

Edición 35<sup>th</sup> Aniversario

Más de 6 millones de ventas

# SEA DUENÑO DE SU VIDA

La presentación de 45 segundos que le cambiará la vida



Don Failla

Edición 35<sup>th</sup> Aniversario

Más de 6 millones de ventas

# SEA DUÑO DE SU VIDA

La presentación de 45 segundos que le cambiará la vida



Adaptación del material presentado por

**Don Failla**

en los Seminarios

“10 PRESENTACIONES SERVILLETA”

Reservados todos los derechos  
Ninguna parte de este libro puede ser reproducida o transmitida  
por ningún medio, electrónico o mecánico, incluyendo  
fotocopiado, grabación ni por ningún sistema de almacenamiento y  
recuperación, sin consentimiento por escrito del editor.

Más de CUATRO MILLONES  
de libros MMN impresos  
en 23 idiomas



Publicado por  
Sound Concepts, Inc.  
782 S. Auto Mall Dr. Suite A  
American Fork, Ut 84003

Para hacer pedidos de ejemplares adicionales del libro o del audio,  
comuníquese con:

Sound Concepts, Inc.  
782 S. Auto Mall Dr. Suite A  
American Fork, Ut 84003  
801-225-9520 / 800-587-5377  
Fax. 801-343-3301  
[www.45SecondTools.com](http://www.45SecondTools.com)

ISBN: 1-887938-95-8

Impreso en los EE.UU.

## SOBRE EL LIBRO

Ya hay millones de personas en el Mercadeo Multinivel y cada año continúan ingresando millones y millones más. Lo más importante para una persona recién llegada es tener una comprensión cabal de este negocio. Puede usted pasarse 4 horas explicándoselo, o puede ponerle en las manos este libro.

*“La presentación de 45 segundos que cambiará su vida”.*

*¿Alguna vez se ha detenido a pensar que sería de su vida si “tomara las riendas”?*

*A continuación expongo lo que para mí significa “tomar las riendas”:*

*Cuando se restan las horas que uno pasa durmiendo, en tránsito, en el trabajo y en las cosas que se deben hacer todos los santos días de la vida, a la mayoría de las personas no les queda más de una o dos horas diarias para hacer lo que realmente quieren hacer; Y además, cabe preguntarse ¿tendrían el dinero para hacerlo?*

*Hemos hallado una manera por medio de la cual uno puede aprender a “tomar las riendas” mediante la construcción de un negocio desde la casa; y tenemos un sistema que resulta tan sencillo que cualquiera lo puede hacer. No requiere de ventas, y lo mejor de todo es que tampoco requiere de mucho tiempo. Sí está usted interesado, comuníquese con la persona que le entregó este libro.*

# SOBRE EL AUTOR

Don Failla comenzó su carrera en el mercadeo en red en 1967. Desarrolló un sistema probado para desarrollar una organización amplia al prestarle atención a aquello que daba buenos resultados mientras iba desarrollando su negocio. Hoy, Don y su esposa Nancy, en calidad de entrenadores internacionales de mercadeo en red, viajan por todo el mundo enseñando su sistema probado. Viven en California y tienen dos hijos, Doug y Greg, y tres nietos, Christian, Jessica y Joshua. De este libro se han vendido millones de ejemplares en muchos idiomas. Contiene la mayor parte del sistema probado de Don.

# DEDICACIÓN

Este libro está dedicado al sistema de la libre empresa del que todos tenemos la oportunidad de disfrutar, y sin el cual el MMN sería imposible.

*“No te niegues a hacer el bien a quien es debido,  
cuando tuvieres poder para hacerlo.”  
Proverbios 3:27, Versión Reina Valera 1960*

# TABLA DE CONTENIDO

---

<b>Prefacio</b>		i
<b>I</b>	Una Introducción al MMN	1
<b>II</b>	Dos Por Dos Son Cuatro	11
<b>III</b>	El Síndrome Del Fracaso Del Vendedor	17
<b>IV</b>	Cuatro Cosas Que Se Deben Hacer	25
<b>V</b>	Caver Hacia El Lecho De Roca	35
<b>VI</b>	Barcos En Alta Mar	41
<b>VII</b>	Invitación a Terceros	51
<b>VIII</b>	A Que Dedicar El Tiempo	57
<b>IX</b>	Echar Toda La Carne En El Asador	61
<b>X</b>	Motivación Y Actitud	65
<b>XI</b>	El Pentágono De Crecimiento	73
<b>XII</b>	De Regreso A Clases	77
<b>XIII</b>	Comprobar Algo Al Jugar Con Números	85
<b>XIV</b>	Sesiones De Entrenamiento De Negocio vs. Reuniones De Oportunidad Semanales	91
<b>XV</b>	Frases Importantes Y Cómo Manejar Objeciones	99
<b>XVI</b>	Porque El 90% De La Población Debería Participar En El Mercadeo En Red	107
<b>XVII</b>	Visión para un Estilo de Vida y Liderazgo	113
<b>XVIII</b>	Deja que las Herramientas Realicen el Trabajo	123

<b>Appendix 1:</b> La Chapa MMN De 4 Colores	137
<b>Appendix 2:</b> Como Construir Un Negocio MMN Exitoso ¡De Manera Rápida y Divertida!	141
<b>Appendix 3:</b> Galería de joyas: ideas clave y frases divertidas por Don y Nancy Failla	143

# PREFACIO

La presentación de 45 segundos es todo lo que uno necesita saber para comenzar a construir una organización grande. De hecho, si se le dificultara aprender esta presentación, podría leérsela a un amigo o colocarla en una tarjeta de 3" x 5" [7,62 x 12,7 cm] para que la lea por sí mismo.

Aparte de esta presentación, no se necesita saber más nada. Una vez que uno se da cuenta de esto y lo comprende, puede presentarle el negocio a cualquier persona debido a que todos pueden desarrollar uno si así lo desean. Lo único que realmente necesita es un poco de voluntad. Sin voluntad no se logra nada.

El secreto del sistema que enseñamos radica en no hablar. El ponerse a hablar más de la cuenta constituye el peor enemigo. Mientras más hable usted, más se convence el candidato de que él no puede hacer lo que usted está haciendo. Cuanto más hable usted, tanto más se convence él de que no tiene tiempo. Recuerde que “tiempo” es la excusa principal que dan las personas para no tener que decidirse.

Una vez que haya leído la presentación de 45 segundos, es posible que su amigo le formule una pregunta. Sin importar cual fuere, si usted la contesta, pierde. Antes de que usted caiga en cuenta, habrán surgido cinco preguntas más. ¡Estará usted rebotando por todos lados! Simplemente dígame que está consciente de que tendrá muchas preguntas y que el sistema está diseñado para responder la mayoría de ellas. Pídale que lea las primeras cuatro Presentaciones Servilleta para después volver a reunirse con usted.

Nunca le pida a un candidato que lea el libro. Lo colocaría en algún estante para leerlo cuando le es posible. Pídale que lea las primeras cuatro Presentaciones Servilleta. Las leerá de inmediato, y, en el 90% de los casos, terminará leyendo el libro entero DE UNA VEZ.

Después de leer el libro, su candidato entenderá lo que es el mercadeo en red.

Eso es importante, ya que la causa principal de que la gente no emprenda el negocio es justamente el hecho de que no lo entienden. A estas alturas ya estarán al corriente de lo que es el mercadeo en red y estarán listos para que usted les presente el vehículo, la compañía, los productos y el plan de mercadeo. Pero, ¿no acabo de decirle que lo único que necesita saber para comenzar es la presentación de 45 segundos? ¿Y entonces?

En este momento usted emplearía las herramientas o su equipo de apoyo para que hablen por usted. Las herramientas serían los folletos, cintas de audio y vídeo de su empresa. Su equipo sería la línea ascendiente inmediata comenzando por la persona que lo patrocina a usted.

¡Supongamos que usted ya tenga su primer candidato! Le ha dado la presentación de 45 segundos y él ya ha leído el libro. Lo invita a una reunión de almuerzo y le informa de una vez que usted también ha invitado a su propio patrocinador para que él le explique el negocio en lugar de usted.

(Punto clave: ¿Quién paga por el almuerzo? Usted lo hace. Su patrocinador está trabajando para usted. ¿Cuántas veces habrá de pagar por el almuerzo o la cena de su patrocinador antes de que usted adquiera la destreza de explicar el negocio por sí mismo?) Una vez, en un seminario en Alemania, se nos acercó un hombre que nos dijo: “No es sólo el hecho de no necesitar conocimiento alguno para arrancar, sino también el de salir premiado con un almuerzo gratis todos los días por el simple hecho de trabajar para la línea descendiente.”

Pues, ¡Buen provecho y observe como crece su negocio!

# CAPÍTULO I

## UNA INTRODUCCIÓN AL MMN

El MERCADEO MULTINIVEL es uno de los métodos de distribución de mayor crecimiento en uso hoy en día, y aún así, el que menos se comprende. Por muchos ha sido llamado la Novedad de los Noventa. Pero créame, se extenderá mucho más allá. Para el 2010, las empresas de Mercadeo Multinivel distribuirán anualmente mercancía y servicios por un valor de más de 200 mil millones de dólares americanos. ¡Esté atento al MMN en el Siglo 21!

Es el propósito de este libro transmitirle a usted, el lector, mediante ilustraciones y ejemplos, lo que ES y lo que NO ES el Mercadeo Multinivel. También el de mostrarle como explicarle a terceros lo que es el Mercadeo Multinivel en forma eficaz, repito, EFICAZ.

Este libro se debe emplear como MANUAL DE ENTRENAMIENTO. Fue diseñado para ser una herramienta de apoyo en su gestión de entrenamiento de los integrantes de su organización. Añádalo al “paquete” de información sobre su programa que usted les entrega al inicio.

Don Failla desarrolló las “Presentaciones Servilleta”, sobre las cuales está basado este libro, en 1973. He estado envuelto en Mercadeo Multinivel de una forma u otra desde 1969. Este libro comprenderá las 10 presentaciones desarrolladas hasta el momento. Antes de entrar en detalle en cuanto a las “Diez Presentaciones Servilleta”, permítame responder a una de las preguntas más frecuentes y posiblemente la más fundamental de todas: “¿Que es

el MMN?” Esta pregunta a menudo se formula en respuesta a una chapa que llevamos puesta. En este libro emplearemos los términos “MMN” y “Mercadeo Multinivel” indistintamente.

Analicémoslo por partes. “Marketing” simplemente significa la repartición de bienes o servicios del fabricante o proveedor al consumidor. “Multinivel” se refiere al sistema de compensación provisto a aquellas personas que son responsables de que el producto se mueva o que el servicio se provea. “Multi” quiere decir “más de uno”. “Nivel” se refiere a lo que se podría designar más bien con el nombre de “generación”. También podría llamarse “Mercadeo Multi-generaciones”. Nos quedaremos con Multinivel, siendo que es lo que mas se estila.

De hecho, es tan común que muchas de las pirámides ilegales, estafas de distribución en cadena o de cartas en cadena tratan de hacerse pasar por programas de Multinivel. Aunque injustificado, esto ha creado un estigma tan grande que muchas de las nuevas empresas de MMN están empleando otros términos para designar su tipo de marketing. Entre otros se oyen términos tales como: “Mercadeo Uninivel”, “Mercadeo en red”, y Mercadeo cooperativo en masa”.

En realidad sólo existen tres métodos básicos de distribución de mercancía. (Al hacer demostración de este punto, levante tres dedos)

- 1) **COMERCIO POR MENOR:** Estoy seguro de que todos están familiarizados con la venta al por menor. El abastos, la farmacia, la tienda por departamentos. El entrar en una tienda y comprar algo es Comercio por menor.
- 2) **VENTAS DIRECTAS:** por lo general (pero no siempre) incluyen seguros, utensilios de cocina, enciclopedias, etc. La Fuller Brush, la Sra. de Avon, las fiestas Tupperware, etc. son algunos ejemplos de esfuerzos de Ventas directas.

3) **MERCADEO MULTINIVEL:** MMN es el que estaremos tratando en este libro. No debe confundirse con los otros dos, en particular con el método de Ventas directas con el que comúnmente se confunde el MMN.

Un cuarto tipo de marketing que se añade de vez en cuando a la lista (levante un cuarto dedo) es el de **VENTAS POR CORREO**. Ventas por correo puede ser un tipo de MMN, pero por lo general se incluye en el rubro de Ventas directas.

Un quinto tipo, a menudo confundido con MMN, que ya he mencionado antes, es el de las **VENTAS PIRÁMIDES**. Resulta que ¡las PÍRAMIDES son ilegales! Se consideran ilegales principalmente porque no proveen una distribución real de mercancía ni servicio válido alguno. (Levante el pulgar a modo de ilustración) Si no se distribuye un producto, ¡cómo podría siquiera llamarse “marketing”, mucho menos “Mercadeo Multinivel”! Podrían ser Multinivel, pero en definitiva ¡**MARKETING NO SON!**

La mayoría de las objeciones que plantea la gente en cuanto a su ingreso al Mercadeo Multinivel son debidas a que no están al corriente de las diferencias que existen entre los métodos de marketing, de MMN y Ventas directas. Tal confusión es comprensible, ya que las empresas de MMN de mayor reputación pertenecen a la Asociación de Ventas directas [Direct Selling Association].

Tal vez, usted haya estado acostumbrado a referirse a ellos como programas de ventas directas de puerta en puerta porque el primer contacto que usted tuvo con ellos fue cuando un distribuidor tocó a su puerta para venderle algo.

Hay algunas características que marcan la diferencia entre el MMN y las empresas de Ventas al por menor o directas. La más significativa es que en el MMN usted está en el negocio por cuenta propia, **PERO NO ESTÁ SOLO**.

Al estar en el negocio por cuenta propia, en especial, cuando se trabaja desde la casa, se puede tener derecho a algunas

DEDUCCIONES TRIBUTARIAS sustanciosas. No entraremos en detalles sobre las VENTAJAS TRIBUTARIAS en este libro. La mayoría de las personas pueden obtener esa información de su contador o de muchos libros que han sido escritos sobre el tema.

Al trabajar por cuenta propia usted estará comprando los productos al por mayor de la compañía que representa. Lo cual significa que usted puede (y debe) usar esos artículos para consumo propio. Muchas personas se involucran al comienzo con una empresa sólo por ese motivo: para poder comprar al por mayor. Y muchos de ellos llegan a “enseriarse” por el camino.

Ya que compra los productos AL POR MAYOR, usted puede, si así lo desea, vender esos mismos productos AL POR MENOR y producir una GANANCIA. La equivocación más común en cuanto al MMN es la noción de que para tener éxito se DEBE vender al por menor. Se puede decir mucho a favor de las ventas al por menor y no deben ser ignoradas. Algunos programas incluso requieren que se cumpla con una cuota de ventas al por menor para poder calificar para las bonificaciones. Usted puede dedicarse a la venta, si éste es su deseo o cuando le sea requerido por su programa en particular, pero para generar un ingreso realmente sustancioso, el verdadero éxito radica en la construcción de una organización.

PUNTO IMPORTANTE: Permita que sus ventas sean el resultado natural de la construcción de su organización. Más son las personas que fracasan que las que tienen éxito cuando intentan hacerlo al revés, ellos intentan construir la organización haciendo hincapié en las ventas. Conforme vaya leyendo las Presentaciones Servilleta que siguen mas adelante, descubrirá como va tomando forma el concepto de construir una organización.

La palabra “venta” evoca pensamientos negativos en la mente de aproximadamente el 95% de las personas. En el MMN no se necesita “vender” los productos en el sentido tradicional de la palabra. Sin embargo, LA MERCANCIA DEBE MOVERSE o nadie, absolutamente nadie, recibirá un solo centavo. Don Failla define

la venta como “ponerse en contacto con desconocidos y tratar de venderles algo que ellos tal vez no necesiten, ni quieran”. De nuevo, ¡LA MERCANCIA DEBE MOVERSE O NADIE COBRA!

Otro nombre para el MMN es Mercadeo en red. Cuando usted desarrolla una organización, usted realmente está construyendo una red a través de la cual puede canalizar sus productos. El menudeo es la base del Mercadeo en red. Las ventas en el MMN o Mercadeo en red provienen de distribuidores que comparten con sus amigos, vecinos y familiares. No tienen porque hablar con desconocidos. Para construir un NEGOCIO GRANDE Y EXITOSO usted necesita EQUILIBRIO. Usted necesita patrocinar y enseñar el MMN, y, en el proceso desarrollar una base de clientes al venderles al por menor a sus amigos, vecinos y parientes.

No trate de venderle el programa a todo el mundo usted mismo. Recuerde que lo que se persigue en el Mercadeo en red o MMN es la construcción de una organización en la que muchos distribuidores venden un poco cada uno. Esto es infinitamente mejor a que unos pocos traten de hacerlo todo.

En casi todas las empresas MMN no hay necesidad de gastar grandes sumas de dinero en publicidad. La publicidad se lleva a cabo, casi en su totalidad, de boca en boca. Por esta razón les queda a las empresas una mayor suma de dinero para invertir en el desarrollo de productos. Por lo tanto, poseen un producto de mayor calidad que el de la competición que se encuentra en los anaqueles de las tiendas al por menor. Usted puede COMPARTIR con un amigo un producto de alta calidad del mismo tipo que ya ellos están usando. Usted simplemente estará reemplazando la antigua marca con algo que, por experiencia propia, habrá descubierto que es mejor.

Por lo tanto, no es cuestión de andar de puerta en puerta todos los días visitando a desconocidos. Todos los programas de mercadeo en red o MMN que conozco enseñan que la única actividad de “ventas” que se produce, es la de sencillamente COMPARTIR la calidad de los productos y servicios con los amigos. (Preferimos

llamarlo “Compartir” porque ¡No es ni más, ni menos que eso!)

Otra cosa que diferencia el MMN de las Ventas directas es el PATROCINIO de otros distribuidores. En las ventas directas, y aun en algunas de las empresas de MMN, se le denomina RECLUTAMIENTO. Sin embargo, “patrocinio” y “reclutamiento” definitivamente no son lo mismo. Usted PATROCINA a alguien y luego le ENSEÑA como hacer lo que usted está haciendo, construir un NEGOCIO PROPIO.

Hacemos énfasis en que hay una gran diferencia entre patrocinar a alguien y simplemente “afiliarlo”. Cuando PATROCINA a alguien usted adquiere un compromiso para con ellos. Si usted no está dispuesto a adquirir tal compromiso, entonces lo estaría perjudicando al afiliarlo.

Todo lo que se requiere de usted a estas alturas, es estar DESEOSO de ayudarle a construir un negocio propio. Este libro constituirá una herramienta valiosa para mostrarle el qué y el cómo hacer justamente eso.

Es RESPONSABILIDAD del patrocinador enseñarle a toda persona que introduce al negocio todo lo que sabe acerca de ese negocio en particular. Cosas tales como hacer pedidos de productos, llevar registros, cómo comenzar, cómo desarrollar y entrenar su organización, etc. Este libro le permitirá avanzar hacia el cumplimiento CABAL de tal responsabilidad.

El PATROCINIO es lo que hace crecer un negocio de Mercadeo Multinivel. A medida que su organización vaya creciendo usted se irá convirtiendo en un EXITOSO e INDEPENDIENTE hombre o mujer de negocios. ¡Usted será su PROPIO JEFE!

En el caso de las empresas de Ventas directas usted trabaja para la empresa. Si decide dejar la empresa y mudarse a otro lugar, termina por empezar desde el comienzo, de nuevo. En casi todos los programas de MMN de los que tengo conocimiento, usted puede mudarse a otra área del país y patrocinar personas sin perder el volumen generado por el grupo que acaba de dejar.

Con los programas de Mercadeo Multinivel usted puede ganar mucho dinero. Con algunas empresas toma un poco más de tiempo que con otras, pero el ganar mucho dinero proviene del desarrollo de una organización, no del simple hecho de vender el producto. Sin duda, con algunos programas, puede usted ganarse la vida bastante bien con tan sólo vender el producto, pero usted puede acumular una verdadera FORTUNA si hace del desarrollo de una organización su función principal.

Hay personas que empiezan a trabajar en un negocio de Multinivel con miras de ganarse US\$ 50, US\$ 100 o tal vez US\$ 200 al mes, y de repente se dan cuenta de que si tomaran el negocio en serio podrían ganarse US\$ 1.000 o US\$ 2.000 al mes, ó más aún. De nuevo, recuerde que una persona no gana esa cantidad de dinero sólo vendiendo el producto ... gana esa cantidad de dinero al construir una organización.

**ES ESE JUSTAMENTE EL PRÓPOSITO DE ESTE LIBRO:** enseñarle a usted lo que debe saber para poder construir una organización y construirla RÁPIDAMENTE;

desarrollar la actitud apropiada hacia el MMN.

Si alguien siente que el Mercadeo Multinivel es ilegal, teniendo la idea fija de que es semejante a una pirámide (hay muchos que entretienen tal idea), se le va a hacer a usted difícil patrocinarlo.

Usted debe enseñarle los hechos para eliminar esa actitud de confundir una verdadera organización de Mercadeo Multinivel por una pirámide. Un ejemplo que usted podrá mostrarle es el de la ilustración que aparece en la siguiente página. La pirámide se construye de arriba para abajo y sólo aquellos que han estado en esto desde el principio podrán, en determinado momento, estar cerca de la cima.

En el triángulo “MMN”, todos comienzan desde abajo y tienen la oportunidad de desarrollar una gran organización.

Una persona nueva puede construir una organización muchas veces más grande que la de su patrocinador, si así lo desea.

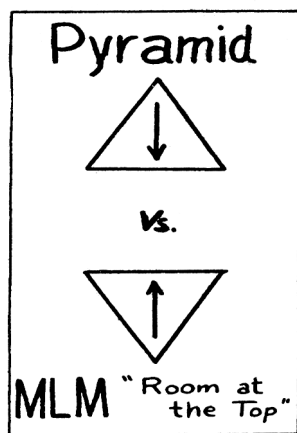
El objetivo principal es el de involucrar a su candidato en una discusión general sobre el MMN, y explicarle haciendo uso de sus tres dedos, la diferencia entre Comercio por menor, Ventas directas y Mercadeo Multinivel. Así podrá usted arrancar con buen pié para patrocinarlo en su vehículo de MMN en particular.

Como mencioné anteriormente, para el 2010 el MMN estará generando en exceso de los 200 MIL MILLONES de dólares anualmente. ¡Eso es lo que se llama un NEGOCIO REDONDO!

La mayoría de las personas no se dan cuenta de que ¡el MMN es así de grande! ¡El Mercadeo Multinivel ha estado con nosotros por más de 50 años! Algunas empresas han estado en el negocio por más de 45 años y, de por sí solas, ya están registrando ganancias de mil millones de dólares al año.

Sabemos de una empresas que registró ventas por un monto de 6,5 millones de dólares en su primer año de operaciones. En su segundo año obtuvieron más de 62 MILLONES de dólares. Para su tercer año hicieron una proyección de 122 MILLONES de dólares. Ahora van camino a los MIL MILLONES de dólares al año para su décimo año. Los principios expuestos en este libro harán que esta meta sea accesible. ¡Esta es una salida bastante rápida en cualquier carrera!

El MERCADEO MULTINIVEL es uno de los métodos viables que tiene a su disposición un inventor o fabricante para llevar al mercado un producto nuevo sin tener que invertir un millón de dólares y sin tener que ceder totalmente su producto a un tercero.







# CAPÍTULO II

## Presentación Servilleta N° 1 DOS POR DOS SON CUATRO

ESTA presentación se la puede usted mostrar a una persona ANTES de que le sea presentado el programa o vehículo que usted desea compartir con ella. Es absolutamente INDISPENSABLE mostrarle esta Presentación tan pronto como pueda una vez que lo haya introducido a su programa. Usted querrá que sus pensamientos se canalicen en la dirección correcta desde el primer día. Con esto usted logrará “quitarle el proverbial mono de la espalda” al eliminar la idea de que para poder ganar una gran cantidad de dinero en el Mercadeo Multinivel tiene que salir a “patrocinar a medio mundo”.

Esta Presentación también le demostrará a él la importancia de trabajar con su propia gente para ayudarles a arrancar debidamente.

$\begin{array}{r} 2 \\ \times 2 \\ \hline 4 \\ \times 2 \\ \hline 8 \\ \times 2 \\ \hline 16 \end{array}$	$\begin{array}{r} 3 \\ \times 3 \\ \hline 9 \\ \times 3 \\ \hline 27 \\ \times 3 \\ \hline 81 \end{array}$
---	--

A diagram showing two columns of multiplication. The left column shows 2 multiplied by 2, resulting in 4, 8, and 16. The right column shows 3 multiplied by 3, resulting in 9, 27, and 81. Arrows indicate a cycle: a top arrow labeled '1' points from 2 to 3; a bottom arrow labeled '65' points from 16 to 81.

Se empieza la Presentación escribiendo “ $2 \times 2 = 4$ ”, etc. y continuando con la multiplicación tal como se indica en la gráfica a la derecha.

Nosotros le echamos broma a la gente diciéndoles que si ellos patrocinan a un candidato que no puede hacer esto correctamente, mejor TERMINEN de una vez con él, ya que se van a encontrar con dificultades en el futuro.

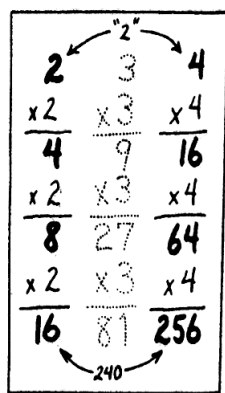
$\begin{array}{r} 2 \\ \times 2 \\ \hline 4 \\ \times 2 \\ \hline 8 \\ \times 2 \\ \hline 16 \end{array}$
---

A diagram showing a single column of multiplication: 2 multiplied by 2, resulting in 4, 8, and 16.

Fíjese que ahora hemos empezado a usar la palabra “patrocinar”. A la derecha de la columna 2 x 2, escriba 3 x 3, diciendo “Aquí usted patrocina a tres personas, y enseña (También hemos empezado a usar la palabra “enseñar”) a estas tres a patrocinar a tres, sumando así a nueve más. Seguidamente usted les enseña a sus 3 cómo enseñar a patrocinar a estos 9, y ahora ya tiene 27. Al descender 1 nivel más, obtendrá 81. Señale la diferencia entre 16 y 81. Haga que ellos se den cuenta de

ello y pregúnteles si están de acuerdo en que es una buena diferencia. Luego muéstreles que ¡la DIFERENCIA REAL es de UNO! ¡Cada uno patrocino tan sólo a UNA persona MÁS! Por lo general habrá alguna reacción al decir esto, pero no se detenga, lo mejor aún está por venir.

Digamos que usted patrocine a 4 personas en el negocio. Desplazándose a la derecha de la columna 3 x 3, usted despliega de nuevo una columna de cifras, anotándolas a medida que va hablando.



“Vamos a ver que pasa cuando todo el mundo patrocina solamente a DOS MÁS”. A medida que vaya escribiendo, diga: “Usted patrocina a 4

y les enseña a patrocinar a 4. Seguidamente ayuda a sus 4 a enseñar a los 16 que tienen, cómo patrocinar a 4, lo que añade 64 personas más a su grupo. Descienda tan sólo un nivel más, y, en un dos por tres, su grupo tendrá otros 256 más.

Una vez más recalque: “Ahora estamos empezando a tener una diferencia considerable justamente aquí, pero la...”

De nuevo, obtendrá algún tipo de reacción cuando comienzan a captar el concepto, y antes de que usted pueda completar la frase, ellos mismos dirán: “La DIFERENCIA REAL es que todo el mundo patrocino tan sólo a DOS MÁS”.

Cerramos con cinco. Por lo general, al llegar a este punto ellos ya habrán captado la idea y le seguirán, mental o verbalmente,

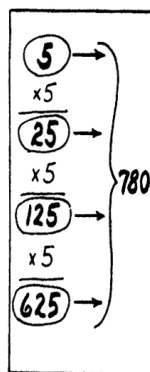
cuando usted escriba la última columna de números. A estas alturas ya puede prescindir de “patrocinar” y “enseñar” y proceder a escribir las cifras mientras comenta: “5 por 5 son 25, por 5 son 125, por 5 son 625. Ahora, esa ¡sí es una MARAVILLOSA DIFERENCIA!” Pero una vez más, la DIFERENCIA REAL estriba en que todo el mundo sólo tuvo que patrocinar a TRES más.

La mayoría de las personas pueden comprender el patrocinio de 1, 2 o 3 más, pero generalmente se les dificulta identificarse con las cifras al final de la lista (16, 81, 256, 625).

Por tanto, imagínese usted a sí mismo en la última columna, habiendo dispuesto de suficiente tiempo para patrocinar a 5 personas serias en el programa. Los “5” que encabezan la columna representan a los que patrocinó usted y que quieren comenzar a construir su negocio propio EN SERIO. Posiblemente, usted tendrá que patrocinar a 10, 15, o 20 personas para hallar a estas 5.

Sin embargo, una vez que usted comprenda a fondo cada una de las diez PRESENTACIONES SERVILLETA, notará que su gente se enseriará más RÁPIDAMENTE de lo que lo hacen aquellos que ingresan a la organización sin conocer este material. Este libro le enseñara a usted cómo trabajar con ellos, de modo que tomen las cosas en serio más RÁPIDAMENTE.

Observe en la figura a la derecha, que una vez que usted haya patrocinado a cinco, y ellos a su vez hayan patrocinado a cinco, y así sucesivamente descendiendo por la columna, ... y usted suma todas estas cifras (que usted marcó con círculos), obtendrá un total de 780 personas serias en su organización. El hacerlo le permitirá responder la pregunta: “¿No tiene alguien que vender el producto?” Todos los que se han mantenido activos en manera alguna, han oído esa pregunta antes. Así que, repase esta PRESENTACIÓN SERVILLETA con ellos y explíqueles que 2 x 2 son 4 ... y avance



hasta llegar a los 780 distribuidores.

En cualquier tipo de organización de Mercadeo Multinivel, si se tiene a 780 personas, que lo único que hacen es CONSUMIR el producto, se generaría un volumen gigantesco. (Y ni siquiera hemos incluido a todas las personas que no toman el negocio en serio y sólo son “compradores del producto”).

Ahora, si todos tuviesen 2, 3, 4 o 5 amigos, ... digamos que todos tuvieran 10 clientes entre sus amigos, conocidos y parientes, ¡sumarían 7.800 clientes! Agregue esto a los 780 distribuidores en su organización. ¿No cree usted que una empresa con 8.580 clientes, más los “compradores de productos”, podría catalogarse como rentable? Así se puede ganar mucho dinero en cualquier negocio; si se tiene a muchas personas aportando un granito de arena cada una de ellas. Pero recuerde, ¡usted solamente está trabajando con 5 PERSONAS SERIAS y no con un ejército completo!

Continuamente nos topamos con personas de otros programas de MMN, al igual que del nuestro, que quedan maravillados por la VELOCIDAD con que ha crecido nuestra propia organización. Han permanecido más tiempo en sus respectivos programas que nosotros en el nuestro, pero se rascan la “computadora” que tienen colocada sobre el cuello y se preguntan “¿Qué estás haciendo tú, que no esté haciendo yo?”

Nuestra respuesta a ellos es: “¿Con cuántas personas de su LÍNEA FRONTAL está trabajando?” (La Línea frontal está conformada por aquellas personas que han sido patrocinadas directamente por usted. También se les llama distribuidores de “primer nivel”).

Por lo general me dan un número entre 25 y 50, o más. Conozco a personas en el MMN que tienen a más de 100 en su línea frontal, y le garantizo que, una vez que haya comprendido usted los principios delineados en este libro, en seis meses superará con creces a estas personas, a pesar de haber permanecido ellos por más de 6 u 8 años en sus organizaciones.

Cuando entremos a la Presentación Servilleta N° 2 que trata del síndrome del “Fracaso del vendedor” en el Mercadeo Multinivel, le daré un ejemplo sencillo para clarificar este punto del porqué no es bueno tener a muchas personas en la línea frontal.

Considere el EJÉRCITO, la ARMADA, la FUERZA ÁEREA, los INFANTES DE MARINA, o los GUARDACOSTAS. Desde el soldado raso más humilde hasta los altos oficiales en el Pentágono, ninguno tiene a más de 5 o 6 personas bajo supervisión DIRECTA. (Pueden haber escasas excepciones) ¡Piénselo! Tenemos a West Point y Annapolis [academias para oficiales del ejército y la armada, respectivamente] con más de 200 años de experiencia cada una, y ellos opinan que nadie debería supervisar a más de 5 o 6 personas. Ahora, dígame ¿cómo puede creer una persona que acaba de ingresar a una organización de Mercadeo Multinivel, que puede trabajar eficazmente con 50 personas en su línea frontal? ¡NO SE PUEDE! Es esta la causa de que muchos de ellos fracasen; y verá porqué a continuación.

Usted no debería tratar de trabajar con más de 5 personas serias a la vez. No obstante, asegúrese de trabajar con ellos conjuntamente en línea descendiente una vez que los haya patrocinado. Llegará el momento en que ya no lo necesiten más a usted y ellos podrán desprenderse para comenzar otra línea por sí mismos. Esto también lo dejará a usted libre para trabajar con otra persona seria, limitando así el número de personas con las que mantiene una relación cercana de trabajo a 5. En algunos programas no es posible trabajar eficazmente con más de 3 o 4 a la vez, pero que yo sepa, no hay ninguno que pueda construirse eficazmente con más de 5.

Estas PRESENTACIONES SERVILLETA están correlacionadas una con la otra por lo que algunas de las preguntas que pueden haber surgido hasta ahora, serán respondidas a medida que vaya avanzando en la lectura.



# CAPÍTULO III

Presentación Servilleta N° 2

EL SÍNDROME DEL  
FRACASO DEL VENDEDOR

¿PORQUÉ será que fracasan tantos vendedores cuando trabajan en un negocio de Mercadeo Multinivel? Esta segunda Presentación aclarará algunos de los errores más comunes que suelen cometer los profesionales orientados hacia la venta.

Permítame explicar porque preferimos patrocinar a diez educadores en vez de a diez vendedores.

Ahora, al decir esto, NO ME MAL INTERPRETEN, pienso que los vendedores profesionales pueden ser una tremenda adquisición para su organización si ellos, como todos los demás, pasan por las 10 Presentaciones Servilleta y las comprenden perfectamente.

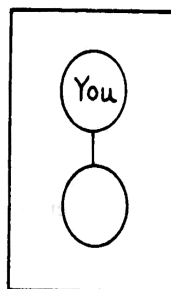
A la mayoría de las personas les resulta difícil entender la aseveración anterior, pero recuerde, que ellos aún no comprenden que el MMN es un MÉTODO de marketing. NO estamos patrocinando a las personas en una organización de Ventas directas. ESTAMOS patrocinándolas en un programa de Mercadeo Multinivel.

Muchas veces, el problema al que se enfrentará al tratar con un vendedor es que, cuando el vendedor reconoce la alta calidad de los productos que usted representa, agarra, y, sin más ni más, se lanza a la calle, por decirlo así. Él puede elaborar su propia presentación, no nos necesita a nosotros para decirle como vender, el profesional es él. La cuestión es que no pretendemos decirle como vender. Tan sólo queremos enseñarle cómo ENSEÑAR y PATROCINAR

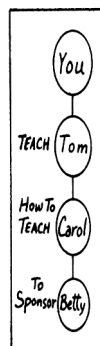
y construir una organización de Mercadeo Multinivel grande y exitosa. Y tanto él, como cualquier otro, dicho sea de paso, puede hacer justamente eso SIN VENDER NADA según la definición y el estricto sentido de la palabra “vender”.

Si no se puede sentar con ellos a explicarles algunas cosas básicas sobre el Mercadeo Multinivel, y en qué se diferencia el mismo de las Ventas directas, entonces ellos suelen inclinarse en la dirección equivocada. A medida que avancemos en las Presentaciones Servilleta, le daremos unos ejemplos.

La mayoría de las personas, y en especial los vendedores, piensan que al patrocinar a alguien ya automáticamente han duplicado su esfuerzo. (Dibuje un círculo debajo de otro) Donde había uno, ahora hay dos. Suena lógico, mas NO ES VERDAD.



Decimos que no es verdad, porque cuando se retira la persona representada por el círculo superior (el patrocinador), también lo hará el patrocinado; no seguirá. Usted debe explicarle a sus distribuidores que si realmente desean duplicarse, deben alcanzar una PROFUNDIDAD de por lo menos TRES NIVELES; sólo así se habrán DUPLICADO.



Si su patrocinador se retira antes de que usted haya tenido la oportunidad de comprobar que el programa realmente funciona, por lógica, usted también asumirá que no funciona, ya que no funcionó para él. Después de todo, él es su patrocinador y ciertamente debería tener mayor conocimiento sobre los pormenores que usted. Digamos que usted está aquí. (Dibuje un círculo y escriba “Usted” en el centro del mismo) Usted patrocina a Tomás. (Dibuje otro círculo debajo del que dice “Usted” y escriba “Tomás” en el centro. Conecte los círculos

con una línea. Ahora, si usted se va, y Tomás no sabe que hacer (porque usted no se lo ha enseñado), entonces, allí se termina todo. Pero si usted **SÍ LE ENSE—Ó** a Tomás a patrocinar, y el patrocina a Carolina, usted está **MAL APENAS COMENZANDO** a duplicarse. Pero si Tomás **NO** aprende la manera de enseñarle a Carolina a patrocinar, entonces de nuevo la cosa chisporrotea, y su trabajo recibe el tiro de gracia. Usted debe enseñarle a Tomás **CÓMO ENSE—AR** a Carolina a patrocinar. Entonces ella puede patrocinar a Benito, o a quien sea.

Ahora usted alcanza **TRES NIVELES DE PROFUNDIDAD**. Si usted se ausenta (para trabajar con otra persona, o, porque se muda a otra parte del país), este pequeño grupo seguirá adelante. Quiero recalcar que **¡USTED DEBE ALCANZAR UNA PROFUNDIDAD DE TRES NIVELES!** Usted no posee nada hasta que no alcance una profundidad de tres niveles, sólo entonces podrá decirse que usted se ha duplicado.

Si usted no les comunica más nada sino este único punto a las personas que patrocina, estará en posesión de la clave que hará de usted un distribuidor más exitoso que la gran mayoría de los distribuidores en los programas de Mercadeo Multinivel.

He aquí lo que ocurre con el “vendedor”: El observa las demostraciones de productos, oye y lee los testimonios de los resultados que otros han obtenido por el uso de los mismos y sobre como actúan. Armado con esta información, abran paso, él saldrá a “vender frenéticamente”. Recuerde, ¡es un **VENDEDOR!** Ha estado en el negocio de las Ventas directas y no repara en tocar a la puerta de desconocidos.

¡Grandioso! Entonces usted le dirá a su vendedor estrella (llamémoslo Carlos): “Carlos, si quieres ganar **UN DINERAL**, no puedes hacerlo solo. Tienes que patrocinar a otros.”

Y , ¿qué es lo que hace Carlos? Sale a patrocinar, patrocinar, patrocinar ... patrocinará a todo el que se cruce en su camino. Un buen “vendedor” en un programa de Mercadeo Multinivel podría

patrocinar de 3 a 4 personas semanales.

Pero, acontece que llega el momento (y no toma mucho) en que la gente empieza a retirarse con la misma velocidad con la que ha estado ingresando. Y, si el vendedor Patrocinador no empieza a trabajar con ellos EFICAZMENTE (y recuerde que no se puede trabajar eficazmente con más de cinco personas

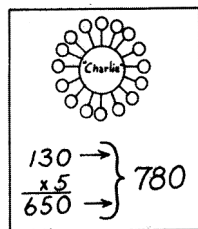
a la vez), se percatará de que empieza a cundir el desaliento, y, a consecuencia, sus patrocinados abandonan el negocio.

Así es que Carlos, sintiéndose desanimado y un poco impaciente, cree que ya no vale la pena, y se va en pos de otra cosa para vender. El Patrocinador de Carlos, que pensaba que Carlos lo iba a hacer rico, también se desanima y tira la toalla.

La mayoría de las personas que han triunfado en el MMN no tienen experiencia en ventas. Tal vez no sean EDUCADORES profesionales, pero la mayoría de ellos han estado involucrados de una forma u otra con la enseñanza. Sé de un maestro y director de escuela que después de mal apenas 24 meses en un programa de Mercadeo Multinivel se estaba ganando más de QUINCE MIL DÓLARES AL MES. Lo logró ENSE—ANDO A OTROS cómo hacerlo también.

Analicemos el enfoque de Carlos aplicando algunas cifras para aclarar donde fue que falló. Asumamos que Carlos, siendo el vendedor estrella que es, haya salido y patrocinado a 130 personas y que cada una de ellas haya patrocinado a cinco personas, añadiendo otros 650 para un total de 780 en su organización (¿Le suena familiar?)

Hágale esta pregunta a sus distribuidores cuando les enseña lo anterior: “¿Qué cree usted que pueda lograr más rápido: patrocinar a cinco personas enseriadas con el negocio y ENSE—ARLES CÓMO ENSE—AR, o ...?”



A propósito, surgirá la siguiente pregunta: “¿Qué es lo que le he de enseñar?”

La respuesta es: Enséñeles lo que está aprendiendo ahora mismo en este libro: las 10 PRESENTACIONES SERVILLETA. Necesitarán tener un conocimiento cabal de cada una de las diez presentaciones, pero para comenzar bastan las primeras cuatro.

Enséñeles que  $2 \times 2 = 4$ , y porqué fracasa la gente, etc. ¿Cuánto tiempo, cree usted, que le tomaría patrocinar a 130 personas? ¿Cuántos de los del grupo original seguirían activos al momento de patrocinar el número 130? Se dará cuenta de que los ha estado perdiendo rápidamente. Sin embargo, descubrirá que la rata de retención para los 780 de la Presentación Servilleta N° 1 es bastante alta.

Una vez que usted le haya mostrado esto al vendedor y lo entienda, exclamará: “¡Ajá! ¡Ahora sé lo que tengo que hacer!” ... y saldrá inmediatamente a ponerlo en práctica.

ADVERTENCIA: Usted tiene que refrenarlo. Siendo que aún no entienden lo que acabamos de cubrir en este capítulo, ¡la mayoría de las personas en el MMN literalmente alienta a su gente a abandonar el negocio! Patrocinarán a alguien y el nuevo distribuidor les dirá: “¡Oiga, ¡afilié a cinco personas nuevas la semana pasada!” Y ellos le dirán: “¡Maravilloso!” y para terminar de alentarlo le darán una palmada en la espalda. La siguiente semana este mismo distribuidor patrocinará a cinco personas más. ¿Adónde fueron a parar los cinco que afilió durante su primera semana? Se fueron por donde vinieron.

De modo que, si usted entiende este “síndrome del fracaso del vendedor”, no sólo puede alentarlos, sino también recalcar LO IMPORTANTE que es apartarse con los primeros cinco, que fueron patrocinados la semana anterior, para AYUDARLES A ARRANCAR.

Después de patrocinar a alguien, es más importante salir con el nuevo afiliado para AYUDARLE A PATROCINAR a otros, que

salir a patrocinar a otra persona. No tengo palabras para enfatizar la importancia de este punto. Volveremos a retomarlo más adelante en otras dos de las Presentaciones.

De las 10 Presentaciones Servilleta, las primeras cuatro son realmente INDISPENSABLES, Si no dispone del tiempo suficiente para todas, por lo menos comience por la número 1 y la número 2 (Capítulos II y III). Una vez que las haya practicado y dependiendo de cuán elaborada sea su presentación, usted puede enseñárselas a otros en cuestión de 5 o 10 minutos.

Don Failla relata la siguiente experiencia de cuando uno de los suyos presentó por teléfono la Presentación servilleta, después de haberla recibido por teléfono.

“En uno de los programas en que participé, patrociné a un hombre, llamado Carlos. Carlos me comentó que quería patrocinar a su hija en Tennessee, y que ella conocía a todo el pueblo. Estaba hablando con Carlos por teléfono y le dije que me parecía maravilloso. Sin embargo, añadí que necesitaba comunicarle algo para que él se lo transmitiera a su hija. Le pregunté si tenía lápiz y papel a la mano (me dijo que sí) y le pedí que anotara 2 x 2 son 4, y así sucesivamente. Le di instrucciones de que llamara de inmediato a su hija para informarle sobre los errores que no debía cometer y para encaminarla en la dirección correcta. Llamó a su hija y las cosas están marchando de lo mejor para ambos.”



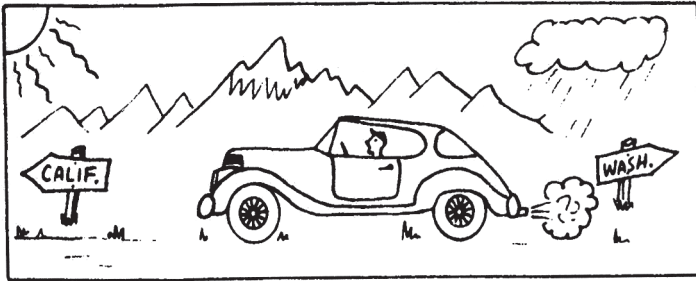


# CAPÍTULO IV

Presentación Servilleta N° 3

“CUATRO COSAS QUE  
SE DEBEN HACER”

EN LA PRIMERA PRESENTACIÓN le dimos algunas de las cosas que SE DEBEN HACER, y en la segunda Presentación le hablamos de algunas cosas que NO SE DEBEN HACER, en lo que a crear profundidad en su organización se refiere. En esta Presentación Servilleta le mostraremos cuatro cosas que DEBE HACER para tener éxito en un programa de MMN. Estas cuatro cosas son absolutamente IMPRESCINDIBLES.



Todos los que se están ganando anualmente US\$ 100.000 ó US\$ 200.000 (o más) en el Mercadeo Multinivel, HICIERON ó ESTÁN HACIENDO estas cuatro cosas.

Para recordar las cuatro cosas, las hemos incluido en un relato que usted le puede contar a su gente. No solamente captarán la

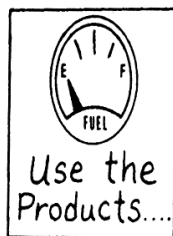
enseñanza, sino también RECORDARÁN “lo que tienen que hacer”.

La historia comienza así: “Imaginémonos que usted quiere hacer un viaje en el automóvil de la familia para alejarse un poco del lluvioso



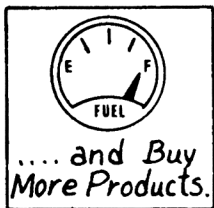
estado de Washington (realmente no es tan malo como algunos lo pintan) y dirigirse al soleado estado de California. El brillo del sol de California representará alcanzar la cima del programa en el cual usted participa. Al llegar allí, usted se habrá convertido en hombre o mujer EXITOSA. ¡Habrá alcanzado LA CIMA!

Lo PRIMERO que debe hacer es ENTRAR y ARRANCAR. No hay nadie en el MMN que haya ganado mucho dinero sin antes haber arrancado. La cantidad de dinero que se requiere para comenzar dependerá de la compañía y del programa que usted escoja como “vehículo”. Puede oscilar entre cero y US\$ 12,50, US\$ 45, US\$ 100, US\$ 200, y aun US\$ 500, ó más.

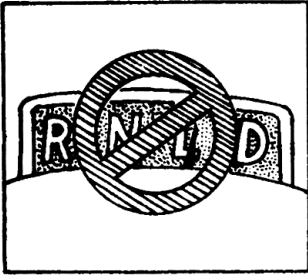


La SEGUNDA COSA que debe hacer antes de emprender el viaje, es comprar COMBUSTIBLE y ACEITE. Camino a la cima (California), usted consumirá combustible y aceite (Productos), y será necesario reponerlos. El MMN funciona mejor si los productos son de CONSUMO. Usted mismo usará los productos y los comprará una y otra vez y ...

A lo que remonta todo esto es que USTED MISMO DEBE CONSUMIR LOS PRODUCTOS de la compañía que representa.



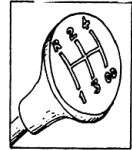
Recuerde que en la Presentación Servilleta N° 1 demostramos que con 780 distribuidores ya no importa el programa en que esté; tendrá un volumen considerable. Por supuesto que reconocerá usted las ventajas de construir un



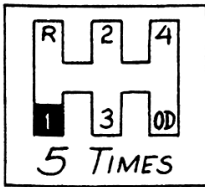
negocio con un vehículo cuyos productos son de consumo. La mayoría de las empresas MMN se encuentran en esta categoría. Los productos que no son de consumo por lo general se comercializan mediante los métodos de Comercio por menor y Ventas directas, aunque no siempre es así.

Otra ventaja que se deriva del uso personal de los productos es el entusiasmo que uno llega a sentir por los mismos. En vez de gastar grandes sumas de dinero en publicidad, las empresas MMN invierten su dinero en el desarrollo de productos, y, por consiguiente, pueden ofrecer un producto de mayor calidad a la de productos que comúnmente se expendien en las tiendas.

La TERCERA cosa que debe hacer, es cambiar a ALTA VELOCIDAD. Claro está que nadie arranca en ALTA velocidad. Todos empezamos en NEUTRO. (A propósito, tome nota de que no estamos manejando un “automático”) Quizás nos encontremos dentro del vehículo, aún estacionado, con la llave en el encendido y el motor prendido, pero si no salimos de neutro, nunca llegaremos a California, ni a



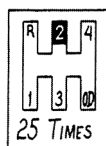
ninguna otra parte....



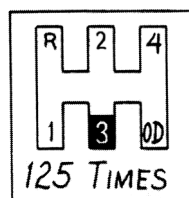
Para cambiar de marcha su automóvil, usted debe patrocinar a alguien para el negocio. Cuando usted patrocina a alguien, se encuentra en PRIMERA VELOCIDAD. Sugerimos que cambie a primera velocidad cinco veces, con 5 personas SERIAS. En una de las otras

Presentaciones le mostraremos la manera de determinar quienes, entre los suyos, son personas serias. Usted querrá que sus cinco

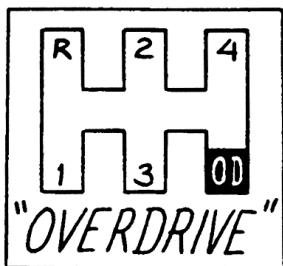
patrocinados TAMBIÉN se pongan en marcha. Para ello les ENSE—A cómo cambiar a primera velocidad patrocinando a alguien. Cuando cada uno de sus cinco patrocinados haya cambiado a primera velocidad 5 veces, usted habrá cambiado a SEGUNDA VELOCIDAD 25 veces.



Enséñele a sus cinco patrocinados a enseñar a sus cinco como cambiar a primera velocidad cinco veces, ellos estarán en segunda velocidad 25 veces cada uno, lo cual lo pondrá a usted en TERCERA VELOCIDAD 125 veces. Cuando



usted tiene distribuidores en el tercer nivel de su organización, usted está en TERCERA VELOCIDAD.



¿Ha notado usted con cuánta más suavidad se desplaza su automóvil en 4ª velocidad? ¡Así mismo sucede con su organización! Usted quiere estar en ALTA VELOCIDAD (4ª Velocidad) tan pronto como le sea posible. Cuando sus primeros niveles cambian a tercera velocidad, usted estará en CUARTA VELOCIDAD.

Por supuesto, usted desea que también su gente cambie a ALTA o CUARTA VELOCIDAD, y cuando lo hacen, usted estará en SOBREMARCHA.

¿Cómo se entra en SOBREMARCHA? USTED sencillamente AYUDA A ENSE—AR a las personas que usted patrocinó a llevar a su gente a la TERCERA VELOCIDAD, lo que les pone a ellos en cuarta, y a usted en SOBREMARCHA.

La CUARTA COSA, que debe hacer mientras va camino a California, es tomar tiempo para COMPARTIR los productos con las personas que viajan con usted.

Deje que los prueben. Permítales experimentar los beneficios de

los productos por si mismos. Cuando le pregunten donde pueden obtenerlos ...adivine que hará usted en ese momento.

Así es que comparta con sus amigos. Para un buen número de personas esto constituye el aspecto de la venta por menor del negocio.

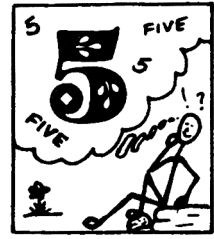
A estas alturas es importante notar que al cubrir las Presentaciones Servilleta N° 1, 2, y ahora la 3, le hemos ido revelando también las CUATRO COSAS QUE USTED TIENE QUE HACER para tener éxito. En ningún momento mencionamos que TENÍA que salir a vender. Dijimos que no hacía falta vender productos en el más estricto sentido de la palabra “vender”. SÍ DIJIMOS que usted tenía que COMPARTIR los productos con los amigos, y, aún con desconocidos, y que, cuando estos llegaran a reconocer el valor de los productos y del plan de mercadeo, se convertirían en NUEVOS AMIGOS.



Ni siquiera se necesitaría un gran número de clientes...digamos unos 10, o quizás menos. Si lo único que llegara a tener fueran 10 clientes... pues, ¡qué hay de ello! Sólo sería indicio de que el punto número 4 (en la próxima página) no representa sino una ínfima parte.

¿Qué pasaría si sacáramos el “4” del medio; aún así podríamos llegar a California cumpliendo con los requisitos de los primeros tres puntos

ADEMÁS, si no hiciera lo que el número tres indica (Cambiar a ALTA VELOCIDAD) y sólo se dedicara al número 4 (o sea, justamente lo que hacen los vendedores), jamás saldría de la rampa del estacionamiento. Una vez que haya comprendido y compaginado esto con los números 1 y 2, habrá comenzado a desarrollar la debida actitud MMN.



A partir del primer día, usted querrá grabar el NÚMERO “5” en el subconsciente de su nuevo distribuidor. Todo lo que el o ella necesita hacer es hallar a 5 personas que deseen enseriarse con el negocio.

Cuando usted se topa con el común de la gente y les pregunta cómo les va en el negocio, es factible que le contesten: “¡Que broma! No puedo encontrar a nadie que quiera vender”. ¡Allí está esa bendita palabra de nuevo, “vender”! ¡DEJE DE BUSCAR gente que quiera vender! EMPIECE A BUSCAR gente que quiera ganarse unos US\$ 600, US\$ 1.200, o US\$ 1,500 adicionales al mes, sin tener que “ir a trabajar” todos los días. ¿Conoce usted o conocen ellos a alguien así? Su respuesta, y la de ellos, al igual que la mía, será: “Por supuesto que sí, ¡todo el mundo!” Pues bien, esas son las personas con las que usted quiere ponerse en contacto, porque a todo el mundo le gustaría percibir ese tipo de ingreso.

Sencillamente señale que sólo se requieren de 5 a 10 horas de su tiempo libre a la semana para montar el negocio. Y, enseguida, apresúrese a decir: “¿Hay algo de malo en ello?”

La gente ingresa a veces a un programa de MMN pensando que, por el simple hecho de haberse afiliado, tendrán éxito. ¡No es verdad! Recuerde, el automóvil que estamos conduciendo a California no es de transmisión AUTOMÁTICA.

Conozco, y estoy seguro de que usted también, a personas que han ido a la universidad para obtener un título, y no hay absolutamente nada

de malo en ello. Tal vez sea usted uno de ellos. Asiste a clases cada día. Estudia todo el santo día y buena parte de la noche, semana tras semana, A—O TRAS A—O. Y entonces, cuando finalmente se gradúa, ¿cuánto dinero podrá ganar?

Así que, invierta entre 5 y 10 horas semanales de su tiempo en APRENDER las 10 Presentaciones Servilleta, y, todo lo que pueda sobre la empresa MMN a la cual representa. Tan pronto como las aprenda y comprenda, estará usted facultado para enseñarlas a otros. El libro que está leyendo hoy constituye la clave del éxito del mañana.

No queremos que se ponga nervioso por el hecho de no sentirse apto para enseñar a otros lo que está aprendiendo ahora. Es factible que ésta sea la primera vez que usted lee u oye sobre estos conceptos y realmente no esperamos que los domine lo suficientemente bien como para enseñarlos. Pero descuide, porque ¡NO TENDRÁ QUE HACERLO!

Recuerde que para ingresar a un programa de Mercadeo Multinivel, usted debe tener un PATROCINADOR. Si este patrocinador es un VERDADERO “patrocinador”, le ayudará a usted a patrocinar a las primeras cinco personas. Tome nota de que es una RELACIÓN DE APOYO. En el proceso de mostrarle las Presentaciones Servilleta a sus amigos en reuniones individuales o en grupos, su patrocinador lo estará entrenando a usted también.

A modo de sugerencia, le recomendamos que se fije algún tipo de meta. Cuando haya ascendido el 20% de la escalera de su programa, debería SABER y COMPRENDER las diez PRESENTACIONES SERVILLETA. Cuando haya ascendido las tres cuarta partes del camino, debería estar en condiciones de ENSE—AR a otros. Cuando haya alcanzado la cima, o se encuentre cerca de ella, estará en capacidad de ENSE—ARLE a su gente a ENSE—AR a otros. Es algo beneficioso que podrá DOMINAR en relativamente poco tiempo.

Con este libro, y, o la cinta de audio sobre el mismo tema, usted puede sentarse a leer y estudiar, o a escuchar las presentaciones una y otra vez. Si a usted le dieran la “asignación” de hacer lo anterior, y usted tuviera que repasar el material 5, 6, y aun 10 veces, y si esto significara que dentro de un año a partir de la presente fecha usted

podría estar ganando 2, 3, 4 e incluso, 6 MIL DÓLARES AL MES; ¿No valdría la pena dedicarle de cinco a diez horas semanales?

Pues bien, ¿No es está una manera bastante agradable de “regresar a clases”. Tendrá que admitir que sí. Échele un vistazo a los textos universitarios, y trate de asimilar su contenido; ¡no van a producirle a usted tales sumas de dinero!

¡Bienvenido a la Universidad MMN!

### **Cuatro cosas que debe hacer**

1. Entrar y Arrancar
2. Usar los productos
3. Cambiar a Alta Velocidad
4. Compartir con sus amigos (al por menor)



