su gente.

El asesoramiento es lo que hace que todo lo demás que discutimos en la obra capítulos anteriores. Permite realizar un seguimiento de las variables importantes del negocio y tomar medidas correctivas antes de obtener errores demasiado lejos en el grupo. Esto asegura que los desvíos son menores y mantiene a todos de las zanjás.

¿Es el asesoramiento lo más cerca del comienzo del mes como sea posible porque la información que se necesita para esto tiene que trabajar su línea ascendente camino.

Digamos que usted tiene una organización principio y que está aconsejando con sólo cuatro personas. Usted necesita recoger sus formas y agregar los datos para llenar su propio

formulario. (Esto sería conseguir información como el número de miembros de cada línea asistió al último evento, cuántos boletos se vendieron a la siguiente, etc) Así que tan pronto como las cifras del mes anterior están disponibles en la oficina de atrás, todo el mundo tiene que llenar un formulario y enviarlo a la persona asesorándolos.

Encontrar a alguien que te aconseje que asegura que su primer círculo está funcionando. Y si sigue el proceso por el grupo, tiene todos los círculos funcionen mejor.

## Capítulo 10. LIDERANDO LA TRIBU

Se el ejemplo.

Hace unos años atrás, Seth Godin escribió un libro llamado Tribes. No tiene nada que ver con Network marketing. Pero si tu ofrecieras a Seth \$10 millones para dirigir el libro perfecto para los líderes de Network marketing, ese si hubiera sido el libro.

Porque? Porqué la verdadera esencia de hacer la ley del primer círculo funcione es liderando una tribu. Y en nuestro negocio liderar es modelar nuestro comportamiento, siendo ejemplo.

Tu primera obligación en el negocio es llegar a ser exitoso por ti mismo. Y entonces tu segunda obligación es enraizarte y ayudar a construir historias de éxito abajo de tu gente. La mayoría de la gente consigue estas dos cosas mezclándolas.

La verdad es que tú no puedes mostrar a nadie como alcanzar un rango hasta que tú lo hayas alcanzado para ti. Esto no funciona pensando que si acabas de tener un grupo de gente exitosa asegura que tú seas exitoso. Suena bonito, se ve bonito pero no es así como funciona.

**La verdad es que ti debes llegar a ser éxitos primero.** En cada paso donde vas moldeando tu comportamiento vas mostrando a tu equipo como el siguiente nivel de éxito es alcanzado. Haz que el primer círculo funcione y verás cómo tu tribu estará feliz de duplicarte y así con tu ejemplo se ira creando una verdadera duplicación abajo del grupo.

**Trabaja en tu primer círculo y mira que rápido la gente quiere ser como tú. Tu objetivo es hacer que tu gente obtenga un ingreso de 500 o 600 usd al mes lo más rápido posible. Y recuerda aconsejarles a tu equipo no vivir fuera de su negocio, pero si re invertir todo en su negocio.**

Una vez que ellos están en este nivel, ellos pueden pagar por su auto desarrollo, el uso de su producto personal y su participación en eventos. Y cuando ellos están haciendo estas actividades ellos verán el incremento en su progreso. Mientras ellos vean progreso, se mantendrán en el juego hasta alcanzar el punto donde no pueden regresar. Y una vez que estén ahí , su éxito y tu éxito es sólo cuestión de tiempo. Tú y ellos estarán en el camino para vivir sus sueños.



Antes de firmar, me gustaría compartir con ustedes un comentario que escribí en el blog en Network Marketing Times ( espero que hayas descubierto este sitio web, te hayas inscrito para los reportes de liderazgo, y seguirlos. Este es un espacio en línea que junta a los líderes top del Network marketing.)

Este comentario habla de la importancia del trabajo que hacemos y por qué no debes renunciar. Así que, por favor acepta esto como mi último regalo para ti.

### **No te atrevas a renunciar**

En nuestro negocio podemos ganar mucho dinero, habernos viajes a lugares exóticos, y obtener esos lindos bonos de auto. Nosotros de verdad tenemos la oportunidad de obtener nuestra libertad.

### **Pero ahí está la cosa sobre la libertad. Nunca es libre....**

La libertad es el producto del éxito, y tu debes estar dispuesto a pagar el precio para este éxito. Y el éxito nunca está en oferta. Tú debes pagar el precio del mercado. Y eso puede ser muy duro.

Yo sé, yo estuve luchando por 5 años en este negocio. Sacrifique cosas para comprar mi producto mensualmente. Alineando a todos a mi alrededor. Inquietándoles para unirse a mi negocio. Participando en una discusión después de otra discusión.

Yo podía explicar todo lo racional, razones lógicas de por qué tu debías estar en mi negocio. Y si es que tu querías discutir conmigo, yo podía explicarte todas las razones de por qué tú estabas siendo un idiota.

Por alguna razón ese acercamiento no funcionaba bien. Así que cambie la estrategia a la número dos...

Rogar

Pero este acercamiento no funciono mejor. Así que por 5 años fui de presentación en presentación, compre cinta tras cinta, asistí reunión tras reunión. Yo hablaba de viajar a playas al rededor del mundo mientras parqueaba quebrada camioneta lejos de la vista de la gente así no podían ver que yo estaba manejándola.

Recuerdo mi primera reunión en casa , lo hice. Invite como a 14 o 15 personas y espere, con mucho entusiasmo. Y por supuesto y saben lo que paso....

Nadie vino. Ni una persona.

El sentido común dice que debía renunciar. Pero los sueños jamás se hacen realidad con sentido común. Los sueños se hacen realidad porque son audaces, atrevidos e imaginativos. Porque son lo suficientemente fuertes como para alejarse de ellos.

Yo podía haber renunciado, debía haber renunciado, tenía que haber renunciado. Pero llegue darme cuenta de algo que cambió todo para mí: me di cuenta que era la persona más ambiciosa que conocía.

Y hubo libertad en la línea del pensamiento - la cual eventualmente lidera hacia la libertad real.

Desearía poder de ir que luego de 5 años que mágicamente cambie de switch y llegue a ser rico. Pero no es cierto. Las cosas empezaron a cambiar....

Empecé a entender la importancia de un sistema y como la duplicación funciona. Comencé mi auto desarrollo diario, siendo menos de las personas que no le gusta trabajar con gente a ser más de las que les gusta. Aprendí algunos habilidades.

Y ahora tengo esos carros exóticos, vivo en las casas de mis sueños, contribuyo con la caridad en una firma significativa, gano millones de dólares y disfruto mi libertad. Y mientras yo aprecie el dinero, los juguetes los viajes, Network marketing es más que eso.

**Ese es el porque te estoy escribiendo....**

He estado más donde tu estas, y he hecho esto desde el nivel donde la mayoría de la gente tiene miedo a soñar. Así qué déjame compartirte que he aprendido a lo largo se este camino pero lo más importante que es lo que quiero para ti.

Aquí hay 4 cosas que quiero para ti:

## 1. Vive una vida de aventuras

Para de ver actores viviendo aventuras en películas y en shows de televisión, es tiempo para ti de vivir tu propia aventura.

He volado en un Concorde, rezado en la catedral de cristal, me he enamorado en París, tomando un baño en un Aero plano A380, disiparme en un globo se airé caliente , ver ballenas jugando en Hawaii, meditando en el templo de Shaolin, piloteado un aero plano, montado un elefante por medio del bosque en Tailandia, visitado todas las grandes casas de óperas del mundo, he visto un juego de pelota en el campo de Wrigley, galopado caballos por medio de las montaña y escuchar el llamado de adoración en las mezquitas en Istanbul. Y sólo estoy empezando...

Tu aventura ha empezado ya? La vida no es de pelear en la hora densa de tráfico, o se trabajar en un cubil, o enviar a tus hijos a la guardería.

La vida es para vivirla y que significa eso para ti?

## 2. Obtén tu libertad

Mira el número uno. Tú no fuiste hecho para levantarte cuando suene la alarma del reloj. Tú supuestamente te levantas cuando hayas terminado de dormir. Cuando tú te levantas, tú debes ser el primero en elegir como vas a usar tu día y con quien vas a estar. Tu supuestamente debes ordenar desde la izquierda en un menú no desde la derecha.

Libertad es tener opciones - como que auto escoges manejar, en que casa vivir o en qué lugar exótico tú quieres vacacionar.

Se trata de elegir las causas para apoyar, la escuela que quieres que tus hijos vayan, y la gente que tú quieres en tu vida. Escoger vivir en voz alta, con color, con pasión

## 3. Injusticia correcta

Que tan seguido tú has visto una situación que no estaba bien y te has sentido sin poder detenerla? Cuantas veces tú has querido corregir un mal pero no has tenido el tiempo o el dinero o la libertad de hacerlo?

Yo he tenido la posibilidad de corregir una injusticia. Pero no he podido hacer mucho, cuando estaba atrapado y quebrado. Yo puedo hacerlo ahora porque soy libre.

Quiero hacer misión en Filipinas, ayudar a los niños hambrientos del África, o asistir a las víctimas del terremoto en Haití? Haz lo que puedas hacer ahora, pero de verdad haz una significativa diferencia, probablemente necesites tiempo, dinero y libertad. Que es lo que nos guía hacerlo.

#### **4. Muévete del éxito a tener un significado**

Yo era un ex lavador de platos con un sueldo mínimo, quien se convirtió en multimillonario. Yo soy de verdad bendecido. Y , si yo aprecio los autos, casas, y el dinero que este negocio me ha dado.

Yo he encontrado lo que satisface a la gente por un momento. Pero luego quieres más...

Tú quieres hacer una diferencia. Deja un legado. Construye que te marque. Ahí es cuando la vida se verdad empieza.

Ahí cuando tú sabes que el mundo es un mejor lugar solo porque tu estas en él. Y será un mejor lugar aun cuando te hayas ido.

Tal vez lo quieras hacer apoyando a las artes, o construyendo un orfanato, o salvando el bosque. O tal vez patrocinado a una pequeño equipo o liga o mentoriar a una persona joven, o empezar un refugio para mujeres maltratadas, o quizá todas las anteriores.

Yo no sé qué hay en tu corazón para hacer algo, pero sí sé que hay algo. Y ahí es donde yo te reto a hacerlo. Si deseo libertad, un estilo de vida confortable y todas las cosas buenas para ti. Y también deseó para ti amor, razones y liderar una vida de con significado.

No será fácil. Yo ya obtuve eso. Y significa sacrificio.

Por qué significa que a las 7 pm, cuando tú esposo este en casa y tus niños quieran jugar, tu estas dejando tu hogar para ir a una reunión en casa. Eso quiere decir que vas a perderte la adoración algunos fines de semana cuando estés trabajado con alguna línea lejos en algún lugar. Eso quiere decir hacer aquellas llamadas a aquellos candidatos tiempo después de la emoción y la motivación que se dio en el gran evento realizado.

Pero yo tengo un mantra que me dejo libre. Y también te puede dejar libre a ti también, ahí va:

“yo haré el día de hoy lo que otros no harían, así mañana yo podré hacer lo que otros no pueden hacer ”

Lo harás por mí? Lo harás por ti mismo? Lo harías por toda la gente por la que vas a estas dispuesto a ayudar?

El dolor de la disciplina es mucho más fácil de soportar que el dolor del arrepentimiento. Cuando sientes miedo, debes profesar la fe. Porque la fe es sorda, muda y ciega.

La fe es sorda a los rechazos, muda a los fracasos y ciego a la posibilidad de derrota. La fe es la sustancia de lo que se espera, la evidencia de las cosas que no se ve. Es la confianza que lo que esperamos realmente pase; te da seguridad de los resultados que todavía no podemos ver.

Tal vez no estemos dispuestos a ver esas cosas, pero tenemos visión por ellas. Es el por qué nosotros hacemos nuestro auto desarrollo todas las mañanas. Decimos esas afirmaciones, colgamos esas fotos en el refrigerador.

Haciendo lo que hacemos no es fácil. No se supone que sea. Pero es simple e importante. No sólo por tu libertad y tus sueños, también por la libertad y por los sueños de cada una de las personas en quienes tú hagas una diferencia. Muchas personas hoy en día dudan de creencias y creen en sus dudas. Tú tienes que ser la diferencia.

Por favor, no te atrevas a dejar de lado tu mapa de los sueños o tus fotos en el refrigerador. No te atrevas a dejar que tu esposa y tus hijos vean que tu renuncias. No te atrevas a renunciar a tus sueños!

Por eso es que quiero decirte...

Si es que tú necesitas ayuda, ve a Amazon y escoge un par de mis libros. Para entrenarte en las habilidades necesarias para el éxito, obtén la última edición de mi libro como construir una máquina de dinero de multinivel.

Si es que tienes preocupaciones o pueda que pienses que tu te auto saboteas tu éxito, obtén el libro porque tú eres tonto, enfermo y quebrado... Y como llegar a ser inteligente, saludable y rico!

Tú lo vales. Tú realmente lo vales. Cuando por primera vez viste este salvaje y loco negocio, tú viste algo, sentiste algo y sabías algo.

Algo te hablo y te hizo recordar sueños que no habías pensado en mucho tiempo. Y te puso nuevos sueños.

Vive esos sueños. Ese es mi sueño para ti.

RG

## About the Author



Probablemente no hay nadie en el mundo mejor calificado para ayudarle a alcanzar más éxito en MLM que Randy Gage. Su reproducción Nación (antiguamente Cómo ganar por lo menos 100.000 dólares al año en el Network Marketing) es el álbum más vendido de entrenamiento en MLM, y su escapar a la locura es el # 1 de reclutamiento herramienta en el negocio. Sus recursos han sido traducido a más de 25 idiomas y vendido por millones en todo el mundo. cachondo ayudó a introducir la red de comercialización en países como Eslovenia, Croacia, Bulgaria y Macedonia. Ha sido un VP de Marketing de la empresa, y se desempeñó como consultor de numerosas empresas, el diseño de planes de compensación, la creación de materiales de

marketing y desarrollo de sistemas duplicables para ellos. Randy ha llevado a cabo la formación de la mejores empresas del sector, y se habla en más de 40 países.

A través de sus programas de coaching y consultoría privada, Randy tiene ayudó a las personas con ingresos superiores en numerosas empresas. Él tiene podría decirse que entrenó a más millonarios MLM que nadie vivo hoy. sino lo más importante, Randy enseña de experiencia del mundo real, obteniendo millones de dólares como distribuidor. Randy ha realizado miles de programas de formación y miles más se presentan oportunidades reuniones. Hace varios años, desempolvó su pizarra y empezar desde el principio él se levantó rápidamente para convertirse en la fuente # 1 de ingresos en su en todo el mundo de la empresa. Él sabe lo que está funcionando en el mercado derecha ahora, y él le enseñará exactamente cómo alcanzar el éxito en estos mega-condiciones. Randy ha hecho su dinero, y continúa trabajando sólo para el reto y para mantener a sus afiliados personales. Ha logrado el equilibrio perfecto entre trabajo y vida. Cuando no está dibujando círculos, usted lo encontrará jugando 3ra base para los carnívoros sur de la Florida, montando su bicicleta, coches de carreras, o la recogida de libros de historietas. Sus placeres culpables son Sci-Fi, Krispy Kreme, y viendo "So You Think You Can Dance".

Multilevel Marketing

## Making the **First Circle Work**: The Foundation for Duplication in Network Marketing

Most people look for success in all the wrong places. They believe their sponsor or their team is responsible for creating the results they want. But in this breakthrough book from Randy Gage you'll learn how to take charge of your own success. Randy shows you how to make your own business work, and thus model the behavior that will be duplicated throughout your organization.

You'll discover where duplication really lives, and how to utilize it to grow your volume, leaders and your bonus check. From "tap rooting" from the bottom up to promoting local events, from building long distance lines to counseling leaders, you'll learn the real science of creating results that get replicated all the way down your group.

Randy has arguably trained more MLM millionaires than anyone alive today. Now you can tap into his powerful insights and create a large, successful network that throws off residual incomes for years and years.

This book is totally generic, so you can purchase in large quantities and share with your whole team, causing the duplication to go down for hundreds of levels! This is the simple, straight talk you've been seeking on how to grow your network.

**Making the First Circle Work**

The Foundation for Duplication in

ISBN 978-096731645-1

9 0000 >

