

# 25 consejos de Éxito para comenzar el Negocio AMWAY.

---

1. Cuando comiences tu negocio de Amway escribe tus planes y metas. "La mayoría de la gente no planea fallar sino que fallan por no planear". Toma un buen tiempo para escribir y definir tus metas, lo que quieres obtener de este negocio. Se realista, pero desafíate a la vez. Extiéndete a ti mismo a alcanzar metas más grandes. Lo que la mente puede concebir, eso puede conseguir.
2. Comienza de inmediato, No esperes a que todo sea perfecto para comenzar. Eso nunca sucederá. No dejes este asunto para después solo comienza.
3. Trata este negocio de manera seria, como si fuera un negocio de tiempo completo y haciendo esto pronto lo será.
4. No enfoques tu atención en tratar de auspiciar a ese "Gran Pez" que te dice que te va a traer como 120 personas al grupo. Claro, sería fantástico, pero no te dejes engañar por el encanto y la emoción. Este Negocio se hace sobre números reales y en equipo.
5. Tienes que saber que el rechazo es parte del éxito. No todos van a querer lo que tú tienes. Hay un montón de gente que aunque le bajes una carretilla de oro en su jardín, no lo verán al pasarle por al lado. No te desalientes cuando no vean la oportunidad, ya que hay miles que la están buscando, es cuestión de seguir ofreciendo lo que tienes.
6. Seguimiento! Este es tal vez el factor más importante del éxito. No sé si lo has escuchado, pero las fortunas en este negocio se hacen a partir de los seguimientos. Es muy improbable que la gente te llame después de una presentación, pero se unirán a tu negocio si tú los llamas para ayudarles a resolver sus problemas financieros. Esa llamada sincera al día siguiente les demuestra que tú le importas. La gente entra porque encuentra amistad y compañerismo.
7. Ten paciencia. Los grandes ingresos nunca llegan de la noche a la mañana. Y es especialmente verdad si solo estas trabajando este negocio como si fuera de tiempo parcial mientras trabajas en otro de tiempo total. Puede que te lleve un año o dos poder alcanzar tu meta y dejar tu trabajo actual. Si supieses que podrías dedicarte a tu negocio tiempo completo en tan solo un año... valdría la pena esperar?
8. No le des a tus nuevos socios expectativas muy altas. Permíteles saber que esperar. Siempre sé honesto con ellos.

9. Date cuenta que tu negocio requerirá algo de inversión. Así como cualquier otro negocio, este va a requerir una inversión en herramientas de contacto y seguimiento. Lo más interesante es que para desarrollar tu negocio no necesitas pedir un préstamo en el banco.
10. No permitas que nada te haga desistir de tu negocio y haga que te rajes. Solo puedes fallar si abandonas tus sueños.
11. No pienses que por haber hablado con algunas personas y haber vendido algunos productos va a hacer que te lluevan los cheques de bonos y compensaciones. Te llevará al menos unos 3 a 4 meses llegar a tu meta de 50 clientes para generar un buen ingreso en las ventas.
12. Ayuda a los que auspicias lo más que puedas. Ayúdalos a comenzar correctamente, Ayúdalos a auspiciar sus primeras 3 personas. Hazles saber que estas ahí para apoyarlos. Enséñales a tus nuevos socios la importancia de hacer lo mismo con aquellos que comiencen el negocio con ellos. Esto formará un trabajo en equipo muy sólido.
13. No hagas por tus socios cosas que deberían hacer ellos mismos. Hay una línea muy fina entre ayudarlos y hacerles todo el negocio por ellos. Entiende que tus socios harán lo que te vean hacer a ti. Sé el EJEMPLO. Haz todo lo que quieres que tus socios hagan. Asegúrate que el ejemplo que das sea el que quieras seguir si estuvieses en sus zapatos.
14. No pierdas el tiempo con los cínicos o los que no están motivados. Ellos NO TENDRAN éxito en este negocio, y de hecho en ningún otro negocio. Tratar de arrastrar a alguien a tu negocio solo hará que se drenen tus energías y te vas a bajonear. Déjalos y sigue hacia adelante.
15. No llores ni te quejes con tu equipo de apoyo cada vez que tengas algún problema. Nadie quiere pasar tiempo con quejosos y llorones.
16. Siempre opera tu negocio de una manera ética y profesional. No digas cosas que sean falsas con respecto a tu negocio con el fin de impresionar, no exageres tus ingresos. Dale a tus prospectos los hechos y así confiarán en ti. La gente puede ser más inteligente de lo que piensas. La mayoría puede olfatear si estas siendo deshonesto con ellos. Entonces perderás tu credibilidad y también tus prospectos.
17. Aprende todo lo que puedas sobre tu Negocio Amway y del Marketing Multinivel. Mantente informado de todo lo que suceda en la industria. Aprende lo suficiente de los productos de tus competidores como para responder los interrogantes que tus prospectos tienen con respecto a la diferencia entre ellos y así convencer de la calidad de tus productos
18. Piensa en GRANDE! Sueña sueños grandes. Ponte metas GRANDES. El pensamiento pequeño produce resultados pequeños. Vive la vida sin ponerte límites a ti mismo.

19. Mantente en contacto directo con las personas que has auspiciado personalmente en tu red. Hazles saber que te interesas por ellos y que estás allí para ayudarles. Felicita a los que están poniendo el esfuerzo y teniendo los resultados. Al menos envíales un mail felicitándolos cuando auspician uno nuevo. Déjales saber que están haciendo un trabajo Excelente.
20. Mantente siempre ENTUSIASMADO! Sonríe mientras estas en el teléfono. Disfruta de todo lo que hacés y haz que otros lo disfruten también. El entusiasmo es algo muy contagioso!
21. Cuando encuentres nuevas maneras para construir tu negocio o nuevas maneras de hacer las demostraciones de productos, comparte inmediatamente estas cosas con tu grupo. Recuerda.... La duplicación es la llave para el éxito en tu negocio.
22. Mantén tu negocio organizado. Desarrolla en un cuaderno o en tu PC un perfil de clientes, prospectos y socios. No olvides de anotar cumpleaños, nombre de hijos y cónyuge y otras cosas que creas importante. Algo que haga sentir especial a las personas a la hora de llamarles para promover un producto o un evento.
23. Escucha al menos un CD por día. Lee un libro al mes. No te pierdas ninguna de las funciones que Amway prepara para ti y tu grupo. Esto te pagará grandes dividendos durante los próximos meses. Averigua con tu equipo de apoyo todo lo que puedes hacer para desarrollar tu persona, para poder convertirte en un profesional de esta industria.
24. No permitas que los pequeños problemas y los rechazos que se presenten te depriman o te tiren abajo. Solo piensa en positivo y SIEMPRE mantente enfocado en el SUEÑO.
25. DIVIERTETE!!!. La gente solo quiere estar donde otros la están pasando bien, diviértete en todos los momentos de tu vida. Diviértete haciendo tu negocio, haciendo las aperturas (inauguraciones de Negocios) a tus nuevos empresarios. Haciendo esto muchos van a querer unirse a tu grupo porque ven que hacer esto no es algo tedioso sino algo divertido.

Frank