



11 maneras de llegar a ser Rico

1. Te puedes hacer rico casándote con alguien por su dinero.
2. Puedes hacerte rico siendo un bandido.
3. Puedes hacerte rico siendo exageradamente ambicioso.
4. Puedes hacerte rico siendo avaro.
5. Puedes hacerte rico por el trabajo duro.
6. Puedes hacerte rico si eres excepcionalmente listo, talentoso, atractivo o dotado.
7. Te puedes hacer rico si tienes suerte.
8. Puedes hacerte rico heredando una fortuna.
9. Puedes hacerte rico como inversionista.
10. Puedes hacerte rico construyendo una empresa.
11. Puedes construir un negocio de **mercadeo por redes.**

Riqueza para todos

“En mi opinión esta nueva forma de hacer negocio, los negocios de mercadeo por redes, es revolucionaria, simplemente porque por primera vez en la historia es posible para cualquiera y para todos tener acceso a riquezas que estaban reservadas sólo a unos cuantos escogidos o afortunados.

Esta nueva forma de hacer negocios es un sistema con gran responsabilidad social para compartir riqueza. Un negocio de **mercadeo por redes NO es un buen negocio para gente con ambición desmedida.**

Por diseño es el negocio perfecto para la gente que le gusta ayudar a otra gente. Dicho de otra manera, la única forma en que funciona un negocio de mercadeo por redes es ayudando a otras personas a hacerse ricos al mismo tiempo que tú te estás haciendo rico. Para mí, eso es revolucionario, tan revolucionario como lo fueron Tomás Edison y Henry Ford en su tiempo.”

Robert Kiyosaki

Valor # 1: Verdadera igualdad de Oportunidades.

Los negocios de **mercadeo por redes** son negocios de puertas abiertas, no discriminan a nadie.

Son para personas que:

- Les gusta ayudar a otras personas
- Les gusta trabajar para si mismos. La ironía en este negocio es que mientras más ayudes a los demás mas ganas tú.
- Les gusta aprender y enseñar.

Valor # 2 Educación de negocios que cambia vidas.

“La razón principal por la que recomiendo los negocios de **mercadeo por redes** es por su sistema de educación.

Los negocios de **mercadeo por redes** son verdaderas escuelas de negocios para la gente que desea aprender las habilidades necesarias para convertirse en empresario en el mundo real.

Te enseñan las actitudes mentales y emocionales que se necesitan para triunfar en el mundo.

Los instructores tienen una pasión por enseñar y ayudar”.

¿Qué te enseñan?

1. Una actitud de éxito
2. Habilidades de liderazgo
3. Habilidades de comunicación
4. Habilidades personales
5. Sobreponerse a los temores personales, dudas y falta de confianza
6. Sobreponerse al miedo al rechazo
7. Habilidades de manejo del dinero
8. Habilidades de manejo del tiempo
9. Fijación de metas
10. Vistiéndose para el éxito

Educación que cambia vidas.

Educación mental

Desarrolla habilidades cognitivas.

Educación emocional

En las escuelas y los negocios tradicionales se enseña a tener miedo de cometer errores, en el negocio de **mercadeo por redes** se alienta a cometer errores, aprender de ellos, corregir y crecer.

Educación física

No puedes mejorar tu futuro si no aceptas intentar cosas nuevas y te arriesgas a cometer errores y aprender de ellos.

Educación espiritual

En el negocio de **mercadeo por redes** te inspiran para ir más allá de las limitaciones humanas y superar tus dudas y temores.

Valor # 3: Amigos que te jalan para arriba, no te empujan para abajo.

“Para muchos, aunque la oportunidad de negocios tenga sentido y necesiten hacer cambios en su condición financiera, el mayor obstáculo para ingresar al negocio de **mercadeo por redes** es lo que pensarán sus amigos y parientes.

El cambio no sólo significa otro trabajo, sino que es un cambio en el cuadrante del flujo de dinero, lo que representa un cambio de valores de vida.”

El cuadrante del Flujo del Dinero



E → (Empleado) Valor principal: Seguridad

A → (Autoempleado) Valor principal: Independencia

D → (Dueño de empresa) Valoran el trabajo en equipo

I → (Inversionista) Valor principal: Libertad financiera

El cambiar de cuadrante requiere un cambio de valores y de amigos que se tendrá que dar en un plazo de tiempo razonable

Valor # 4: ¿Cuál es el valor de una red de trabajo?

Ley de Metcalf:

Valor económico de red de trabajo = $(N^{\circ} \text{ de usuarios})^2$

Las franquicias son redes de trabajo.

Otra forma de trabajar como red son los negocios de **Mercadeo por Redes** que se pueden considerar como franquicias personales.

Los negocios de **Mercadeo por Redes** son negocios verdaderamente de la era de la información ya que funcionan principalmente con la información, no con edificios, fábricas y empleados.

Valor # 5: Desarrolla la habilidad más importante para los negocios

Comercializar algo es la habilidad más importante para quien desee convertirse en “D” (dueño de negocios).

Se requiere aprender a cómo comunicarse, cómo superar el miedo al rechazo y cómo reponerse después de sufrir el rechazo.

El negocio de **Mercadeo por Redes** te da la oportunidad de enfrentarte tus temores, superarlos y hacer que el ganador que llevas dentro, gane.

La mayoría de la gente teme al rechazo, pero la gente más exitosa es la más rechazada.

Rechazo y Corrección = Educación y Crecimiento

“Cada vez que te rechacen pregúntate: ¿Qué hice mal? ¿Qué pude hacer mejor? Si no encuentras una contestación satisfactoria, pregúntale a alguien, revisa lo que pasó, nunca culpes a la persona que te rechazó, ni lo etiquetes de tonto, ignorante, ciego, perdedor, etc. al contrario, agradécele la oportunidad de aprender, corregir y mejorar.

Lo mejor de los negocios de **Mercadeo por Redes** es que no sólo debes aprender sino que necesitas aprender a enseñar a otros, para poder tener éxito en este negocio, así que si te gusta enseñar te irá bien en el negocio.”

Valor # 6: Liderazgo

Las habilidades de liderazgo no son opcionales para las gentes del cuadrante “D”.

Uno de los mayores atractivos de los negocios de **Mercadeo por Redes** es el entrenamiento sobre el liderazgo que ofrecen.

Hay Tres tipos de liderazgo:

1. **Militar.** Inspira a las personas a defender su país.
2. **Negocios.** Forma equipos para ganarle a la competencia.
3. **Mercadeo por redes.** Influencia a otros enseñándolos a alcanzar el sueño de sus vidas, enseñando a otros a buscar sus propios sueños.

Valor # 7: No trabajar por dinero

Tres maneras de vivir:

1. Sentimiento de miedo
2. Sentimiento de enojo y frustración
3. Sentimiento de gozo, paz y satisfacción

Diferencia entre Dinero y Riqueza:

El dinero se mide en cantidades monetarias, la riqueza se mide en tiempo.

*El negocio de **mercadeo por redes** te enseña a trabajar por la riqueza no por el dinero. Trabajas para construir un activo.*

La Inteligencia Emocional es esencial para la Inteligencia Financiera

Warren Buffet, el inversionista más rico de EE.UU. dice: *“una persona que no puede manejar sus emociones no puede manejar su dinero”*.

Uno de los mayores valores del negocio de **mercadeo por redes** es que desarrolla tu inteligencia emocional. Ésta se mejora cada vez que tratas con alguna persona que deserta, que miente, al sobreponerte a tus temores, tus decepciones, tus frustraciones y tu propia impaciencia por ser mejor persona. En otras palabras el negocio de **Mercadeo por Redes** es un excelente lugar para conocerte más y trabajar en tu mejoramiento.

¿Cómo ser exitoso en el Mercadeo por Redes?

1. **Construye un negocio.** Un negocio es como un niño: le lleva tiempo crecer.
2. **Reinvierte en el negocio.** Mucha gente en lugar de ayudarle al niño a crecer, le quitan el dinero del alimento y el niño empieza a morir de hambre. El verdadero “D” nunca deja de invertir y reinvertir para construir el negocio.
3. **Invierte en Bienes Raíces.** Por dos razones: las leyes de impuestos favorecen a los que invierten en bienes raíces y a los banqueros les encanta prestar dinero para bienes raíces.
4. **Compra lujos.** Cuando tengas el Negocio y los Bienes raíces, permite que tus activos te compren los lujos, no tu flujo.

Valor # 8: Vivir tus Sueños

“Uno de los valores más importantes que encontré en las buenas compañías de **Mercadeo por Redes** es que enfatizan la importancia de buscar y vivir tus sueños.

Si tu dices: “no puedo pagarlo” estás matando un sueño, pero si preguntas “¿Cómo puedo pagar estas cosas?” te permite soñar en cosas más y más grandes.

Los grandes tienen grandes sueños, los pequeños, tienen sueños pequeños. Si quieres cambiar lo que eres, empieza por cambiar el tamaño de tus sueños. Muchos pobres son pobres porque han dejado de soñar.”

Diferentes tipos de soñadores

- 1. Soñadores que sueñan con el pasado.** *Para este tipo de soñadores ya se terminó la vida.*
- 2. Soñadores que sólo sueñan sueños pequeños.** *Quieren sentirse confiados de alcanzar sus sueños.*
- 3. Soñadores que alcanzaron su sueño pero no han vuelto a soñar.**
- 4. Soñadores que sueñan grandes sueños pero que no tienen un plan para lograrlos terminan logrando nada.**
- 5. Soñadores con grandes sueños que los logran y siguen soñando con mayores sueños.** *La industria de **Mercadeo por Redes** está constituida de personas que realmente desean que la gente sueñen en grande y los apoyan con planes para lograrlos.*

Y tú, qué tipo de soñador eres?

Si quieres que tus sueños se hagan realidad, contáctame y te daré la fórmula para alcanzar tus sueños; como generar ingresos que te permitan alcanzar un alto nivel de vida para ti y para tu familia.

