



¿Cómo trabajar con redes de mercadeo?

Esta estrategia no requiere grandes inversiones y es bastante fácil de aplicar. Pero, para que funcione, hace falta seguir algunos pasos.

Si lo que quieres es aplicar esta estrategia en tu negocio, podrías seguir los siguientes pasos.

1. Ten un plan estratégico

Cada estrategia de mercadeo requiere una buena planificación para que funcione. Y con el mercadeo en red no sería diferente.

Si bien es relativamente sencillo lanzar un proyecto de reclutamiento o representar una marca, es importante considerar algunos puntos importantes.

Si tienes la intención de actuar como revendedor, empieza a revisar productos que pueden ser muy interesantes de vender. Esto da una buena indicación de lo que al público le gustaría comprar.

Una vez que hayas listado un producto con el que te identificas, es muy importante enumerar las compañías que operan en este **nicho de mercado** y qué pasos necesitas dar para convertirte en su representante.

Lo mismo ocurre con aquellos que ya tienen un producto y están considerando empezar un programa de reclutamiento. Analiza el comportamiento de tu público y asegúrate de que las empresas de tu nicho ya trabajan con el mercadeo en red y cómo aplican esta estrategia.

Así, tu planificación debe incluir:

- **Encuesta de mercado**
- Plan de ventas
- Planificación de mercadeo
- Establecimiento de metas y objetivos a largo plazo

Finalmente, recuerda que esta planificación puede y debe cambiar con el tiempo, a medida que cambia el mercado.

2. Elige buenas empresas

Si planeas representar alguna marca, busca un negocio sólido que ya haya ganado credibilidad y **autoridad** entre el público.

Al hacerlo, evitas una variedad de problemas, como demoras en la entrega de productos, productos de baja calidad y servicio deficiente.

Además, investiga el máximo de informaciones posibles sobre el negocio que deseas representar para asegurarte de que sea confiable, como, por ejemplo:

- ¿Quiénes son los directores y gestores de la empresa?
- ¿La empresa ofrece alguna **capacitación** a los revendedores?
- ¿La marca ofrece un plan de acción o recomendación de mejores prácticas para colaboradores y representantes?
- ¿Cuál es la reputación de la empresa en el mercado?

3. Construye buenas alianzas

La gran clave para el éxito del mercadeo en red son las alianzas de negocios. Al fin y al cabo, ¡Aquí es donde puedes escalar tu negocio con más vendedores, clientes y, por supuesto, ganancias!

Una forma de hacer vínculos es reclutando a nuevos vendedores para tu red. En este caso, ellos recibirán parte de la comisión, pero ayudarán a multiplicar las ventas y las ganancias.

Otra opción es contactar a marcas que trabajan en un nicho relacionado con el tuyo para que ayuden a publicitar tu contacto.

Lo importante es buscar a socios que estén en sintonía con tu negocio y que tengan objetivos similares. Esto aumenta las posibilidades de que tus ingresos aumenten.

4. Apuesta por varios canales

Finalmente, es importante que no te olvides de divulgar los productos que has elegido representar. Ya que, “A quien no es visto, no se lo recuerda”.

Puedes usar varios canales, como redes sociales o un blog, por ejemplo. Lo importante es estar presente en los medios offline y online utilizados por tu público objetivo.

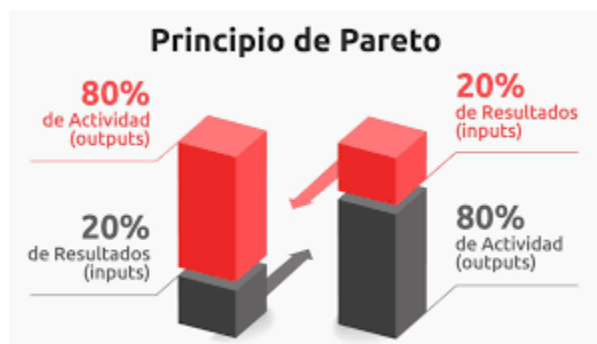
Y cuando produzcas contenido para estos canales, intenta destacarse de la competencia. Ofrece informaciones relevantes a la audiencia y sé siempre transparente sobre los productos que estás vendiendo.

Y, sobre todo, construye una relación sólida y cercana con el público. Fomenta el compromiso y asegúrate de contestar a los comentarios, críticas y sugerencias de los seguidores.

Con la información de este artículo, podrás saber si emprender en este mercado y expandir tu red es lo que en realidad buscas.



Tú y Yo



Negocio en Red

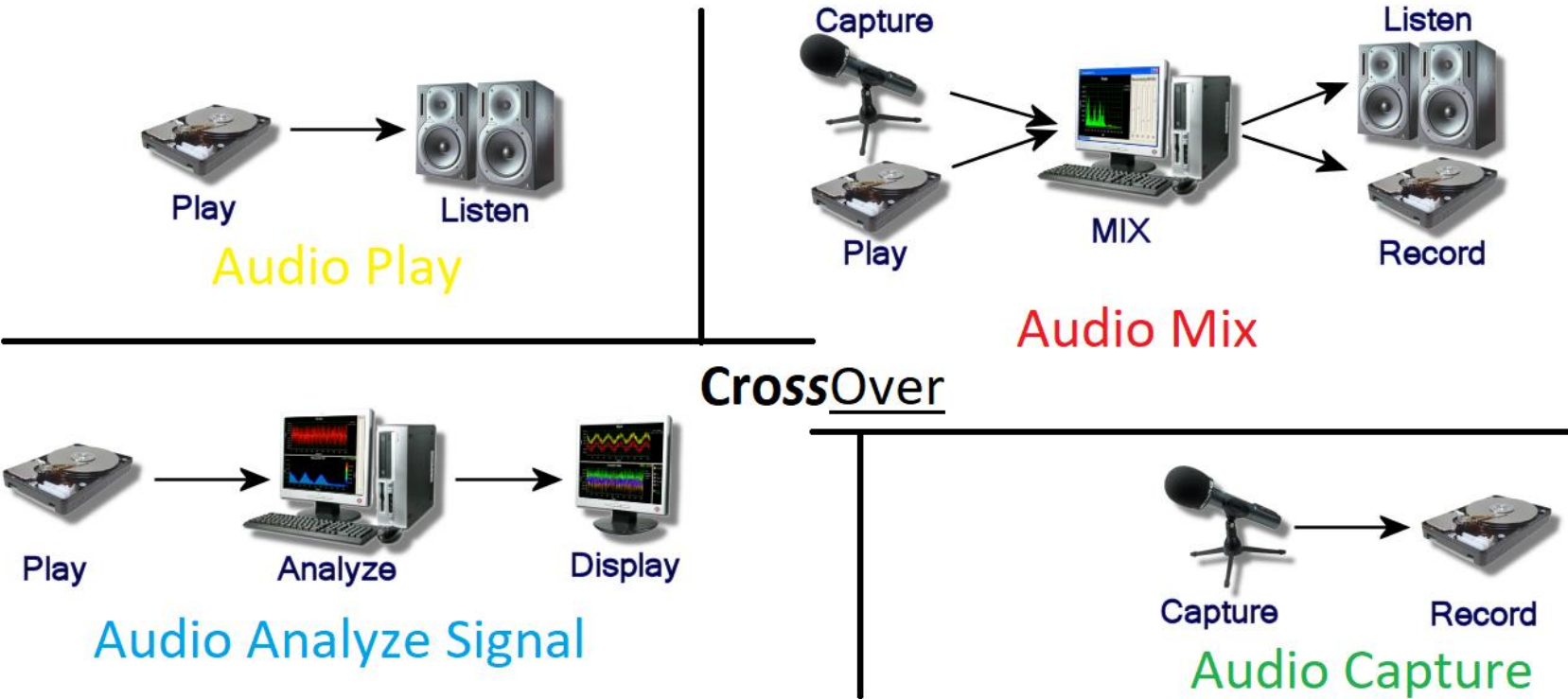
del

Templo, Casa,
Emprendimiento,
Empresa,
Espiritual, Ect.

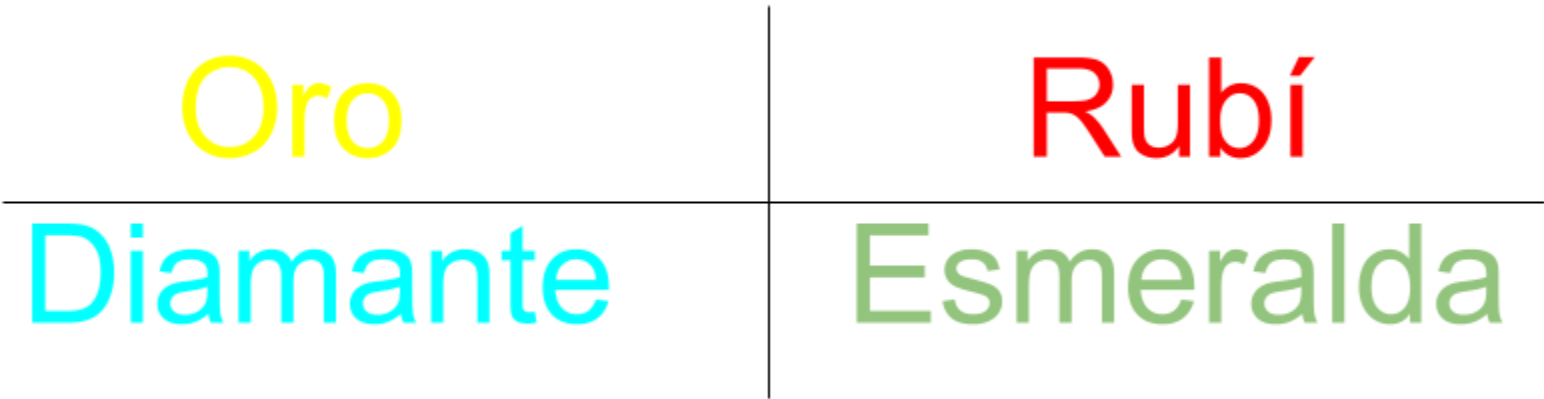
(Chilpancingo, México,
Estados Unidos, Ect.)



First	Next
Finally	Then



Money	Trade
Business	Investor



World

China

Usa

Euro

Banco

Gobierno

Pueblo

Estado

Préstamo

Crédito

Deuda

Mora

Trabajos a Tiempo
Completo

Trabajos de
Medio Tiempo

Trabajos por
Horas

Trabajar desde
Casa

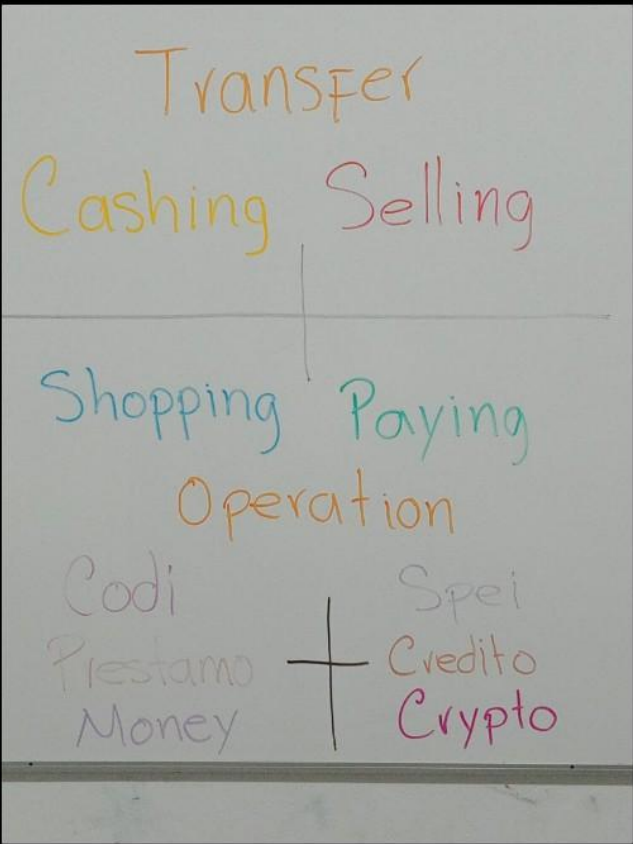
Por Tarea

Por Unidad de Obra

Por Pieza o Destajo

Por comisión

Por Unidad de tiempo



Abarrotera

Bodega

Tiendita

Mini-Super

Ingreso
Meta
Ganancia

Crecimiento
Rentabilidad
Inversión

Guardo

Ahorro
Plazo
Retorno

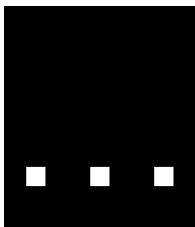
Seguridad
Riesgo
Gasto

Las 4 Leyes Clave de las Cruzarias y de Los Cruzarios:

- **Ley de la Oposición (Oposición):** Yin y Yang son opuestos (frío/calor, oscuridad/luz, femenino/masculino), pero no son enemigos, sino polos de una misma realidad que se definen mutuamente.
- **Ley de la Interdependencia (Interdependencia):** No pueden existir el uno sin el otro; uno contiene la semilla del otro (el punto blanco en la parte negra y viceversa), creando un todo completo.
- **Ley del Equilibrio Mutuo (Crecimiento y Decrecimiento):** Cuando uno aumenta, el otro disminuye (como el día y la noche), buscando un equilibrio dinámico. El exceso de uno lleva al desequilibrio.
- **Ley de la Transformación (Intertransformación):** Bajo ciertas condiciones, uno puede convertirse en el otro (el frío extremo se vuelve calor, la actividad se convierte en descanso). Es un cambio cualitativo y cíclico.



End.
The Final.
Fin.



y etc.