

LA REVOLUCION DEL MULTINIVEL

**Cómo afiliar PERSONALMENTE a decenas
de personas al mes en tu multinivel**

por Javier Sierra

ÍNDICE

Introducción	Pág. 6
1. El multinivel tradicional	“ 10
1.1 El multinivel del pasado	“ 11
1.2 ¿Es fácil el multinivel?	“ 13
1.3 La era de Internet	“ 15
2. La ley de atracción	“ 17
2.1 Dejad que los contactos vengan mí	“ 18
2.2 Te estás haciendo rico	“ 19
2.3 Trabaja con la gente adecuada	“ 21
3. El secreto	“ 23
3.1 Atrae a los prospectos en lugar de perseguirlos	“ 24
3.2 Cómo atraer	“ 25
3.3 Contenido, contenido, contenido	“ 26
3.4 Las leyes que rigen Internet	“ 28
3.5 Cómo llenar de contenido tu web o blog	“ 31
3.6 De lo que no hay que hablar en tu web	“ 33
3.7 ¿Experto yo?	“ 33
3.8 La bola de nieve	“ 34
3.9 La cantidad también es importante	“ 35
3.10 Una renegada del network marketing	“ 35
4. Tu boletín	“ 39
4.1 Todavía no hemos acabado	“ 40
4.2 Autorespondedor	“ 43

5.	Escoge tu nicho y tus palabras clave	“	44
5.1	Decide tu nicho de mercado, a quien te diriges	“	45
5.2	Diferentes grupos de prospectos	“	45
5.3	Pero...	“	46
5.4	Escoge las palabras clave	“	47
5.5	Lugares donde debes colocar las palabras clave	“	47
6.	Construye tu web. Guía paso a paso	“	50
6.1	Diseña tu propia web sin conocimientos	“	51
7.	Página “Multinivel Recomendado”	“ “	52
7.1	Otra lista de suscriptores	“	53
7.2	Construye la serie de mensajes	“	53
7.3	¿Qué tipo de información enviar?	“	54
7.4	Diseña la página: “Explicación detallada del negocio”	“	55
8.	Cómo conseguir miles de visitas al mes	“	57
8.1	El alimento de tu negocio	“	58
8.2	La combinación perfecta de dos técnicas de tráfico	“	59
8.3	La mejor manera de “engañar” a Google	“	59
8.4	La herramienta del futuro y el secreto del presente	“	61
8.3	Pon tu sello	“	62
8.4	Dónde publicar tus vídeos.	“	63
8.5	Plan de acción.	“	63
8.6	Otros trucos.	“	65
8.7	Revisa los resultados.	“	67
8.8	Cómo medir tu popularidad.	“	68
9.	Esquema de tu plan de acción.	“	69
10.	Cómo ganar dinero ya.	“	71
10.1	La motivación más efectiva.	“	72
10.2	La calle más comercial: Internet.	“	73
10.3	Multiplicación espectacular.	“	74
10.4	¿Cómo se gana dinero con tu web?	“	76

10.5 Programas de afiliados	Pág	77
10.6 Campañas con el boletín	“	79
10.7 Convirtió su hobby en negocio	“	80
10.8 ¡Qué lío!	“	83
11. Nos vemos en la cumbre	“	84
¿Quién soy?	“	86

RECOMENDACIÓN

Lee este libro dos o incluso tres veces, hay un montón de cosas que se nos escapan cuando leemos un libro por primera vez, más si se trata de un libro práctico como este. Yo mismo practico esto con los muchos libros que compro en Internet, especialmente los del tipo “how to” (cómo hacer...).

Junto al libro encontrarás, en la “Universidad de la Revolución”, una serie de vídeos llamados “tutoriales”. Debes verlos cuando los cito en el libro, o al final de tu lectura. Estos vídeos son prácticamente imprescindibles para entender cómo funciona nuestro sistema.

Cada cierto tiempo actualizo el menú de la universidad añadiendo nuevos vídeos. Serás avisado por email.

INTRODUCCIÓN

Está comenzando una nueva era en el negocio del multinivel donde no sólo los “megacracks” que se hacen millonarios ganan dinero sino también los “normales”, el distribuidor promedio, la clase media que vivirá del multinivel por Internet con unos muy buenos ingresos y un muy buen estilo de vida, con tiempo de calidad en su vida.

La revolución del multinivel es una revolución en una industria aferrada al pasado hasta la llegada de Internet, es una revolución en la forma en que este negocio se presenta ante la sociedad, dejando de perseguir a familiares y amigos para ser profesionales a los que acuden personas deseosas de asesoría y una oportunidad de negocio, es un nuevo estilo de publicidad gratuita al alcance de cualquier persona sin importar su condición económica.

Ahora mismo hay en el mundo cientos de miles de personas deseando aprovechar la oportunidad de Internet para ganar dinero. De entre ellos, unos cuantos cientos de ellos “conectan” perfectamente contigo y tu oportunidad. Lo único que necesitáis ellos y tú es encontraros, y aquí vas a aprender cómo hacerlo.

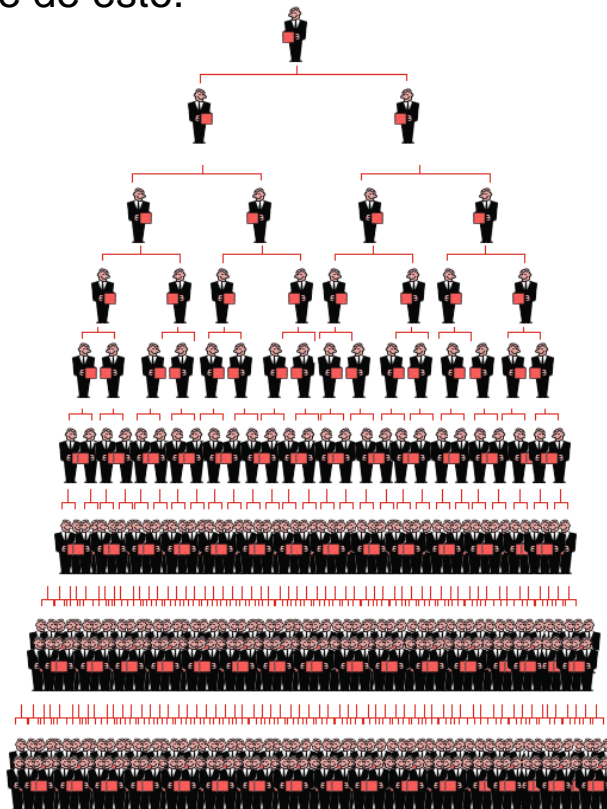
Vas a aprender un sistema con el cual van a acabar todas tus dificultades para encontrar prospectos para tu multinivel. En este

libro aprenderás a hacer que vengan a ti DECENAS de personas al mes deseando asociarse contigo y que seas su up-line.

Es casi inevitable que cuando tienes un sistema rompedor como éste la gente en tu grupo quiera seguir también el mismo sistema exitoso y beneficiarse de ello. Es la famosa “duplicación”. De esta manera, no sólo vas a hacer muchos “frontales”, o socios personales, sino que éstos, siguiendo tus pasos, van a afiliar a muchos también multiplicando más todavía las estadísticas de tu grupo en línea descendiente.

Seguramente ya eres miembro de algún multinivel, por lo que supongo que entiendes lo que significa afiliar personalmente a diez o veinte personas al mes en tu negocio, y que tu grupo haga lo mismo.

Aún así quiero dar un pequeño ejemplo para visualizar más todavía el alcance de esto.



Redondeando y con un mínimo de diez afiliados por mes. Si entran diez en tu negocio y esos diez también hacen diez, tienes 100 el

segundo mes, 1.000 el tercero y 10.000 el cuarto. Si 10.000 personas facturan, por ejemplo, una media de 50 \$, tu red está facturando 500.000 \$. Si tu compañía paga, también un ejemplo que incluso se queda corto, digamos un 3%, entonces estás ganando 15.000 \$ al mes.

Es una simplificación, pero es real. Ese tamaño de negocio están creando muchas personas, y yo mismo, siguiendo el mismo sistema.

También en este libro vas a aprender un sistema innovador que soluciona uno de los problemas que encontramos normalmente en el multinivel: cómo ganar suficiente dinero a corto plazo para mantener algunos ingresos extra hasta que llegan los grandes ingresos de una gran red que tarda meses en construirse.

Este libro es como un coche con cuatro ruedas, son cuatro bases imprescindibles y no puede faltar ninguna de ellas. Sin una de las cuatro ruedas el coche no funciona. Estas cuatro ruedas son los capítulos 3, 4, 7 y 8. Son la base y la esencia sin la cual no podremos poner en marcha nuestra máquina de negocio. Cuando termines de leer el libro comprenderás porqué. No olvides este punto durante tu lectura.

Antes de empezar a entrar en materia me gustaría que te prepares mentalmente para este libro, porque lo que vas a leer es algo completamente innovador, por tanto diferente a lo que ya conoces. En otras palabras, un reto para tus esquemas mentales, especialmente si llevas mucho tiempo en el multinivel. Necesitarás tener una actitud muy receptiva y mente abierta a nuevos conceptos y nuevas formas de ver el negocio del multinivel.

Yo creo que toda persona que ha iniciado el negocio del network marketing tiene esa capacidad, pues ya de por sí este negocio es para gente con mente abierta, y por ello creo que tú también la tienes, tengo plena fe en que aprovecharás esta oportunidad.

Para ello, yo he puesto todo lo que he podido de mi parte, pero, a partir de ahora, la responsabilidad es toda tuya. Si tomas acción en poner en práctica lo que aquí se enseña.

Espero de todo corazón que así sea porque los resultados que te esperan valen la pena. Que disfrutes esta lectura y sobretodo, ¡que lo pongas en práctica!

CAPÍTULO 1º

EL MULTINIVEL TRADICIONAL

El multinivel del pasado

Un día, poco antes de mi vuelta al negocio del multinivel, estaba hablando con unos amigos y mencioné intencionadamente el tema indirectamente. Dije: “Necesito ganar más dinero, tendré que pensar en algún negocio, Internet, multinivel, o algo que pueda compaginar con mi trabajo”

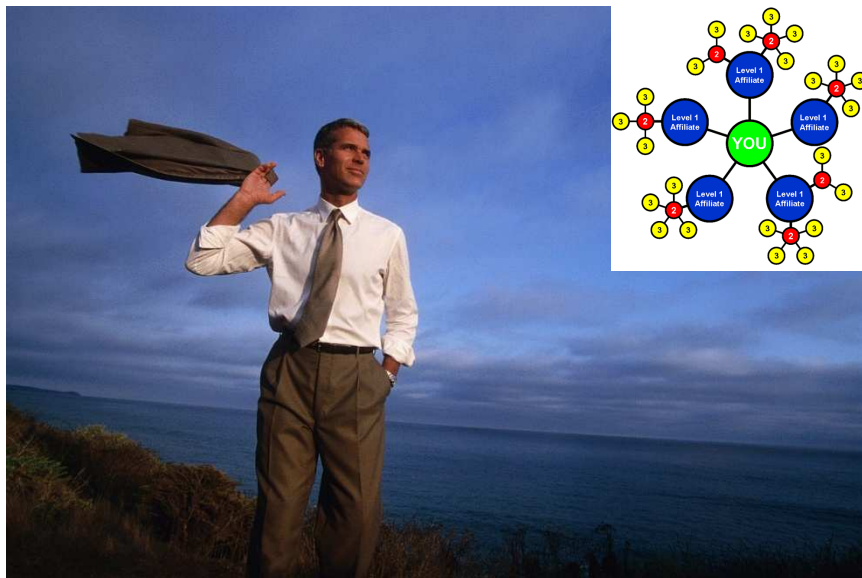
Un amigo, que no sabía de mi relación de años con el negocio, dijo: “¡Multinivel! ¡Yo no entraría en la vida a un multinivel!”



Esa frase no es extraña, para muchas personas en el mundo la palabra multinivel tiene connotaciones negativas. Cuando oyen esa palabra piensan en un negocio poco profesional, para amas de casa o personajes sin mucha educación que andan persiguiendo al prójimo intentando convencer a todo el mundo de que si se unen a ellos se van a volver ricos sin hacer nada.

Normalmente se piensa que en este negocio se gana poco dinero o incluso nada. En un sentido esto es cierto, muy pocas personas consiguen hacer crecer su negocio hasta las grandes riquezas que se prometen, el 3% lo consigue, el 97% de los distribuidores multinivel lo abandonan sin ganancias (claro, si no, no lo dejarían), y muchas veces con un montón de dinero gastado en reuniones y cursos, y productos almacenados en casa.

Yo sé que hay muchas personas a quien no les gusta que se hagan públicos estos datos, pero por mi parte me parece muy positivo difundirlo... e importante, tan importante como que la industria del multinivel podría pasar de ser un negocio con mala imagen, de parecer una actividad para personas codiciosas y arruinadas, a ser un negocio altamente profesional, y en sintonía con las nuevas tecnologías.



La primera opción, la que podemos dejar atrás, es la de un negocio que parece para personas que no pueden administrar su vida, el mismo tipo de personas que se dedican a las apuestas, (o sea el tipo de personas que siguen teniendo la ilusión de hacerse ricos a pesar de que saben que en la lotería y otros juegos tienen escasísimas posibilidades). Esas personas suelen querer mucho por nada, quieren hacerse ricos sin trabajar.

La segunda opción es un multinivel con una imagen profesional, como cualquier otro negocio, en el que participan personas dispuestas a ganarse con honestidad y el sudor de su frente esas riquezas a las que todos tenemos derecho. Donde el verdadero límite a las ganancias de cada negocio es la capacidad de cada uno, y donde todo el mundo puede tener una fuente de ingresos estable, no solamente la élite.

¿Es fácil el multinivel?

Cuando tenía 23 años me uní a uno de los multiniveles más grandes de la industria. Durante tres años participé en todas las actividades, todas absolutamente. Los líderes en el negocio proclamaban que si no te perdías ni una parte del “sistema” acabarías teniendo éxito. Durante tres años asistí a presentaciones del negocio semanales, seminarios mensuales y convenciones de fin de semana cada cuatro meses. Compré y leí unos 20 libros de autoayuda y motivación y cientos de cintas de audio con las charlas de los hombres y mujeres de éxito. Puse en práctica lo que me aconsejaban esos materiales, y, al final, el resultado, inversión: miles de dólares, ingresos del negocio: cero.

No voy a echar la culpa de mi estrepitoso fracaso a ese sistema, yo tengo también gran parte de culpa, no era una persona con la capacidad de hacer lo que se requería. Y tampoco voy a decir que me engañaron, pues las enseñanzas recibidas cambiaron mi vida a largo plazo. Pero en el sistema que me proporcionaron había un excesivo énfasis en la motivación y un marketing muy precario.

Ese 97% de personas que fracasaron y fracasan son miles de personas con historias similares a la mía, confiaron que podían conseguir un sueño y luego no fue tan fácil. El argumento de los líderes es que si haces lo que ellos enseñan lo vas a conseguir. Pero ¿Somos todos capaces de hacer lo que hacen ellos? La realidad es que 97 de cada cien no lo hace.

¿Realmente es tan difícil como para que tantos fracasen? Yo no lo creo. ¿Es que no puede ser el multinivel como cualquier otra profesión, en la que cualquier persona que se prepare suficientemente pueda ganarse la vida holgadamente, e incluso, en algunos casos, hacerse rico? No sólo lo pienso, yo y muchos otros ya lo hemos comprobado... gustosamente. Lo que sucede en el marketing multinivel tradicional es que simplemente falta conocimiento de marketing. Su marketing es: "ve y dale el plan a todo el que te encuentres". En cambio, los profesionales del marketing fuera del multinivel saben unos "pocos" trucos más aparte de hablar con los amigos o repartir papeles en las calles. El conocimiento es una de las cosas que diferencian a los profesionales de los aficionados.

Pero un líder del sistema tradicional de multinivel diría que como en cualquier profesión, en el multinivel cualquiera que se prepare puede ganar dinero. Con conocimiento de marketing sí, sí se puede, pero sin conocimiento y mucha motivación las probabilidades son escasas, exactamente 3%.

En el sistema tradicional de multinivel, donde el conocimiento sobre marketing es muy escaso, se ponen todas las esperanzas en la supermotivación, el que sea capaz de estar super-revolucionado contactando cientos y cientos de personas puede llegar a triunfar. No se puede hacer sin una motivación desorbitada, por eso se hacen tan imprescindibles las reuniones. ¿Cuánto tiempo puedes mantener ese ritmo de vida?

La era de Internet

Antes del boom de Internet, aunque los networkers de a pie hubiéramos tenido un gran conocimiento de marketing, no hubiéramos podido aprovecharlo y ponerlo en práctica sin una gran inversión de capital, algo reservado a las grandes compañías con capacidad de inversión en publicidad. Ahora, en la nueva era de la información, Internet brinda la oportunidad de llevar a cabo negocios y utilizar tácticas de marketing que antes no era posible más que para esos grandes inversores. El capital más importante de inversión ya no es el dinero, sino el conocimiento.



Esta facilidad para conectar con personas de todo el mundo está relanzando el negocio multinivel. En los últimos diez años se ha duplicado la cantidad de distribuidores en el mundo, de 1998 a 2008 hemos pasado de 10 millones de distribuidores multinivel en el planeta a 20 millones.

Si la oportunidad del negocio multinivel ya de por sí es increíble por su mínima inversión y su enorme potencial, ahora, con las nuevas tecnologías, es sin duda la mejor oportunidad de negocio que existe.

Según los expertos, en los próximos 10 años aparecerán 10 millones de nuevos millonarios. Muchos de ellos serán

empresarios del multinivel, y no te quepa la menor duda de que la mayoría de ellos construirán sus redes a través de Internet.

*“Si tuviera que comenzar de nuevo, lo haría con el Multinivel”
Robert Kiyosaki*

CAPÍTULO 2º

LA LEY DE ATRACCIÓN

Dejad que los contactos vengan mí

Un joven llamado Mike Dillard aprendió cómo hacer que la gente viniera y le rogara entrar en su oportunidad de negocio en lugar de ir él detrás de familiares y amigos.

Cuando Mike tenía 25 años, tras 5 años en el negocio, podía contar con los dedos de una mano la gente que había afiliado en su multinivel. Por mucho que trabajase, no era capaz de ganar dinero con el negocio, incluso trabajando día y noche, incluso a pesar de que había hecho todo lo que su up-line le decía. Fue a todas las reuniones en 500 kilómetros a la redonda, hizo un promedio de 100 llamadas en frío al día, y gastó hasta el último centavo que tenía en libros, cintas de audio y publicidad que nunca se rentabilizó.

Cuando le explicó a su up-line, le dijo que debía ser que estaba haciendo algo mal. Que el sistema era completamente “duplicable”, y que lo único que necesitaba era ser más positivo... poner más metas...llamar a más contactos... y asistir a más seminarios y reuniones de entrenamiento.

Pero esas cosas únicamente le aportaron más rechazo... y frustración. De hecho, para ese momento ya se encontraba en completa quiebra... tenía deudas de miles de dólares... estaba tan hundido que tuvo que vender su bicicleta y los muebles para poder comer.

Ya había perdido la esperanza de que el multinivel fuera a servirle de algo.

Entonces, un día, casi por accidente, descubrió una forma secreta de conseguir prospectos en Internet.

Se trataba del mismo sistema increíble que vas a aprender en este libro. ¡Un sistema por el cual la gente interesada viene a buscarnos, decenas de personas cada mes que quieren hacer el negocio con nosotros!

Comenzó a aplicar el nuevo descubrimiento. De pronto, el negocio del multinivel dejó de ser una lucha. Cambió como de la noche al día. Su negocio comenzó a crecer increíblemente. Incluso le llamaba gente de diferentes partes del mundo pidiéndole entrar en su down-line.

En sólo cuatro meses consiguió la libertad financiera. Y salió para siempre jamás de la "carrera de la rata".

Está claro que es mucho mejor que la gente venga a ti por su propio interés que si tu vas a ellos. De un modo u otro piensan que tú los vas a ayudar a llegar a la independencia económica.

Cuando tú andas detrás de la gente insistiendo de diferentes maneras diplomáticas (y no tan diplomáticas) para que tomen la decisión, parece como si eso los ahuyentara.

¿No sería un sueño que, como en el caso de Mike, en lugar de tú ir a la gente, la gente viniera a ti? ¿No hay una diferencia cualitativa?

Te estás haciendo rico

El otro día me encontré con Juan Luis, un amigo que hacía tiempo no veía. Con él siempre andamos hablando sobre nuevas maneras para hacerse rico. Él, sin saber nada de mi crecimiento en el

multinivel de los últimos años, me preguntó: “¿qué, tienes algún negocio interesante?”

¿Cuál fue mi respuesta? ¿Como decía un Diamante de Amway: ¡Siéntate aquí, que te voy a explicar!?

No, un profesional no se precipita de esa manera, eso lo hacen los aficionados desesperados por ganar algo de dinero a cualquier coste.

El distribuidor del nuevo multinivel, como profesional que es, no salta al cuello de sus presas, perdón, contactos.

Simplemente le dije: Pues sí, estoy con un negocio nuevo en Internet que está funcionando muy bien. No te voy a contar porque sería muy largo. Si te interesa saber en serio ya me lo dirás. Nada más, le pasé la pelota. En otras palabras le estoy diciendo que él tiene que rogarme si quiere acercarse más. Le pregunté por cómo le iban las cosas, cómo estaba su familia, su trabajo, conversamos un rato y no mencioné más sobre el negocio.

Mi mujer insistió en que por lo menos le enviara un e-mail explicándole el negocio, él dijo que sí, que se lo enviara...

No se lo envié. No quiero pedirle a la gente que se una a mi negocio, no me quiero poner en esa posición. Yo no voy detrás de nadie.

La verdad, después de recibir varios e-mails DIARIOS de gente genuinamente interesada en entrar al negocio, no pierdes el tiempo con otras personas hasta que no te lo piden.

Y tú no debes ir detrás de nadie tampoco. Tú eres el que se está haciendo rico, no ellos. ¡Por eso no le vas a rogar a nadie que se una a tu negocio! ¡Punto!

Tú puedes actuar así también aunque acabes de comenzar en el negocio hace una semana y ni siquiera hayas cobrado el primer cheque. Por el mero hecho de estar en el negocio, ya te estás haciendo rico. Ya estás en el camino, y puedes adoptar la misma postura.

Al cabo de dos días me llamó mi amigo. “Oye, que me quedé pensando el otro día en lo del negocio, y como el e-mail no me ha llegado todavía... ¿Tienes ahora tiempo para contarme un poco?”

Ahora sí, él me lo estaba pidiendo.

Esta historia es sólo una muestra de cómo la gente correcta llega hasta ti cuando estás en posición de atraer, no de perseguir. Pero el sistema que vas a aprender en este libro es algo más, es un método de selección automática que atrae enormes cantidades de gente interesada a través de Internet.

Trabaja con la gente adecuada

Este principio va a revolucionar tu negocio multinivel. La gente va a venir a ti. De hecho vas a tener que seleccionar la gente con la que trabajas para poder tener tiempo suficiente para todos tus socios en el negocio. Que la gente venga a ti va a provocar que no tengas que preocuparte de motivar, presionar... La gente que ha venido a ti suele ser gente altamente motivada, tienen sus objetivos muy claros, no necesitas convencerles de nada.

Es cien veces más productivo encontrar a la gente que sí desearía trabajar contigo que tratar de convencer a los que tienes a tu alrededor, porque persiguiendo a tus familiares y conocidos vas a estar continuamente en una especie de tira y afloja (por eso el multinivel tradicional hace tanto énfasis en la motivación).

Había una distribuidora que llevaba cuatro años en el negocio. Durante los primeros dos años sólo había conseguido afiliarse cinco o seis personas en su grupo. En los siguientes dos años construyó una organización de más de 6.000 personas. Cuando le preguntaron cuál había sido el cambio que había producido esos resultados justamente después de dos años, ella respondió:

“Los dos primeros años intenté motivar a mi gente. Los dos siguientes años me dediqué a buscar gente motivada.”

En el próximo capítulo te voy a mostrar cómo atraer y seleccionar a decenas de nuevos distribuidores en tu negocio con un sistema automático a través de Internet. ¿Preparado para la bomba? Abre tu mente...

CAPITULO 3º

EL SECRETO

Atrae a los prospectos en lugar de perseguirlos

La gente desconfía de los extraños, los inexpertos, y de los vendedores. Y confían en los conocidos y los expertos. Sencillo, ¿verdad?

Por eso el network marketing se basaba tradicionalmente en la propagación entre familiares, amigos y conocidos. Pero con el pequeño inconveniente de que normalmente no conocemos a suficientes personas como para que entre ellas haya la cantidad suficiente de personas altamente comprometidas y motivadas que llevan a cabo el multinivel. Además, ¡muy motivadas tienen que ser si es así de difícil!

Por eso los anuncios del tipo “¡Hágase rico en seis meses sin trabajar!” que abundan mucho ahora en Internet son un gran fracaso. No conocemos a la persona detrás del anuncio en absoluto, un auténtico extraño que promete demasiado, por lo tanto desconfiamos. Un extraño haciendo grandes promesas, el refrán dice: “Mucha devoción: síntoma de ladrón”.

Es decir: la gran contradicción del multinivel, cuanto más prometes menos te cree la gente.

Porque a la gente no le gusta que la convenzan de lo que tiene que hacer, le gusta tomar sus propias decisiones. A la gente no le gusta que le vendan, le gusta comprar. Claro que, en nuestro caso lo que vendemos primero no es un producto, sino una oportunidad de negocio.

Por eso la gente desconfía de los anuncios del tipo “Hágase rico en seis meses” cuando vienen de desconocidos.

¿Confías tú en ellos?

Hacemos caso inconscientemente de las personas conocidas, algo en el subconsciente nos dice que si lo conocemos no nos va a engañar, decimos: “Seguro que es verdad, me lo dijo mi amigo de toda la vida”. Y con más razón si tu amigo es un experto en la materia y una persona probadamente honesta.

También la gente confía en los profesionales expertos, cuando tienes un problema de salud serio, grave, buscas a un experto, un médico. Cuando tienes un problema legal importante vas a un abogado con buenas referencias.

Cómo atraer

¿Cómo hacemos para presentarnos como expertos, conocidos y honestos?

Para aparecer como experto tienes que dar información, útil, real. Si quieres solucionar un problema, por ejemplo, tienes un problema de salud, y buscas en Internet información, encuentras una página de un médico on-line que da información y en su web da la clave de lo que buscas. ¡Automática e inconscientemente piensas que el médico autor de esa información es un experto! No necesita decirlo directamente: “¡Soy un experto!” En realidad, cuando alguien dice “soy un experto” pienso que me quiere engañar.

En definitiva, no digas que eres un experto, demuéstalo.

¿Cómo se aplica eso en nuestro caso?

Dando información valiosa, si es para personas que ya conocen el negocio, información sobre multinivel, cómo desarrollar el negocio con éxito, ideas y técnicas, o si es para personas que no lo conocen todavía, información sobre negocios en Internet en general, negocios desde casa, etc. dependiendo del nicho de mercado al cual tú elijas dirigirte (de eso hablaremos más adelante).

Construyendo un sitio web enfocado hacia nuestro público, sus necesidades, sus problemas, lo que están buscando...que ofrezca contenido, que ofrezca información valiosa para ellos.

Y MUY IMPORTANTE: Que no ofrezca la oportunidad en la primera página.

Ofreciendo información valiosa conseguiremos que la gente venga a visitar nuestra página web, lea, obtenga lo que está buscando, y conseguiremos lo que nosotros estamos buscando... que ellos comiencen a conocernos como persona, a respetarnos como entendidos en la materia y como personas honestas (Ellos perciben tu generosidad al dar algo valioso por nada.)

Contenido, contenido, contenido

Ese es el secreto mayor guardado hoy en día en el mundo de Internet. De entre 100 millones de páginas web que existen en la Red, sólo un pequeño porcentaje conoce este secreto. Mientras millones de páginas son apenas visitadas, este grupo selecto recibe miles y algunas millones de visitas mensualmente.

Curiosamente, las reglas del éxito de Internet son las mismas que hemos relatado en el ámbito de atraer gente al negocio del multinivel. Hacer que la gente venga a nosotros.

Esta fórmula es totalmente gratuita y manifiesta resultados increíbles sin ningún gasto de dinero en publicidad: Establece una página web repleta de contenido interesante, información valiosa que tu público necesite.

Hay dos beneficios implícitos en la táctica de poner información interesante en tu web:

1. Consigues prospectos precualificados, de calidad. Un porcentaje de las visitas que entran a tu página web va a entrar a tu negocio multinivel o comprar productos de marketing (hablaremos de eso en el capítulo 10), pues son personas que ya tenían interés en lo que ofreces antes incluso de conocer tu web, estaban buscando lo que ofreces y te encontraron a ti.
2. Como expliqué más arriba, no van a percibir de ti como si estuvieras desesperado por traer gente a tu grupo, sino que ellos van a querer venir a ti. Porque piensan que tú tienes la capacidad, el conocimiento y la honestidad para ayudarles a conseguir lo que quieren, ellos están interesados en tu negocio, no tú en conseguir un socio más.

Así es como funciona Internet. Es un gran secreto que no sabe todo el mundo. Y tú ahora puedes aprovechar esta técnica increíble para el negocio más rentable del mundo: el multinivel. La combinación de ambos, la técnica de atracción y el negocio de la multiplicación, es la bomba que está revolucionando el mundo del network marketing en Internet.

Las leyes que rigen Internet

Vamos a ver un poco más en la práctica cómo te presentas como experto, conocido y honesto:

1. Cómo presentarse como experto.

La gente, cuando entra en un buscador (Google, Yahoo, etc.) está buscando información sobre cómo solucionar un problema, no buscan una solución “precocinada”. La gente cuando entra en Internet no piensa: “Voy a comprar este producto”, o, “Voy a entrar en este multinivel” .

El gurú de la publicidad por Internet, Perry Marshall, dice: “la gente no quiere un taladro, quiere un agujero”

Así que si quieres vender un taladro tienes que abrir una web, por ejemplo: “Taladros.com”, allí dar información acerca de cómo hacer agujeros, técnicas, trucos... La gente que quiere hacer un agujero va a encontrarte en los buscadores de Internet y va a leer tus textos y ver tus vídeos una y otra vez, porque tú les provees de información continua y valiosa. Y en el momento en el que se decidan a hacer el agujero, van a pensar: “Bueno, he aprendido que para hacer un agujero del tipo “x” que yo necesito tengo que comprar un taladro tipo “y”. ¿Dónde lo puedo comprar?” Voy a ver en “Taladros.com” Ellos recomiendan taladros probados por ellos mismos. Me han dado tantos buenos consejos sin pedir nada a cambio que no creo que me vendan (o recomienden) un taladro de mala calidad. Además, he leído sus textos durante varias semanas y me parece gente honesta.

En nuestro campo, nuestra página informaría sobre multinivel y cómo llevarlo a cabo, las soluciones a los problemas más comunes.

Seguramente has comprado este libro a través de un anuncio en la página web de uno de mis alumnos, fíjate cómo pone en práctica estos principios.

En la práctica, cuando la gente va a Google y quieren algo, hacen una búsqueda para buscar información neutral, no hacen caso de los anuncios pagados porque saben que van a querer venderles algo, y menos caso hacen de los de “Hágase rico sin trabajar”.

Recuerda: La gente, cuando va a Google, no busca la solución directamente, busca información para solucionar su problema.

2º.- Cómo dejar de ser un desconocido.

Hace poco un amigo interesado en ganar más dinero me dijo: “Si este negocio me lo presenta otra persona, lo hubiera mandado a ...”

Internet es muy frío, cuando entras a visitar una página te encuentras una serie de textos que pueden ser más o menos interesantes. Pero los textos sin la persona que los presenta te dejan un poco intrigado. En seguida te preguntas ¿Quién hay detrás de todo esto? ¿Es una empresa legal o un simple farsante? Este es el segundo punto importante dentro del contenido, que te des a conocer como persona, eso cumple el propósito de que los visitantes te conozcan mejor, lo que, como dijimos, les ayudará muchísimo a confiar en ti. Si no superas esta barrera jamás harás dinero en Internet, ni con el multinivel ni con nada.

Para conseguir esto siempre:

-Pon tu foto, o mejor vídeos, en la primera página y en tus artículos.

-No escribas de forma teórica, como las enciclopedias o los libros de teoría. JAMÁS hables solo teoría como un libro. Habla de tu opinión personal sobre el tema, tus experiencias y las de otros.

-Escribe con un estilo informal.

- Pon tu firma real al final de tus artículos.
- Pon vídeos donde aparezcas tú hablando, los más posibles.
- En general, al escribir y al hablar en los vídeos: sé tú mismo.
- Pon fotos tuyas. Y fotos del momento y la situación son geniales, en la situación que explicas en el artículo. Por ejemplo, si cuentas una experiencia que tuviste con un vendedor de una tienda de animales pon fotos tuyas en esa tienda. Pon vídeos hechos en el lugar real. Haz que lo que muestras sea una completa realidad.
- Cuenta tu propia historia, anécdotas de tu vida, enseñanzas, acompáñalas de fotos, vídeos, etc.
- Pon vídeos donde sales tú hablando como si le hablaras a un amigo.
- Pon vídeos hablando con algunos compañeros del negocio, o mejor, con algún experto o millonario, en una conversación informal donde se aprenda algún truquillo o se impartan conocimientos.
- Busca una persona de la que se pueda aprender y entrevístala en un vídeo.

Conclusión: que la gente te vea a ti de verdad y te conozca a través de tu página web. Eso es lo que realmente atrae a la gente. Si no lo haces será una página llena de argumentos vacíos que no mueven a nadie.

3º.- Cómo hacer que confíen en ti por tu honestidad.

En Internet se sabe todo. Si engañas o maltratas a la gente vas a ser denunciado en alguna parte, foros, webs... Y en cuanto alguien busque en Google tu nombre o el de tu empresa, va a aparecer todo y vas a perder muchísimos afiliados o clientes.

¿Cómo parecer honesto? Siéndolo. Eso no se puede fingir. Cuando recomiendes un producto como afiliado, que sea de buena calidad y tú lo hayas probado personalmente. Cuando prometas algo, como devolución de dinero, cúmplelo.

Una vez en Godaddy.com me devolvieron un dinero por un error que yo cometí al contratar un alojamiento, ¡y ni siquiera les había pedido el dinero! Desde entonces conquistaron mi fidelidad.

Al final de todas las páginas de tu sitio web, pon tu nombre y el nombre de tu empresa, la dirección física, calle, ciudad, país, etc. y teléfono de contacto.

¡Cuando contacten contigo responde rápido! El mismo día o el siguiente a lo más tardar. No sólo respondas. Soluciona los problemas que tu público te plantee. (Si son de tu responsabilidad).

Cómo llenar de contenido tu web o blog

Escoge tu nicho o segmento de mercado según explico en el capítulo 5. Sobretudo, **escoge uno de estos grupos y dirígete a él, nunca a ambos en el mismo sitio web.**

Dependiendo del grupo de personas al que hayas escogido hablar te doy ejemplos de qué temas puedes tratar:

1. Si has escogido hablar a personas que **ya conocen** el multinivel:

Puedes hablar de las dificultades de buscar nuevos contactos para invitar al negocio, que seguro tu público está experimentando dolorosamente, y que con tácticas de marketing profesional se puede hacer dinero real en el multinivel, de cómo en Internet, cuando se tiene el conocimiento adecuado, se desarrolla el negocio espectacularmente, de cómo el 97% de los distribuidores fracasan por falta de un sistema de marketing profesional, de cómo es mejor atraer a prospectos que perseguirlos...

2. Si has escogido hablar a personas que **no conocen** el multinivel, personas que están interesadas en negocios por

Internet, en trabajar desde casa, en negocios en general, personas que quieren tener más tiempo y más dinero:

Puedes hablar de las ventajas de los negocios por Internet, su baja inversión, las ventajas de la distribución directa, que elimina la cadena tradicional de distribución (importadores, distribuidores, tienda...), cómo hay empresas que comparten sus beneficios con los distribuidores independientes, cómo Internet es una gran oportunidad para ganar dinero hoy en día, cómo funcionan los planes de compensación de la mayoría de empresas multinivel y la gran oportunidad que son, cómo escoger con qué empresa multinivel trabajar, cómo los programas de afiliados son el plan de negocios en Internet más rentable ahora mismo (y el multinivel es un programa de afiliados en red...)

En definitiva, hablar de lo interesante del multinivel, **pero sin mencionar tu empresa ni su plan de compensación. Hablando del multinivel en general.** Acuérdate, estás solucionando los problemas de la gente como asesor, no estás vendiendo tu oportunidad de negocio.

Muchos de estos temas son los que se hablan en este libro, utilízalo para extraer información.

Para ambos grupos: Escribe soluciones a sus problemas, ¿qué es lo que está buscando esa gente? ¿Qué problema quiere solucionar?

Este tema queda un poco más claro en el capítulo 5, allí repasaremos con mayor profundidad cual debe ser el tema de tu blog.

¿No te queda claro todavía? ¿Necesitas ejemplos? Los ejemplos son la forma más rápida de aprender.

Bueno... tendrás decenas de ejemplos en tu correo porque te he estado mandando artículos y vídeos exactamente en este estilo de marketing educacional.

3. Si has escogido el tema de los productos de tu empresa, por ejemplo, salud, viajes, cosméticos... entonces simplemente habla de cómo tener una buena salud, cómo planificar buenas vacaciones o cómo usar la cosmética eficientemente.

Dar consejos sobre tu tema, al final la gente querrá que le recomiendes un producto como experto, y ese será tu producto...

De lo que no hay que hablar en tu web

Como he dicho, no ofrezcas tu multinivel en primera plana. Añádelo como una recomendación más de tu repertorio, si quieres dándole un poco más de importancia poniéndolo como uno de los botones del menú principal como explico en el capítulo 7.

¡Tampoco hables del producto de tu empresa! No tiene nada que ver con el tema de tu página: negocios por Internet (o técnicas de multinivel). En el capítulo 5 hablo de la importancia de concentrarte en un solo tema.

¿Experto yo?

Suele suceder a algunas personas cuando leen este libro que piensan que es un poco difícil para ellos presentarse como experto pues no sienten que lo sean, no se consideran maestros de nada.

No hace falta ser muy entendido en nada, como expliqué se trata simplemente de dar la opinión sobre temas interesantes para tu público, y que sean también de utilidad práctica.

Aún así, si no quieres presentarte como experto, hay otras opciones, por ejemplo, presentarte como asesor o consultor. La gente valorará tu opinión como profesional, y no da tanto vértigo como llamarse “experto”.

Si no te gusta tampoco ser consultor también puedes verte a ti mismo como periodista o como un blogger del multinivel. Un blogger viene a ser más o menos como un periodista, que escribe buenos artículos con su opinión, comenta noticias, hace entrevistas a los expertos...

Opinar sobre otros artículos es la mejor manera de comenzar. Aprendes al tiempo que enseñas.

La bola de nieve

Además de ser un buen sistema de presentación por el cual creamos confianza y atraemos un flujo de personas interesadas en asociarse a nuestra red, este plan tiene la ventaja de que le gusta también a los buscadores, las máquinas, lo cual hará que aumenten tus visitas enormemente.

Cuando Google y los demás buscadores detectan una página que quiere informar en lugar de vender le dan un valor mucho más alto. Muy pronto empezarás a tener buenas posiciones en las búsquedas de tu nicho. Como consecuencia de ello se producirá un aumento del número de visitas a tu página, y eso hará que tu ranking en las listas de los buscadores suba otra vez un poco más. Al salir todavía más arriba en las búsquedas, aumentarán más tus visitas, lo cual, de nuevo, te servirá para aparecer mejor situado en los buscadores, y otra vez subirán tus visitas... Así como una bola de nieve que aumenta cada vez más y que se vuelve inmensa.

Otra comparación es como los intereses de una inversión, cuando ganas un 10% de 1.000 dólares no es igual que cuando, al cabo del tiempo, ganas el mismo 10% , pero de 10.000 dólares.

La cantidad también es importante

Para conseguir estos resultados debes añadir nuevos vídeos y artículos continuamente, lo más posible. Aquí la cantidad es importante, cuantas más páginas tenga tu web más rápido ascenderás en los buscadores y aumentarán las visitas a tu web. No te limites, continúa añadiendo contenidos a tu web sin parar, llena tu web de páginas 100, 200, 300, cuantas más mejor. **Pero siempre, como prioridad, la calidad antes que la cantidad.**

Una página con gran cantidad de contenido interesante, informativo y valioso para tu público y las demás técnicas que enseño en los capítulos 4, 7 y 8 son una combinación perfecta que hará que pulverices a tu competencia...

Una renegada del Network Marketing

Después de varios años intentando con varias compañías de multinivel, Ann Sieg había renunciado ya. Pero, un día, de pronto, encontró uno que tenía un plan de compensación increíble. Ella pensó que era un plan tan milagroso que sería literalmente imposible fracasar esta vez (GRAN error, como verás un poco más abajo).

Así que se entregó al negocio al 110 %, estaba segura que “este” sí que iba a ser.

También tenía en ese momento un motivo fuerte que la empujaba a triunfar. Un gran “porqué”, como decimos en el negocio. Ella y su marido tenían un negocio de montaje de parabrisas desde hacía doce años y el negocio estaba yendo cada vez peor. Les estaban hundiendo una serie de leyes y seguros impuestos por el gobierno, medidas que más tarde hundieron a casi todos los negocios de lunas para coche de la zona.

El barco se estaba hundiendo rápidamente, así que no podía permitirse el lujo de tomarlo como un juego.

Necesitaba tener éxito y necesitaba hacerlo rápido.

Esta vez iba en serio, así que devoró todo lo que pasó por sus manos sobre marketing multinivel.

-Leyó todos los libros...

-Escuchó sin parar audios en el coche...

-No se perdió ni un solo curso de la compañía...

-Asistió a todas las reuniones de trabajo y conferencias de presentación...

-Fue a TODOS los eventos...

-Exprimió a su up-line hasta la última gota de sabiduría y consejos que pudiera conseguir de él...

-Empapeló su casa con todo tipo de papelitos con metas y sueños...

-Y, lo más importante, hizo exactamente lo que le dijeron que hiciera, y de la forma en que le dijeron que lo hiciera.

Hizo su lista de nombres... contactó a todos en la lista... enseñó el plan... llamó a algunos prospectos... hizo llamadas... dio cintas de video... quedó con gente en el café Caribou (¡Al menos es un gasto de negocio!)... llamó a unos cuantos contactos más... hizo reuniones en casa (un montón)... **ENSEÑÓ EL PLAN**... llevó gente a reuniones en hoteles... distribuyó tarjetas de negocios... enseñó el plan a algunos más... hizo prospección a todos... utilizó el sistema de buscar referidos... borró los números de las teclas del teléfono de tanto llamar a más contactos... todo. (¿He mencionado que enseñó el plan?)

Incluso fue la número uno de su compañía en su estado en ventas minoristas dos veces. (Un mes vendió 3.000 dólares en ventas minoristas. Y eso era muchísimo en su compañía) Ella era una

verdadera “hacedora”. Ya sabes, el tipo de distribuidora que te morirías por tenerla en tu organización.

Sólo había un pequeño problema.

Que después de 18 meses de matarse trabajando, estaba muy lejos de crear los ingresos que todos esperamos del multinivel.

Sí, tenía una pequeña organización en marcha. Pero nada por lo que dar saltos de alegría. Había recibido unos pocos (patéticamente pequeños) cheques de comisiones pero no estaba ni remotamente cerca ni siquiera de cubrir gastos.

¡No podía entender porqué no funcionaba! ¡Estaba haciendo todo lo que le habían dicho que hiciera y más!

Después de 18 meses estaba harta de ir a conferencias de hotel y que no pasara nada.

Estaba cansada de que su up-line le dijera que tenía que hablar con más gente, o llamar a más contactos, cuando ella sabía que ése no era el verdadero problema.

Estaba frustrada de que por mucho que intentara enseñar con el ejemplo, su gente no hacía lo mismo que ella. No la “duplicaba”.

Y además compró una lista de contactos que habían sido sacados directamente de la guía telefónica y seguidamente pagó por un entrenamiento de la empresa carísimo que lo único que hizo fue levantarle los ánimos y hablarle de lo grande que era la empresa.

¿Te suena de algo?

Había chocado con un muro de ladrillos y el mejor consejo que le dio su up-line fue que “volviera a pasar de nuevo por sus listas de nombres”.

Ann pensó: “Lo siento, pero cuatro veces es suficiente, gracias”.

Sabía que debía haber una forma mejor de hacerlo.

Comenzó a estudiar otras formas de hacer las cosas, se introdujo en el mundo de la atracción por contenido en Internet y aprendió a atraer a miles de contactos desde su página web.

Todo cambió de la noche a la mañana, comenzó a afiliar más gente en un mes que en toda su carrera en el multinivel.

En menos de cuatro meses retiró a su marido del trabajo.

Comenzó a afiliar a un mínimo de 20 personas al mes, a veces 50 (el mejor mes 54).

Rápidamente se volvió la distribuidora nº 1 de su compañía, generó tantos contactos que no sabía qué hacer con ellos.

Por ejemplo, en un solo mes consiguió 1,780 prospectos...todos reclamando más información.

Construyó un negocio que renta unos beneficios de 90.000 US\$ al mes.

Prepárate para el éxito, así como Ann consiguió aumentar su negocio de esta manera tan espectacular, también así puede suceder en tu multinivel: muchos de los que siguen este sistema están asociando a 10, 20 o más nuevos afiliados personales cada mes.

Si tu problema antes era que no sabías cómo encontrar nuevas personas para explicarle el negocio, tu problema ahora va a ser que no vas a tener tiempo para atender a todas las personas que quieren saber de tu oportunidad. ¿Puedes imaginarte cómo crecerá tu grupo cuando suceda esto y además le enseñes el mismo método a todos en tu organización?

CAPÍTULO 4º

TU BOLETÍN

Todavía no hemos acabado

Si piensas que ya lo tienes, espera un poco, lo que viene ahora es la herramienta más eficaz y más importante que vas a utilizar, sin ella, la técnica del contenido que acabamos de explicar no funcionaría. Está bien que te visiten muchas personas, pero los verdaderos resultados vienen cuando las personas visitan tu página varias veces hasta que, al fin, deciden entrar a tu negocio.

Hasta ahora lo que hemos aprendido es para atraer visitas a tu página, pero ahora viene lo más importante, hacer que esas personas compren, o en nuestro caso, decidan contactar contigo para saber más de tu oportunidad, hagan clic donde tú quieres, en la casilla de “Multinivel Recomendado” y también vuelvan una y otra vez para aumentar más todavía tu tráfico y tu ranking en las búsquedas.

Es un hecho estadísticamente comprobado que la gran mayoría de las personas que compra productos en la red no lo hace en su primera visita a una página web, **el 80% de las personas que hacen una compra por Internet, lo hacen tras 5 a 12 contactos** y sólo el 5% compran en la primera visita..

Por lo tanto necesitas que la gente vuelva una y otra vez a tu página o reciba y lea voluntariamente tu información, se familiarice contigo como persona y con tu página.

¿Cuántos sitios web existen en Internet? MILLONES. ¿Quién te asegura que un visitante a tu web regrese con frecuencia? NADIE. No es de extrañar que esta persona la visite una o dos veces y jamás regrese. Sin embargo, si en una de esas visitas logras que se suscriba a tu boletín, podrás tener la posibilidad de establecer una relación con esta persona para toda la vida.

Para conseguir esto TIENES que publicar un boletín que enviarás a los suscriptores cada pocos días o semanas, para que mantengan contacto contigo y finalmente los potenciales socios o clientes hagan el deseado clic.

Los boletines electrónicos constituyen el proyecto más rentable dentro del modelo de negocios de Internet.

El modelo de negocios de un boletín electrónico difiere substancialmente del que se corresponde a un sitio web tradicional, tal como difiere un programa de televisión de una revista por suscripción.

Mientras que un sitio web normal –como un programa de televisión– depende de mantener su audiencia día a día, los boletines electrónicos –al igual que una revista de suscripción– tienden a desarrollar una comunidad de suscriptores estable, homogénea y creciente.

No necesitarás esperar a que la gente te visite en tu sitio web, tú llegarás a ellos cumplidamente cada varios días o cada semana directamente a su buzón de correo electrónico. La gente se suscribe a tu publicación y si haces un boletín interesante, ellos estarán esperando la siguiente edición con expectativa.

Mientras **más antiguo** es un suscriptor, más integrado está en la comunidad y más identificado se siente con la misma.

Y lo más importante: todo consumidor termina dirigiendo su **capacidad de consumo** en los entornos en los que se siente cómodo, seguro, representado y atendido y un buen boletín

electrónico, dotado de las adecuadas herramientas posee el potencial de aprovechar –dentro de su segmento de mercado o perfil- una parte importante de ese **poder de compra**, aunque en nuestro caso lo que “vendemos” es la oportunidad de negocio.

Por eso la mejor y más eficaz manera de conseguir visitas a tu página es hacer que las que ya entraron una vez vuelvan una y otra vez a través de un boletín electrónico de suscripción voluntaria. Cada pocos días está tu mensaje en el buzón de tus contactos dándoles nuevas noticias, informaciones, contenido valioso, redirigiéndoles una y otra vez a tu página web.

Es recomendable que en tu e-mail del boletín les des una breve descripción de cada artículo y que si quieren leer el contenido hagan clic en un link que les lleva a tu página web, en unas subpáginas donde habrás puesto el artículo completo.

Con esto consigues:

- Nuevas visitas.
- Ya en la web, normalmente, tras leer el boletín querrán conocer un poco más de tu sitio.
- La presentación de tu boletín será mucho más profesional y atractiva con el diseño de tu web que con un e-mail de texto simple.

(¿Porqué no un e-mail en HTML atractivo? Porqué muchos anti-spam los detectan como e-mails no deseados y los envían a la carpeta de spam)

No termines todas las páginas de tu boletín con una oferta, recomendando un producto o tu multinivel, no des la sensación de que todo lo que buscas es vender o afiliar.

Si sólo lo haces cada tres o cuatro ediciones de tu boletín te verán como alguien que sobretodo les quiere dar información de calidad desinteresadamente.

En este proceso, los que busquen multinivel o estén descontentos con el que tienen, querrán conocer tu oportunidad y harán clic en el link hacia la subpágina “Multinivel recomendado” que habrás incluido en algunos artículos.

De nuevo, puedes incluir vídeos con un pequeño texto introductorio, los vídeos son más atractivos y más cómodos de ver que los textos.

Autorespondedor

Para que las personas que te visitan se suscriban a tu boletín necesitas incluir **en la primera página de tu web** una casilla de suscripción donde la persona que quiere recibir el boletín debe escribir por lo menos su nombre y su email.

Esto se consigue con un programa que se llama “autoresponder” o “autorespondedor”. Este programa o servicio te facilita todas las herramientas, la casilla en HTML para que la incluyas en tu web, la programación de diferentes mensajes ya escritos y configurados para ser enviados con un intervalo de tiempo entre ellos, puedes enviar tu nuevo boletín a todos en cualquier momento, puedes personalizar los e-mails con el nombre de cada persona automáticamente sin que tengas que mandar cada e-mail separadamente, sino sólo uno para todos...

Para conseguir tu propio autorespondedor, recomiendo Aweber, uno de los mejores, hay otros un poco más baratos, pero por muy poca diferencia de precio tienes más posibilidades, más mensajes, gran servicio... ve a:

www.RespondedorAutomatico.com

CAPITULO 5º

ESCOJE TU NICHOS Y TUS PALABRAS CLAVE

Decide tu nicho de mercado, a quien te diriges

Es VITAL que escojas un solo grupo muy específico de personas a quien te vas a dirigir. En Internet se hace muy cierto el dicho “Quien mucho abarca, poco aprieta”.

Si comienzas a escribir artículos para diferentes tipos de personas no vas a agradar ni a unos ni a otros. Concéntrate en un solo grupo de personas, y escribe pensando en ellos. Escribe PARA ellos. Hay millones y millones de personas en el mundo entrando en Internet cada día, la cantidad no es el problema, sino que des en el clavo, que ofrezcas exactamente lo que unos cuantos miles de personas están anhelando.

A lo mejor estarás pensando ¿Y qué otro grupo de personas hay para ofrecerles el negocio que no sea el de personas interesadas en ganar más dinero? Analicémoslo con más calma...

Diferentes grupos de prospectos

Básicamente hay dos grupos de personas a los que nos podemos dirigir:

1. Personas que quieren ganar más dinero y **conocen** el multinivel.
2. Personas que quieren ganar más dinero y **no conocen** el multinivel.
3. Personas que buscan información sobre el tema de tus productos. (Salud, viajes, cosméticos...)

Las personas que están, han estado o conocen el multinivel responden mejor a nuestra propuesta. Esas personas ya han visto el potencial del negocio, no necesitas convencerlas, saben que el multinivel es un negocio que puede dar grandes ganancias, y que es posible ganar dinero con él si tuvieran un método de marketing profesional (No simplemente: “Échate a la calle e invita a todo lo que se mueva”) Si ellos ven que tú tienes la clave (y ahora la tienes) van a querer asociarse a ti.

¡En el planeta hay 20 millones de distribuidores multinivel y el 97%, 19.400.000, están fracasando! ¡Están deseando encontrar alguien como tú, con un sistema que funciona! (ahora que has leído este libro).

Pero...

Según mi experiencia, es mejor el primer grupo, **pero he encontrado que algunas personas nuevas en el multinivel tienen dificultades para hablar a este grupo.** No imaginan cómo pueden dar consejos a personas que ya están hace tiempo en el negocio, o no saben qué consejos dar. Si tú te sientes así, no te preocupes, háblale al segundo grupo, aunque el primer grupo es mejor, el sistema funciona perfectamente en ambos casos.

Aunque yo recomiendo el grupo de los que ya conocen el multinivel, también es importante que trabajes con el grupo con el que te sientas cómodo, la decisión final la tienes que tomar tú.

Seguramente todavía te quedarán muchas dudas, para eso he realizado el segundo vídeo-tutorial sobre este tema, aprende a escoger nicho de mercado en:

<http://www.revolucion-multinivel.com/miembros/video-nicho-mercado.htm>

Escoge las palabras clave

El tema de las palabras clave, cómo escoger el nombre de tu dominio, el encabezamiento, los títulos, etc. es también importante para lo antes posible tener los resultados que esperamos. Para dar una idea general de dónde situarlas y cómo, podemos abordarlo un poco. Ten en cuenta los siguientes puntos:

- Define qué tipo de sitio web tienes y haz una lista de palabras que describan tu negocio. Hazte la siguiente pregunta... "¿Qué palabras utilizaría una persona desconocida que quisiera encontrar un sitio como el mío?" No olvides incluir palabras sugeridas por colegas y otras personas.
- Estudia el tutorial muy sencillo y práctico sobre cómo escoger palabras clave:

<http://www.revolucion-multinivel.com/miembros/palabras-clave.htm>

Define qué palabras clave utiliza nuestra competencia y evalúa si también las debemos incluir en nuestra lista de términos para optimizar.

Lugares donde debes colocar las palabras clave

Aunque los algoritmos que usan los buscadores para asignar ranking a los sitios web y el valor o importancia que estas configuraciones algorítmicas le dan a cada lugar dentro de una página web son secretos, cambian constantemente y varían de buscador en buscador, muchos expertos especulan que los

siguientes lugares dentro de una página web tienen más peso en el momento que los robots de búsqueda la indexan. Recuerda que el énfasis de una página solo debe enfocarse en 3 a 5 palabras clave con una sola siendo la principal.

La palabra clave debe tener relación con el contenido de los textos y aparecer en:

- El nombre de dominio.
- Subdominios con palabras clave. A veces es difícil conseguir que el nombre de tu dominio coincida con la palabra clave que has escogido. En las subpáginas o subdominios tienes la ventaja de que puedes incluir las palabras clave que quieras en el nombre del subdominio. Hazlo siempre, aunque hayas podido incluir la palabra clave en el dominio principal.
- El texto de la barra de título.
- Los textos de los encabezamientos.
- El texto que se encuentra al comienzo de una página; las primeras 2 o 3 frases.
- Las palabras que están en **negrita** o *cursiva*.
- El texto que tenga un tamaño superior al del resto de la página.
- El texto dentro de un enlace interno o externo. Hazlo lo más posible en los enlaces (texto de enlace y dirección de enlace. O sea, mejor poner, por ejemplo, “soluciones de mercadeo multinivel” que “haz clic aquí”).
- El contenido de una lista ordenada por números, viñetas, etc.
- En el Meta Tags keywords debes poner la lista de palabras clave que quieres que lleven hasta tu página. Recomiendo poner especialmente palabras que tienen directa relación con el tema de la página. Puedes poner entre 10 y 40 palabras, no es necesario más.
- Los buscadores tienen muy en cuenta el encabezamiento y las primeras líneas de tu página. Pon ahí tus palabras clave.

Es buena práctica incluir nuestras palabras clave en la mayor cantidad de estos sitios pero sólo siempre y cuando se vea natural el texto para la persona humana que los lea. No las fuerces. Recuerda que las páginas las debes crear teniendo en cuenta el

humano que va a leer el contenido al igual que los buscadores que lo van a clasificar; con el mayor enfoque en el humano, no en las arañas (los buscadores).

Nota importante: nunca coloques tus palabras clave ni tu contenido como texto oculto; ni con la fuente del mismo color que el color del fondo de la página. Estas prácticas pueden engañar a algunos buscadores por un corto espacio de tiempo pero pueden ser causa de una penalización severa.

Cuando tengas un poquito de tiempo lee el siguiente estudio sobre palabras clave, te dará la información que necesitas:

http://www.posicionamientosuperior.com/guias/escoger_keywords.htm

CAPÍTULO 6º

CONSTRUYE TU WEB, GUÍA PASO A PASO

Diseña tu propia web sin conocimientos

Si no sabes diseñar páginas web ahora mismo estarás pensando que debes contratar a algún diseñador para que te construya tu web, con la consecuente inversión de dinero, cuantiosa. Por suerte hoy en día ya hay formas fáciles y económicas de construir tu propia web, sin necesidad de grandes gastos en diseñadores.

Comienza con una visión general de cómo construimos un blog para el Marketing de Atracción viendo el siguiente vídeo-tutorial.

Luego, sigue los pasos prácticos que enseño en el curso “Tu web en una tarde”, tienes todos los pasos clic a clic en vídeo-tutoriales para crear tu sitio.

Para acceder al curso entra en la “Universidad de la Revolución”, donde descargaste este libro, o haz clic en el siguiente enlace:

<http://www.revolucion-multinivel.com/miembros/modulo-2.htm>

CAPITULO 7º

**PÁGINA “MULTINIVEL
RECOMENDADO”**

Otra lista de suscriptores

Es muy recomendable que ofrezcas tu oportunidad de negocio sutilmente poniendo un botón en el menú principal y, si quieres, también, un anuncio en los laterales titulado “Multinivel recomendado” o algo similar. En esta subpágina no debes dar directamente la información acerca de tu multinivel, no puedes revelar la información abruptamente, no se trata aquí de dar los detalles de tu negocio. La máxima efectividad se consigue cuando puedes enviarle repetidas veces la información en varios mensajes, por eso quieres, antes de darles la información, que te den su e-mail.

Los que quieran saber de tu multinivel deben rellenar una casilla de tu autoresponder, otra lista diferente a la del boletín. A partir de ahí el autoresponder automático programado por ti les enviará varios mensajes de seguimiento para darles los detalles de tu negocio.

A continuación te explico los detalles de cómo debes montar tu página “Multinivel recomendado”.

Construye la serie de mensajes

De nuevo quiero hacer énfasis en que el 80% de las ventas por Internet se hacen tras 5 a 12 contactos entre el comprador y la web que ofrece el producto. Igual sucede con la decisión de entrar

en un multinivel. Por ello debes tomar su e-mail con otra casilla del autoresponder y enviarle una serie de mensajes preprogramados que trabajarán por ti dando el plan de compensación y haciendo el seguimiento.

El autoresponder tiene una opción en la que puedes programar una serie de mensajes y el intervalo de tiempo que tiene que haber entre cada mensaje.

Las personas que se suscriban a esta lista “solicitud de información detallada”, recibirán un e-mail tuyo cada varios días a través del automático programado.

Para ello inserta en la página “Multinivel Recomendado” una nueva casilla de suscripción para una lista, **DIFERENTE DEL BOLETÍN**. Esta lista de suscriptores es exclusivamente para los que quieren información sobre tu multinivel.

No cometas el error fatal de mandar información sobre tu multinivel a los suscriptores de tu boletín, pues no han solicitado tal información.

En los mensajes de esta nueva lista de suscriptores, como en el caso del boletín, puedes poner un link en el e-mail que les dirige hacia una página en tu sitio donde se da la explicación detallada con un diseño atractivo y presentación muy profesional.

¿Qué tipo de información enviar?

Tengo configurado mi autorespondedor de manera que cuando alguien solicita información sobre el multinivel que ofrezco, al mismo tiempo es suscrito al boletín principal donde doy información valiosa sobre cómo triunfar en multinivel.

Esto, sumado a que no mando demasiados mensajes de mi oferta de oportunidad, se traduce en que la persona recibe cada semana

el boletín y cada mes (por ejemplo) recibe de nuevo la información sobre mi multinivel.

Es decir, me sigo “vendiendo” como experto en lugar de machacar continuamente con la información de mi multinivel.

Sigo aumentando mi valor a los ojos del suscriptor en lugar de parecer desesperado rogándole que entre en mi negocio.

Genero atracción automática una vez más, porque **el prospecto o cliente se siente atraído, sobretodo, a la persona**, no al producto o la oportunidad.

Diseña la página: “Explicación detallada del negocio”

Este proceso es sencillo, pero requiere de cierta psicología de marketing. Fíjate en algunas presentaciones similares.

Recomiendo al principio del documento invitar a las presentaciones en directo por Internet que tú o tus up-line estaréis ofreciendo, siempre son mucho más efectivas.

Es recomendable no utilizar en esta página en particular un lenguaje muy publicitario, exagerado o sensacionalista. La mayoría de las personas que lean esta información ya son “fans” tuyos y respetan mucho tu opinión. El lenguaje exagerado produce en este caso el efecto contrario, que pierdan la fe que tienen en ti como persona honesta y objetiva.

Para comprender en la práctica todo este lío, ve este tutorial:

<http://www.revolucion-multinivel.com/miembros/paginas-captura.htm>

Para comenzar con una presentación de negocio, al principio lo más práctico es que copies o te inspires en una página de

ejemplo. Te facilito mi página para que la utilices como gustes, la puedes copiar si quieres, adaptándola a tu negocio.

Consíguela en la zona de descargas o directamente en:

<http://www.revolucion-multinivel.com/miembros/mipresentacion.rar>

Puedes copiarla o utilizarla como quieras para construir tu propia página “Explicación detallada del negocio”.

CAPÍTULO 8º

CÓMO CONSEGUIR MILES DE VISITAS AL MES

El alimento de tu negocio

Tener una página profesional que atrae contactos de calidad, fideliza esos contactos como seguidores de tus vídeos y escritos, y que los convierte en afiliados o clientes de forma efectiva es vital, estamos de acuerdo. Pero sin una gran cantidad de visitas, ese sitio tan bien estructurado no va a ofrecer ningún resultado.

Hay millones de páginas web en el mundo que apenas son visitadas. No han sabido darse a conocer. Por falta de conocimiento piensan que Internet es un lugar mágico donde sin tú hacer nada miles de personas quieren comprar tus productos.

Debes aprender cómo atraer una cantidad de visitas suficiente para que tu negocio funcione. Cómo atraer a miles de visitas a tu web, para que muchas de ellas entren en esa profesional y efectiva página y se conviertan en socios, afiliados o clientes.

Lo que queremos es un flujo grande y constante de personas que quieran hacer el negocio.

Imagina que consigues tener un local en la calle más comercial de tu ciudad. Por ese tipo de calles pasan miles y miles de personas cada día. Allí podrías ofrecer lo que quisieras, fuera el producto que fuera, tendrías un gran volumen de ventas. Ese tipo de negocios, de hecho, suele ser muy rentable.

Una página web con mucho tráfico, muchas visitas, es lo mismo. Tienes una gran tienda por la que pasan miles de personas al mes: ofrezcas lo que ofrezcas vas a vender mucho. Así que conseguir tráfico en Internet es la clave. Si tienes un sitio increíble pero nadie lo sabe, de nada te sirve.

La combinación perfecta de dos técnicas de tráfico

Las dos mejores técnicas para conseguir tráfico para tu sitio web son el posicionamiento orgánico y los vídeos en plataformas sociales de vídeo (Youtube).

¿Qué tal si en lugar de escoger una o la otra hacemos una combinación rompedora de ambas?

Utiliza estas dos técnicas de forma combinada y conseguirás resultados más rápidamente.

La mejor manera de “engañar” a Google

La mejor manera de “engañar” a Google y conseguir salir el primero en sus búsquedas es **no engañar a Google**.

Lo que Google quiere es que cuando la gente busca algo lo encuentre, y que sea de la mayor calidad posible. Y para ello ha sofisticado mucho sus máquinas para que no se les pueda engañar con trucos mecánicos y fáciles.

El resultado es que la mejor manera de conseguir que Google (y los demás buscadores) te pongan arriba en sus listas es simplemente crear un sitio que les guste, que ofrezca lo que ellos quieren. Y lo que Google quiere es lo que la gente quiere: **información de calidad, y en abundante cantidad**. Cuando ofreces lo que ellos quieren, te van a promocionar, así de sencillo.

En términos prácticos eso significa que debes llenar tu página de artículos interesantes, y cuando digo llenar, digo **llenar**.

Los expertos dicen que un sitio con 200 artículos subirá progresiva pero imparablemente en las listas de los buscadores.

Cada artículo debe tener entre 300 y 500 palabras.

Si no haces esto, no te quejes si tu negocio no funciona.

¿Pero, cómo vamos a escribir 200 artículos?

Muy fácil: escribe dos artículos cada día, en tres meses habrás conseguido tu objetivo. Coge el hábito de hacerlo.

Realmente ése es tu trabajo, tu principal ocupación, así que ponte manos a la obra y ¡hazte uno de los triunfadores del multinivel!

Y si no puedes con dos, escribe uno, tardarás un poco más, pero verás que los resultados todavía son muy satisfactorios.

Sea cual sea tu frecuencia de trabajo, el objetivo final son **200 artículos de más de 300 palabras cada uno**, esa es la cuestión.

Y si puedes crear tres o cuatro contenidos al día... ni te lo pienses... ¡a por ello!

Una vez hayas llegado a 200 artículos, no pares, continúa ofreciendo cosas nuevas e interesantes para tu público, aumenta todavía más tus visitas.

De lo contrario, si dejas de subir nuevos contenidos, podrías comenzar a perder gradualmente tu posición por la competencia.

O sea, sigue escribiendo, ¡no pares nunca!

Recuerda que los artículos y todo tu sitio web deben estar perfectamente enfocados hacia un segmento de mercado: si hablas de salud, hablas de salud, si hablas de multinivel, hablas de multinivel, si hablas de negocios en general hablas de negocios en general, pero no hables de dos temas diferentes en el mismo sitio.

No hables en la misma página para gente que busca un negocio por internet y todavía no conocen el multinivel y para gente que ya conoce el multinivel. O para gente que quiere mejorar su salud y para gente que busca una oportunidad de negocio.

Escribe artículos con palabras clave en su contenido. Repasa en el capítulo 5, el punto “Lugares donde debes colocar las palabras clave”.

La herramienta del futuro y el secreto del presente

En los últimos tiempos los buscadores han comenzado a dar más importancia a los vídeos. Utilizando este medio se consiguen resultados rápidamente.

Con los vídeos consigues ser mucho más cercano al público que visita tu sitio, la mejor arma para no ser un desconocido y que la gente confíe en ti.

Además de ser un gran medio de difusión y de atracción de tráfico para tu web, es mucho más fácil y rápido de editar que en el texto escrito.

Esto ya es suficientemente bueno, pero lo mejor, con creces, es que al ser bien considerado por los buscadores, quien los utiliza es impulsado hacia arriba en sus listas y visto así por miles de personas.

Todo lo que necesitas para comenzar es de 10 a 30 vídeos con la misma filosofía de contenido que ya hemos hablado. Información útil e interesante para tu público objetivo.

Necesitarás de 10 a 30 vídeos para cada campaña con palabras clave poco competidas y entre 30 y 50 vídeos para las muy competidas.

Una vez has hecho una campaña para una palabra clave comenzarás de nuevo con otra, así continuamente.

Al igual que con los artículos, siempre debes estar añadiendo nuevos vídeos.

Pon tu sello

Ni que decir tiene que necesitarás poner un cartelito en tus vídeos con el nombre de tu página web, o poner encabezamientos, título, etc. a tus vídeos para dar una imagen profesional y dirigir visitas a tu sitio. Para ello el programa que recomiendo es Windows Movie Maker, que normalmente viene gratuito cuando compras un ordenador. Con este programa podrás hacer todo esto de una forma muy sencilla.

Si no lo tienes, descárgatelo gratis aquí:

<http://windows-movie-maker.softonic.com/>

Puedes escoger la versión para Windows Vista, y más abajo, en la misma página hay otra versión para Windows XP.

Para aprender a utilizarlo puedes ver el siguiente video-tutorial:

<http://revolucion-multinivel.com/miembros/como-editar-videos.htm>

Dónde publicar tus vídeos

La clave para obtener miles de visitas a tu página web es publicar tus vídeos en comunidades virtuales como Youtube, Myspace, etc. A partir de estas páginas Google toma el link de tu web y lo sube en sus rankings en cuestión de minutos.

Yo utilizo una herramienta fantástica que permite enviar de una sola vez los vídeos a más de una veintena de estas comunidades, se llama Tubemogul.com, también hay otras páginas con servicios similares.

Esta página envía tus vídeos automáticamente entre 8 y 21 comunidades tipo Youtube, Dailymotion, etc. así no tienes que hacer la misma operación muchas veces. ¡Basta con que mandes el vídeo una sola vez a Tubemogul, y tendrás hasta 21 vídeos en la red! Y los resultados en cantidad de visitas a tu web que vas a obtener son espectaculares.

Plan de acción

Sigue estrictamente los siguientes pasos:

- 1- Vamos a trabajar una palabra clave cada vez. Escoge una según lo aprendido.
- 2- Diseña una de las páginas de tu web con la palabra clave en cuestión insertada en tres puntos estratégicos: el nombre de subdominio, el título y el primer texto. Por ejemplo: Si tu web se llama www.ExitoEnRed.com y estás trabajando la palabra clave “marketing multinivel”, tienes que crear una página que se llame, por ejemplo, www.exitoenred.com/marketing-multinivel.html

Poner un título del meta (el de la barra azul del navegador, “head”) a esa página conteniendo la palabra clave: Por ejemplo: “Éxito en Red - Marketing multinivel”.

Y finalmente en el texto, por ejemplo:

“En este artículo de hoy te voy a mostrar tres maneras exitosas de desarrollar tu negocio de Marketing Multinivel a través de Internet...”

3- Graba los vídeos en el mismo estilo informativo que ya hemos hablado, esto es, no ofreciendo directamente tu negocio ni tus productos, sino hablando de información relevante y soluciones para tu público. Revisa el punto 3.5, titulado “Cómo llenar de contenido tu web o blog”. (Estos mismos vídeos puedes publicarlos en tu página web.)

Utilizarás de 10 a 30 vídeos si vas a trabajar una palabra clave con poca competencia, y de 30 a 50 si es una palabra muy competitiva.

4- Abre una cuenta gratuita en Tubemogul.com

5- Abre una cuenta en cada una de las comunidades con las que trabaja Tubemogul, sin olvidar Youtube, la más importante con diferencia. El nombre de la cuenta debe incluir la palabra clave que vas a trabajar. Por ejemplo, siguiendo con la misma palabra clave, “Marketing Multinivel”, entonces le podrías llamar a tu cuenta de Youtube: “MarketingMultinivelExitoso”.

6- Sube los vídeos a Tubemogul.

7- Cuando subas cada uno de los vídeos, en el espacio TITLE (título) pones el título del vídeo incluyendo en él la palabra clave. Siguiendo con el mismo ejemplo, los títulos podrían ser algo así: Cómo triunfar en Marketing Multinivel, El Marketing Multinivel del futuro, Lo que nunca debes hacer en Marketing Multinivel, etc.

- 8- En el espacio TAGS pones todas tus palabras clave, sin dejar la palabra que estás trabajando, por ejemplo: multinivel, marketing multinivel, network marketing, negocio en casa, trabajar desde casa, etc. separadas por una coma.
- 9- Donde dice DESCRIPTION (descripción) debes poner primero el nombre de tu página web comenzando siempre con <http://www>. más el nombre de subdominio que creaste en el paso 2. Luego sigue con la descripción de la página o del vídeo, incluyendo de nuevo la palabra clave en el texto.
- 10- Cuando termines con esta campaña, comienza con otra palabra clave, repitiendo el mismo proceso desde el paso 1 al paso 9.

Este tema también lo he desarrollado en un vídeo tutorial:

<http://revolucion-multinivel.com/miembros/posicionamiento-con-videos.htm>

Si quieres ver el tipo de resultados que vas a obtener con este sistema, entra en:

http://www.tubemogul.com/top40.php?view=views_last_thirty&date

y podrás comprobar cómo hay gente que, usando el mismo sistema, está consiguiendo más de 15.000.000 de visitas al mes a sus vídeos.

Otros trucos

Para completar tu campaña y aumentar todavía más el número de visitas a tu página web, pon en práctica las siguientes técnicas adicionales.

Redes sociales

Abre una cuenta en alguna red social, Twitter, Facebook, Youtube... En ellas tienes la posibilidad de llegar a más público que quizá no te encontraría en tu sitio web principal. Además, el contacto con las personas en estos sitios es más directo y eso facilita el acercamiento.

En términos generales, sigue la misma filosofía que hemos hablado en este libro, dando información interesante y no anuncies tu multinivel ni tu producto.

Por supuesto, saber posicionarse en estas redes sociales es todo un tema que merecería otro curso. Para ello estoy preparando un curso sobre Twitter que en breve estará accesible para ti en la Universidad de la Revolución.

Cuando sea publicado te lo notificaré por email.

Darse de alta en directorios

Si entras en algún directorio puedes acelerar mucho el crecimiento de tu tráfico. Google y los demás buscadores toman muy en cuenta si has sido aceptado en un directorio, pues para entrar en uno de ellos tu página es revisada por seres humanos, no por máquinas.

Los dos directorios más importantes en los que deberías intentar entrar son: Yahoo y Dmoz.

Entra en su sección de páginas en español y ten mucho cuidado de seleccionar el tema muy bien, pues eso puede provocar que no te acepten.

También es importante que lo solicites una sola vez, de lo contrario puedes provocar que no te acepten. Espera pacientemente, pueden tardar en indexarte hasta tres o cuatro meses.

Otros directorios para suscribirte:

<http://www.Abcdatos.com>
<http://www.Esgratis.net>
http://www.esdirectorio.com/add_url.php?c=90
<http://www.directorio-de-enlaces.com/submit.php>
<http://www.microsano.nom.es/>
http://www.guiaway.com/add_link_m.php
<http://www.deltiron.com/directorio/alta.asp>
http://enlaces.org.es/add_url.php?c=55
<http://www.b2bdir.net/nuevorecurso.php?rec=173>
<http://www.guia-empresas.net/agrega.php>
<http://www.hispanoempresa.com/add/286.php>
<http://directorio.adsik.com/suggest-link.php?id=0>
<http://directorio.compartimos.net/281-add-enlace.html>
<http://www.dirempresa.com/submit.html?type=free>
http://directorio.org.es/add_url.php?c=228
<http://guia.hispavista.com/alta/?formulario=1&s=2540&tipo=1>
http://www.adonde.com/add_url.htm
http://www.bahiacar.com/link_free.php?dcat_id=942
<http://www.buscadorexpres.com/ASEAddLink.asp?CatID=531>
<http://www.buscadorweb.com/account.php?action=post>
http://www.bys.net/link_free.php?dcat_id=1481
<http://www.redcomser.com.ar/ingreso.asp>
<http://www.oho.es/sugerir-enlace.php>

Aquí hay algunas listas con decenas de directorios cada una:

<http://www.altaendirectorios.com/Directorio-de-Directorios-2.html>
<http://altamiraweb.net/directorios/>

Revisa los resultados

Es muy bueno analizar cómo y cuánto estás atrayendo las visitas. Cuando comiences con las campañas para atraer tráfico necesitas saber cómo está afectando tu trabajo a las visitas a tu sitio.

Google da acceso gratis a una herramienta excepcional de análisis de visitas (antiguamente Urchin, muy costosa). Solo tienes que inscribirte en la página de Google Analytics y colocar un código JavaScript en cada una de las páginas dentro de tu sitio web. Se necesita tener un correo G-mail. Es muy fácil de incorporar a un sitio y los reportes brindados por la herramienta de análisis de visitas de Google son fantásticos. Te dice quién te visita, de donde provienen esas visitas, que palabras clave se usaron para llegar a tu sitio, y mucho más. Inscríbete gratis en la página de [Google Analytics](#) en:

<http://www.google.com/analytics/es-ES/>

Si estás siguiendo el curso “Tu web en una tarde”, para WordPress, el proceso es diferente, y está explicado en el mismo curso en un vídeo-tutorial.

Cómo medir tu popularidad

La popularidad es un cálculo del número de veces que aparece el nombre de tu dominio en la Web. Es llamado también Page Rank.

Si llegas a tener un nivel de dos o tres sobre diez puedes considerarlo un buen nivel.

Para saber tu nivel de popularidad ve a:

<http://www.submitexpress.com/linkpop/>

para ver tu “Page Rank” en una escala del uno al diez entra en:

<http://www.vermiip.es/pagerank/>

CAPÍTULO 9º

ESQUEMA DE TU PLAN DE ACCIÓN

Voy a delinear ahora un sencillo plan de acción siguiendo los pasos que has aprendido en este libro:

1. Analiza tus palabras clave.
 2. Consigue tu dominio y hosting.
 3. Contrata un autorespondedor.
 4. Comienza a construir tu web.
 5. Establece los e-mails pre-establecidos de tu autorespondedor de solicitud de información detallada sobre el negocio.
 6. Comienza a enviar regularmente tu boletín.
 7. Comienza la promoción a través de Tubemogul, y directorios. Al mismo tiempo, continúa escribiendo nuevos artículos y grabando nuevos vídeos continuamente para aumentar el contenido de tu página. Recuerda que añadir nuevos contenidos es la clave para aumentar tu tráfico.
7. Llama y comienza a trabajar con todas las personas que respondieron positivamente al plan de negocio.

CAPÍTULO 10º

CÓMO GANAR DINERO YA

La motivación más efectiva

En la publicidad te he prometido que te voy a mostrar un sistema totalmente automático con el cual, si quieres, ganarás dinero a muy corto plazo además de los ingresos a largo plazo del multinivel.

Es un hecho que este negocio, por bien que nos vaya, va a tardar un tiempo a medio o largo plazo para llegar a darnos unas ganancias importantes. Es un negocio de futuro basado en el crecimiento exponencial de las redes y, por tanto, de tu comisión. Este crecimiento exponencial es real, pero al principio parece que nada sucede, como una bola de nieve cayendo por una ladera que, cuando es pequeña, no aumenta mucho su tamaño, pero que al crecer aumenta cada vez más rápido.

Ganar dinero a corto plazo podría llegar a ser algo vital en tu negocio, pues la causa principal de que el 97 % de personas que prueban con el multinivel lo abandonen es la falta de resultados, especialmente los resultados económicos. ¿Abandonarías un negocio que te provee aunque sea 100 \$ de beneficios mensuales residuales? ¿Y que además tiene perspectivas increíbles de futuro?



Digámoslo claro: La mayoría de los distribuidores del multinivel no ganan apenas unos pocos dólares, o incluso nada. Después de unos meses la motivación está por los suelos. ¿Deberían ser más perseverantes? ¿O debería haber más incentivos?

¿Porqué no ganar 500 \$ al mes, o doscientos, o mil, hasta que lleguen los ingresos grandes de la red? ¿Y si esos ingresos los pudieras conseguir sin esfuerzo extra? ¿Con un sistema totalmente automático? ¿Simplemente regalado? ¿Dirías que no?

NADIE diría que no. De hecho nadie DICE que no.

La calle más comercial: Internet

Me dejaré de intrigas. Te voy a contar cómo ganar dinero ¡ya!

Volvamos al ejemplo del comercio en una calle céntrica de tu ciudad. Imagínatelo, tienes cientos o incluso miles de personas entrando CADA DÍA en tu tienda y en ella lo único que encuentran es tu oportunidad de negocio. Un gran póster, unos cuantos panfletos y tú en tu mesa de oficina, ya está. Estás dejando un montón de estantes vacíos por todo el local, ¿porqué no llenarlos de productos? O mejor, ya que hablamos de un sistema automático que no requiere esfuerzo extra, imagina que pones

unas máquinas automáticas de esas como las de bebidas. Mientras atiendes cómodamente a la gente que está interesada en el negocio, otros muchos que pasan por ahí para curiosear acaban comprando algunos productos de las máquinas. Si en un día, por ejemplo, entran 200 personas en tu tienda, es normal que 5 o 10 de ellos, por lo menos, compren algunos de tus productos. Solamente ganando 10 \$ con cada producto por 10 compradores al día son 100 \$ al día, por 30 días al mes... ¡3.000 dólares!

Probablemente no ganes 3.000 dólares el primer mes, pero unos cuantos cientos de dólares no está mal para empezar ¿verdad? Luego, según aumente el tráfico a tu página, así aumentarán también tus ganancias minoristas.

¿Qué prefieres? ¿No ganar nada durante seis meses y luego ganar 4.000 al mes de tu multinivel (con el riesgo de abandonar al quinto mes y nunca ganar nada) o ganar 300 \$ al mes al principio y al sexto mes ganar los mismos 4.000? (Bueno, 4.300)

Multiplicación espectacular

Aplicado al multinivel, la realidad supera el ejemplo teórico que acabo de exponer. Si sabes cómo ganar unos cuantos cientos de dólares al mes desde el primer día lo enseñarás a tus socios en el down-line, y muchos de los que habrían renunciado, con este sistema, con unas ganancias extra, van a permanecer en el negocio.

Perdona que vuelva a las matemáticas pero los negocios son así... Imagina que eres capaz de introducir 3 nuevas personas a tu multinivel cada mes. Digamos que sin utilizar este método de ganancias a corto plazo dos de cada tres abandonan el negocio y queda uno. El único que queda te duplica perfectamente y el mes siguiente hace tres socios de los cuales queda uno (¡y estoy siendo MUY optimista!) ¿Cuántas personas tienes en seis meses?

Si tú y los demás continuáis afiliando con ese promedio: 64 personas.



Ahora adoptas el sistema y enseñas a todos en tu grupo a ganar dinero desde el primer momento. Supón que tienes el mismo promedio de afiliados, tres por mes y los demás lo mismo, sólo que ahora todos permanecen en el negocio. ¡En seis meses tu grupo ha llegado a 4.096 personas!

Si el promedio de ganancias en tu negocio es por ejemplo, de 2 dólares por mes por afiliado, en el primer ejemplo ganarías 128 dólares al mes, ¡en el segundo ganarías 8.192 dólares!

Mes	Afilias 3, se van 2 = 1	Afilias 3, permanecen los 3
1º	2 socios	4 socios
2º	4 “	16 “
3º	8 “	64 “
4º	16 “	256 “
5º	32 “	1.024 “
6º	64 “	4.096 “

Tan sólo porque dos personas al mes no se pierden. Y no se pierden por un hecho irrefutable, tienen un negocio que da dinero REAL.

¿Cómo se gana dinero con tu web?

Para extraer la mayor rentabilidad a tus movimientos en Internet tienes que ofrecer siempre el producto adecuado, a la gente adecuada, en el momento y el lugar adecuados, y de la forma adecuada.

Eso significa que si tu web está dedicada a los animales domésticos, para rentabilizarla adecuadamente y no perder energía y espacio en tu página, tienes que ofrecer productos que les interesen a personas que tienen animales: comida para animales, medicinas para animales, artículos para el cuidado y limpieza de animales...

Puedes además volverte afiliado de otros negocios on-line que venden productos relacionados y recomendarlos, ganando una buena comisión, y puedes poner anuncios de otras compañías cobrando algo por el espacio, y también ceder espacio a buscadores (Google, Yahoo...) que ponen anuncios siempre relacionados con el tema que tú tratas en tu sitio.

En nuestro caso tenemos un público que viene a tu página porque tiene alguna relación o conoce el multinivel y busca desarrollarlo por Internet porque sabe, intuye, o ha escuchado que este negocio está explotando en la Red.

¿Qué necesitan? ¿Qué estarían dispuestos a comprar? Materiales que ellos van a usar, materiales, software y cursos para el marketing de su negocio multinivel, facilidades y cursos sobre cómo construir su propia página web, cómo afiliar socios a su multinivel por Internet, cómo atraer muchas visitas a su página, software necesario para ellos, como un autorespondedor, hosting, etc, etc, etc.

Programas de afiliados

Los programas de afiliados son una opción muy interesante pues puedes obtener muy buena rentabilidad y un abanico muy grande de productos sin apenas esfuerzo. Hoy en día hay cada vez más empresas on-line que ofrecen comisiones por vender sus productos en la red.



Es importante que antes de recomendar un producto lo pruebes y realmente experimentes su calidad. La gente compra los productos que recomiendas porque tienen fe en TI, así que si les recomiendas algo que no es de buena calidad van a perder esa fe y en el futuro no comprarán y tú ganarás mucho menos dinero. Por eso insisto, comprueba la calidad de los productos probándolos tú mismo antes de recomendarlos.

El primer producto que te recomiendo y que ha probado ser muy rentable por su interés para nuestro público es este mismo libro, “La Revolución del Multinivel”, que puedes vender gracias a mi programa de afiliados y ganar un 60 % de comisión por cada venta.

Sinceramente, creo que es el mejor producto que se puede recomendar en una web sobre el negocio multinivel, pues da solución al verdadero inconveniente que tienen el 97 % de los distribuidores, cómo encontrar gente interesada en unirse a

nuestro negocio, quien solucione este problema puede dar por hecho que se hará rico. ¿Qué mejor producto para este público?

Para afiliarte entra en:

www.revolucion-multinivel.com/afiliados/affiliates

Allí encontrarás todas las instrucciones necesarias para conseguir un link con tu código propio para recomendarlo u ofrecerlo. Este link abre la página de ventas donde compraste este libro, pero conectado a tu cuenta en nuestro sitio para que ganes tu comisión...

Otras empresas con productos excelentes en español para afiliarse y ganar dinero ya:

www.mercadeoglobal.com

Formación de calidad para hacer negocios por Internet y tener éxito, boletines, generación de tráfico, publicidad, herramientas...

<http://tinyurl.com/dgoogle>

Sistema espectacular para ser nº 1 en Google en cuestión de minutos, es el sistema que yo mismo utilizo y que he explicado en el capítulo 8. Al final de la publicidad, al pie de la página encontrarás el link al programa de afiliados.

www.RespondedorAutomatico.com

El mejor autorespondedor del mercado, Aweber, totalmente fiable y profesional, con un montón de posibilidades, que utilizan los grandes de los negocios por Internet y a precio muy razonable.

www.HostingRevolucion.com

A través de este enlace entras a la página de Hostgator, dominios, hosting y un montón de opciones más, con el mejor servicio y a los mejores precios.

También puedes encontrar decenas de productos interesantes en español en www.clickbank.com

Seguro que si buscas encuentras muchos más, pero los que te he citado arriba, según mi experiencia, son suficientemente profesionales como para trabajar con ellos.

Según se dice por la red, los programas de afiliados son hoy en día ya más rentables que los programas de publicidad de buscadores tipo Google Adwords, por ello vale la pena que los explotes al máximo y ganes dinero ya con tu web.

Para saber muchos trucos en este campo, volverte un experto en afiliados y así sacar grandes beneficios a tu página lee el libro “Súper afiliado paso a paso” de Alex Soler. Consíguelo en:

<http://tinyurl.com/afiliate>

En general, cuantas más cosas ofrezcas y recomiendes, más ventas vas a tener, por el sencillo motivo de que las personas que no están buscando un tipo de producto, sí van a comprar otro. (Siempre de forma ordenada y sin sobrecargar la página principal).

Campañas con el boletín

El boletín que publiques periódicamente es la mejor arma para rentabilizar tu web. En el boletín puedes informar sobre un tema y recomendar un producto o servicio. Pero no lo hagas siempre, los suscriptores lo percibirán como un boletín utilizado simplemente para venderles y se darán de baja. La mayoría de las ediciones de tu boletín deben ser puramente informativas, y cada tres, cuatro o más mensajes informativos mandas uno más vendedor o recomendando algún recurso.

Una forma muy inteligente de vender productos recomendados es mediante campañas informativas en tu boletín. Durante varias

semanas hablas sobre un tema en concreto, dando información de calidad, profundizando sobre el tema, sus problemas, desafíos y sobre las soluciones, y después de varias ediciones del boletín finalmente recomiendas un producto que da la solución perfecta para el tema que has abordado. El suscriptor ha ido concienciándose de una necesidad concreta que puede solucionar y ahora tiene la oportunidad en sus manos, a buen precio y recomendada por alguien en quien confía. Los resultados son muy buenos, no dejes de probarlo.

Convirtió su hobby en negocio

Veamos ahora un ejemplo de un caso real de cómo se gana dinero con una web minorista.

Quiero contarte la historia de Jim Nelson. Jim no se dedica al multinivel, pero su historia nos muestra lo poderoso que es este sistema para las ventas y recomendación por afiliados de productos a nivel minorista. Un ejemplo muy válido de cómo ganar dinero a corto plazo con una página web rica en contenido.

Jim estaba fascinado con la idea de empezar la construcción de un negocio por Internet, aunque no estaba seguro de qué ofrecer exactamente. Muy pronto se vio abrumado por el número de empresas que ofrecían caminos seguros a la riqueza. Él sabía que no podía hacerlo todo a la vez, y sabía que podía ir a la quiebra si compraba todos los "secretos de valor incalculable".

Así que no sabía por donde empezar. De toda la búsqueda e información que encontró, finalmente optó por el sistema de contenido. Iba a construir una web que ofrecería información relevante.

Tenía varias ideas para su nueva página web. Pero antes que inventar nada, estudió material profesional sobre el tema.

Gracias a ello ahorró muchísimo tiempo. Con ayuda de los buscadores de palabras clave decidió que el mejor segmento de mercado en el que tenía que trabajar era obvio, eliminó otras ideas y se quedó con su hobby favorito, un nicho que conocía, los malabares.

Su sitio comenzó: www.jugglenow.com, con información de calidad, como instrucciones sobre malabarismo, ideas sobre equipamientos, especialmente para ayudar a los nuevos malabaristas, etc.

Comenzó a pensar en ideas de comercio electrónico, algún libro digital sobre malabares y otros productos para vender desde la página.



En diciembre de 2001 recibía de 50 a 60 visitantes por mes. Hasta marzo de 2002. Entonces comenzó realmente a aplicar los principios de atracción por contenido y las otras técnicas de posicionamiento en buscadores.

En abril se duplicó a 147.

En mayo se duplicó a 373. Ahí empezó a vender suministros de malabarismo, y siguió creciendo.

En junio llegó a 684.

En julio a 975.

En agosto 1053.

Esto puede que no sea un gran tráfico de visitas, ¡pero en el mundo de los malabares si lo es!

Cuando su sitio comenzó a crecer, se dio cuenta de que ya tenía un producto que podía ofrecer.

Su madre, desde hacía años, hacía bolas de malabares de punto de ganchillo para él. Había estado utilizándolas durante años para enseñar a sus alumnos, ¡y se dio cuenta del gran producto que eran! Habló con su madre sobre su idea de venderlas.

Ella, con 90 años, no entendía mucho de qué iba eso de las computadoras. Pero empezó a hacer bolas de nuevo.

Ahora que tenía tráfico, había llegado el momento de vender y comenzar a ganar dinero, su madre tejía las bolas, la web las vendía, y él las enviaba a los clientes.



Después de sólo unas pocas ventas, empezó a buscar algunos mayoristas de suministro de material de malabarismo para añadir a la "tienda". Empezó con poco, pero creció rápidamente. Siguió buscando más productos para ofrecer en su página. Su almacén estaba creciendo, su lista de correo estaba creciendo y sus ventas estaban creciendo.

Un año más tarde llegó a 4.000 visitas al mes, y fue calificado como una de las páginas dentro del mejor 1% en Internet a nivel

mundial. Para entonces su tienda on-line ofrecía más de 100 productos. Y todavía sigue creciendo hoy en día.

¡Qué lío!

Bueno, entonces... productos del mlm... expandir la red... otros productos de marketing más...

No te dejes abrumar por la cantidad de información. Una vez tengas montada tu página web todo funciona en modo automático. Los productos de afiliados se venden automáticamente, sólo llegan contactos altamente interesados a tu cuenta de correo email... ya sólo tienes que desarrollar tu negocio como siempre lo has hecho.

Como todo multinivel, tienes que dedicar tu tiempo a dos actividades, una la expansión de la red, dos, la distribución de los productos de tu compañía.

La expansión de la red es el mismo trabajo de hablar con personas, la única diferencia es que para encontrar con quién hablar antes tratabas de contactar a personas en tu vida cotidiana, personas que no lo habían pedido, y en este sistema tu ocupación constante es añadir un nuevo contenido interesante a tu web y esperar a que las personas interesadas contacten contigo.

Es una diferencia cualitativa: en lugar de hablar con personas que en su mayoría no están interesadas, ahora sólo hablas con personas que ya han pasado los filtros, están interesadas y vale la pena invertir tu tiempo con ellas.

CAPÍTULO 12º

NOS VEMOS EN LA CUMBRE

Acuérdate del coche y las cuatro ruedas. Recuerda que no debe faltar ninguna de las cuatro, contenido, boletín, página “multinivel recomendado” y atracción de tráfico. Repito los capítulos en los que encontrarás estos cuatro pilares:

Capítulo 3. Web con contenido informativo, no publicitario.

Capítulo 4. Boletín por suscripción voluntaria.

Capítulo 7. Página de captación profesional y automática para tu multinivel.

Capítulo 8. Promoción con vídeos a través de comunidades virtuales y otros medios.

Por favor, ten en cuenta la importancia de estas cuatro bases. Son los cimientos de las mejores páginas web en todo Internet. Una garantía de éxito, si lo aplicas en la forma que hemos explicado.

Espero que esto sea el principio de una gran amistad (soy muy ambicioso en amistades) y no el fin de tu lectura. Me encantaría charlar y hacer amistad con cada una de las personas que lean este libro, aunque en la realidad a lo mejor no sea posible, o quizás sí.

Que no sea el fin de una lectura interesante y que sea el principio de un negocio próspero. En otras palabras, que te dispongas a actuar, porque la acción es ahora lo que más cuenta.

Espero de todo corazón que este libro te sea útil, y sobretodo que consigas tus sueños, y una vida digna con TIEMPO y DINERO.

¿Quién soy?



Nací en Barcelona (España) el 2 de Enero de 1969 a las 2:20 horas. Mi familia era de clase trabajadora con pocos recursos. Mi madre tenía que trabajar para poder llegar a fin de mes, pues el salario de mi padre no era suficiente. Durante mis estudios no fui un gran estudiante, más bien era

perezoso para estudiar, soy de esas personas que no pueden aprender de esquemas académicos preestablecidos.

Cuando tenía 24 años, cursando por tercera vez 3º de bachillerato, entré en una de las empresas más grandes de la industria del multinivel. Durante tres años me dediqué al completo, sobretodo participando del sistema de formación, pero no tuve la madurez suficiente para llevarlo a cabo con éxito.

Con 27 me retiré durante 6 años como monje hinduista en diferentes monasterios de España e India. Durante este tiempo practiqué las austeras disciplinas de meditación y estudio que lleva a cabo cualquier monje vedantista: levantarse a las 4 de la madrugada para practicar meditación, seguir una dieta

estrictamente vegetariana, seguir voto de celibato y estudio de la filosofía de los Vedas.



Desde luego que esa etapa cambió completamente mi forma de ver el mundo y mis objetivos en la vida y me liberó de muchos prejuicios mentales. Hoy en día todavía sigo con muchas de esas prácticas de meditación.

Con 33 quise aprender un sistema de gestión empresarial, recursos humanos y coaching más humano que los de la empresa tradicional, y lo encontré en la escuela de management de trasfondo hinduista “Vaishnava Training and Education”, en la que cursé varios masters en liderazgo, administración, comunicaciones, marketing y ventas.

A los 35 y durante dos años fui director de la eco-aldea “Nueva Vrajamandala”, un proyecto de agricultura con vacas, tierras de cultivo y cursos de meditación en un lugar hermoso en medio de los montes de Guadalajara (España).

En el 2008 comencé a estudiar el marketing aplicado a Internet, y después de mucho tiempo aprendiendo lo necesario, al ver la gran oportunidad que me ofrecían la combinación de Internet y el multinivel, comencé con el negocio de nuevo, esta vez con otra empresa.

Al desarrollar el negocio con éxito, quise compartir este sistema con el grupo, escribí “La Revolución del Multinivel”, para ahorrar tiempo y no tener que enseñarlo a todos de uno en uno, así nació este libro.

Ahora somos más de 800 personas en el grupo y, gracias al marketing de “La Revolución del Multinivel”, está creciendo todavía más y muy rápidamente, haciéndonos soñar con metas increíbles.

Tengo 40 años y estoy casado con Alba Rosa, estoy muy feliz de haberme casado con ella, además ella ha sido una ayuda definitiva para desarrollar el negocio, tenemos cuatro hijos muy simpáticos, la mayor ya está casada.

Quiero ser económicamente independiente para tener tiempo y dinero para desarrollar un proyecto con el que intento propagar una revolución cultural y espiritual en la sociedad, buscando un cambio en los valores morales negativos tan destructivos que se están propagando tanto hoy en día.

© Javier Sierra Reguera – 2008
Todos los derechos reservados
Revolucion-multinivel.com
Finca Las Nuncias
Cra. de Archilla, s/n
Ap. Correos 22
19400 Brihuega – Guadalajara – España
e-mail: javi@revolucion-multinivel.com
Tel: +34-692-40-43-87