

**DAVE RAMSEY
ESTA INCORRECTO**



Network Marketing Pro®

Hola a todos, este es Eric Worre, y bienvenidos a Network Marketing Pro.com . Y hoy tengo un problema con el Sr. Dave Ramsey, y aquí está el porqué. Ayer estaba conduciendo en el coche, dirigido al gimnasio a hacer ejercicio y oí - encendí la radio y Dave Ramsey estaba hablando, y me gusta escuchar a Dave. Dave habla de la responsabilidad financiera. Dave habla de salir de la deuda, todos conceptos con los que yo estoy de acuerdo. Pero, en esta llamada particular- recibió una llamada de una joven y sólo escuche la segunda mitad de la llamada. No escuche todo, pero me dio el contexto para el resto de su respuesta y la persona que llamo estaba diciendo, "Oye, tengo estas esperanzas empresariales. Tengo estos sueños empresariales, y he encontrado esta compañía de mercadeo en red que creo que es una solución para mí. Un amigo me presentó a esta empresa de mercadeo en red." Y procedió a echar agua fría sobre ella de una manera muy irresponsable. Y Dave, espero que este mensaje llegue a ti por lo que al menos puedes escuchar mi perspectiva sobre esto. Quiero hablar con Dave primero - Dave si escuchas esto, y entonces yo quiero hablar con la joven y el resto de ustedes pueden escuchar. ([Haga clic aquí](#) para ver el episodio de Dave Ramsey a cual me estoy refiriendo.)

Básicamente lo que Dave dijo fue: "¿Estás segura que este es tu sueño? ¿Estas segura que esta es la mejor manera empresarial para ti? Tu sabes, estos vendedores de red, hacen que parezca muy fácil, pero es difícil. Es un trabajo difícil. Y tengo amigos que tienen éxito en el mercadeo en red, pero es un trabajo difícil. Y es este exactamente el producto que deseas estar representando? Y es esto....." Y nada más duda, tras duda, tras duda, tras duda, agua fría, tras agua fría, tras agua fría, tras agua fría sobre esta joven. "¿Y sabes, te das cuenta que por el resto de tu vida sólo vas a estar reclutando? Eso es todo lo que es, reclutar. Y es eso lo que realmente quieres hacer? ¿Quieres ser un reclutador? ¿Quieres que tus amigos te miren raro porque estos vendedores de red enloquecen a todo el mundo? "

Por lo que me hizo hervir la sangre un poco porque Dave, no le dijiste toda la verdad. Esta es la verdad. En cuanto a las opciones empresariales, deberías ser la defensa del mercadeo en red por encima de todos los demás porque es la más financieramente responsable de todas las opciones. La persona de promedio en los Estados Unidos que quiere empezar un negocio tradicional, gasta \$65,000 en hacerlo, del dinero que tú sabes, Dave, que deberían ahorrar e invertir en su



futuro, \$65,000 prestado de amigos y familiares; \$65,000 en un negocio de cual no saben nada la mayor parte del tiempo, y el 90% de ellos fracasan en el transcurso de cinco años.

Así que en el mercadeo en red, Dave, lo que tenías que decirle es: "Oye, escucha, si tienes esperanzas y sueños empresariales, el mercadeo en red es definitivamente mejor, porque en lugar de \$65,000, tu podría hacerlo con \$1,000 o menos." E incluso con eso, Dave, dijiste, "Oh, tu puedes salirte quedando con un montón de productos en tu garaje." Eso ni siquiera es cierto. Tienes que ser educado en eso. Casi todas las empresas de mercadeo en red en el mundo tienen una póliza de readquirir de 90%. 90%. Así que si gastan \$1,000 al iniciar su negocio y consiguen un poco de inventario inicial, el riesgo es de \$100, no \$65,000. Entonces, ¿cuál es la opción más responsable financieramente de una persona que quiere seguir sueños empresariales, sólo desde el punto de vista económico? Es el mercadeo en red. Es el más seguro. Es lo más libre de riesgo cuando se trata sólo de los dólares.

Ahora, la segunda cosa de cual hablaste fue que "todo lo que vas a hacer es estar reclutando." Aquí esta una mejor manera de decirlo, Dave. Todo lo que haces es expandir tu red y expandir la productividad de esa red. Tú expandes tu red, y expandes la productividad de esa red. Y ¿adivina que es lo que has hecho, Dave, toda tu carrera? Tú expandes tu red de radio, y luego la productividad a través de la publicidad de todo lo demás se ha ampliado de manera exponencial. Expandiste tu red de asesores financieros. Todos esos asesores que tienes en todos los estados, en todo el mundo, que están proporcionan consejos para ti dentro de tu red, que te dan un pequeño pedazo del pastel. Los ricos en este mundo, Dave, tú sabes que construyen redes, buscan redes, y luego aumenta la productividad de esas redes. El mercadeo en red no es diferente. Es lo mismo.

Lo que hacemos es, crecemos redes de personas. ¿Eso quiere decir que hablamos con la gente acerca de ser parte de esa red? Sí. ¿Eso significa que ayudamos a otras personas a hacer lo mismo? Sí. ¿Por qué? Estamos tratando de expandir la red y llegar a más personas. Y luego tratamos de aumentar la productividad de esa red. No se trata sólo de reclutamiento, se trata de movimiento de producto. Reclutamiento expande la red, pero la red por sí mismo no le paga a nadie. La



única manera que la gente consigue ser pagada en el mercadeo en red es cuando el producto se mueve a un consumidor.

Por lo tanto, ¿es una "cosa mala", el reclutamiento? No. Es la construcción de una red y expandiendo la eficiencia y la productividad de esa red, al igual que tú lo haces, al igual que prácticamente todos los empresarios en el mundo lo hacen. Expanden su influencia. Expanden la productividad de su influencia y utilizan eso para crear riqueza.

Lo siguiente que hiciste es nada más dijiste, "Bueno, no muchas personas tienen éxito. Ya sabes, realmente tienes que trabajar duro." El 90% de las empresas tradicionales fallan; ellos trabajan duro. 90% de la gente de ventas que entran en las ventas abandona la pista de ventas; ellos trabajan duro. 90% de los agentes de bienes raíces que obtienen su licencia de bienes raíces nunca venden una sola casa. Parte de esto es la ley de promedios, la comprensión de que no todo el mundo va a tener éxito, sobre todo cuando tienes una operación empresarial, sobre todo cuando las personas están por su cuenta, especialmente cuando puede que entran y sin entrenamiento, correcto, para poder empezar? Ese es el mundo real. "Pero vas a trabajar duro, y no muchas personas tienen éxito." Esta es la verdad. ¿Quieres estar en el 1% de los perceptores de ingresos en los Estados Unidos? 1% - esas personas hacen \$400,000 al año - 1%. Tú quieres estar en el 1%? ¿Qué te hace pensar que algo en el mercadeo en red va a ser diferente? Si quieres estar en el 5% superior en los Estados Unidos, es \$166,000, y la mayoría de las personas, el 75% de los hogares tienen dos ingresos, dos personas que trabajan a tiempo completo para poder crear esos \$166,000. Esas personas se mueven al 5% superior. Así que hay, el otro 95% que no logran ese éxito? Por supuesto.

Así que en lugar de pintar el mercadeo en red como esta excepción en particular en la que sólo unas pocas personas tienen éxito, ¿por qué no compararlo con el resto del mundo donde hay ganadores y hay perdedores; hay personas que logran y personas que deciden no hacerlo; hay personas que enfrentan a su miedo y personas que no lo hacen, y compararlo de esa manera. Eso sería una comparación más justa.



La otra cosa de cual hablaste es de "molestar a tus amigos" y fastidiar la gente. Y yo te daré dos cosas. Uno de ellos es, el mercadeo en red en su conjunto ha establecido una expectativa poco realista en todo el mundo. Hemos hecho que parezca demasiado fácil para cuando hablamos con los prospectos. Ningún argumento allí. Eso es lo que he hecho durante los últimos siete años es martillar el mensaje de, no hay necesidad de exagerar, la verdad es lo suficientemente buena, no es necesario exagerar ingresos, no es necesario exagerar productos. Te voy a dar eso. Y también, para las personas que corren por y molestan a sus amigos y familiares porque no tienen habilidades, trabajamos en eso también. Y eso está cambiando. Está mejorando en todo el mundo.

Pero esto es lo que quiero decir, Dave. Y la razón por la que creo que necesitas ser un campeón para el mercadeo en red, para alguien que decide tomar un camino empresarial, lo tienen por dentro, el mercadeo en red ofrece alternativa para que una persona entre con prácticamente cero riesgos. La compañía incluso vuelve recomprar, lo que tú quieras hacer, frente a un negocio tradicional. La empresa proporcionará todo el producto, el desarrollo de productos, toda la inversión de armar la infraestructura necesaria para apoyar ese negocio. Un distribuidor de mercadeo en red puede construir no sólo en su mercado local, pero puede construir tal vez en diferentes estados, tal vez en diferentes países de todo el mundo desde su teléfono, desde su portátil. Un distribuidor de mercadeo en red puede hacerlo a tiempo parcial, sin poner en peligro su familia y su carrera y sus finanzas y todo lo demás. Un distribuidor de mercadeo en red puede entrar sin entrenamiento y obtener apoyo dentro de ese ambiente frente a estar prácticamente solo, nadando con los tiburones haya afuera con el resto del ambiente. Eso es lo que una situación de mercadeo en red ofrece. Así que por qué no fuera ese gran campo de aprendizaje para la persona promedio para poder salir y hacer algo de miedo para ellos, pero importante para ellos, de dar ese paso empresarial?

Yo digo todo el tiempo, y creo en ello que es cierto, el mercadeo en red no es perfecto. Tiene sus desafíos al igual que todas las profesiones. La industria de servicios financieros no es perfecto; tiene sus desafíos. Sin embargo, el mercadeo en red no es perfecto, pero es mejor si tienes un hueso empresarial en tu cuerpo, es mejor.



Por eso digo todo eso a Dave, y Dave, espero que lo recibas en el espíritu de - tu sabes cuándo entras en mi mundo - si entro y le doy asesoramiento financiero, oye, llámame para preguntar. Tu entras en mi mundo y hablas del mercadeo en red como si lo sepas - Tengo que nombrarlo. Lo siento. Y respeto tu trabajo, pero en este caso, tú estás fuera de la base. Y preferiría que sólo les digieras: "Mira, sal del mercadeo en red, porque lo odio." Yo prefiero que hagas eso que esto, "Oh, bueno, ¿estás seguro? Sólo piensa en ello." Esta pequeña insinuación, llovizna llena de dudas que rociaste sobre esta joven. Por lo tanto, lo digo en el amor. Lo digo en el respeto, ¿de acuerdo?

Ahora, a la joven que llamo, no sigas su consejo. Tu elección, tus instintos están en lo cierto. Tus instintos están en lo correcto. Se trata de una mejor manera. Esto te permite crear influencia en tu vida. Esto te permite flexionar tu músculo empresarial. Esto te da acceso a, es de esperar - No sé la empresa que estás mirando - grandes productos, servicios de calidad, te da la capacidad de escalar tu vida, te da la habilidad de tomar cargo; te da la habilidad de ayudar no sólo a la salud y la riqueza - la salud de otras personas, pero la riqueza de otras personas. Una de las mayores alegrías del mercadeo en red es ver que la bombilla se enciende en una persona que entra a la organización, donde finalmente ven - empiezan a soñar de nuevo. Y tú tienes la oportunidad de poder darles eso a otras personas. Tú tienes la oportunidad de crecer y contribuir y dejar un legado y construir una red que es insuperable. Puedes hacerlo desde tu sala. Puedes hacerlo desde tu casa. Puedes hacerlo desde tu teléfono. Puedes hacerlo desde tu portátil. Por qué no? ¿Quieres iniciar un negocio de limpieza en seco? De Verdad? Que desea abrir algo en un centro comercial? Firmar un contrato de arrendamiento a largo plazo? Pregúntale a Dave sobre la sabiduría de eso. Pero por favor. Entra aquí y aprende. Entra aquí y crece. Entra aquí y construye algunas relaciones. Entra aquí y expande algo, construye algo desde cero, desde el principio con un sistema de apoyo increíble. El mercadeo en red no es perfecto, pero es mejor. Y si estás escuchando esto y estabas en Dave Ramsey, y has tenido esta conversación, espero que algún día nos encontremos y me cuentes tu historia acerca de cómo destrozaste en el interior de este negocio de mercadeo en red y tomaste a todos los escépticos, incluyendo Sr. Dave Ramsey, y les demostraste que estaban equivocados.



Ese es nuestro programa para esta semana. Espero que estén teniendo un tiempo increíble. Espero que estén viviendo una gran aventura. Damas y caballeros, mi deseo para todos ustedes es que decidan convertirse en profesionales del mercadeo en red; que decidan por Go Pro, ya que es un hecho que tenemos una mejor manera, ahora vamos a decirle al mundo. Todo el mundo, tengan un día increíble, tengan una semana increíble, y nos vemos la próxima vez. Cuídense.

Hola a todos, es Eric Worre. ¿Te ha gustado este episodio? Asegúrate de suscribirte a lo siguiente y de contarles a tus amigos sobre nosotros. Para obtener una copia gratis de mi libro Go Pro pueden ir a el enlace siguiente - <http://www.gratisgopro.com> so pagan envío de \$6.95. Si deseas la información de clase mundial gratis en todo lo relacionado a la gran profesión de mercadeo en red, visítanos en <http://www.networkmarketingpro.com> e introduce tu nombre y correo electrónico para nuestra lista de boletín. Hasta la próxima, hazlo un gran día.

