



NETWORK MARKETING

CONSTRUYE UNA RED SÓLIDA

Y CONVIÉRTETE EN UNA EXPERTA
EN RELACIONES

Susana del Pozo

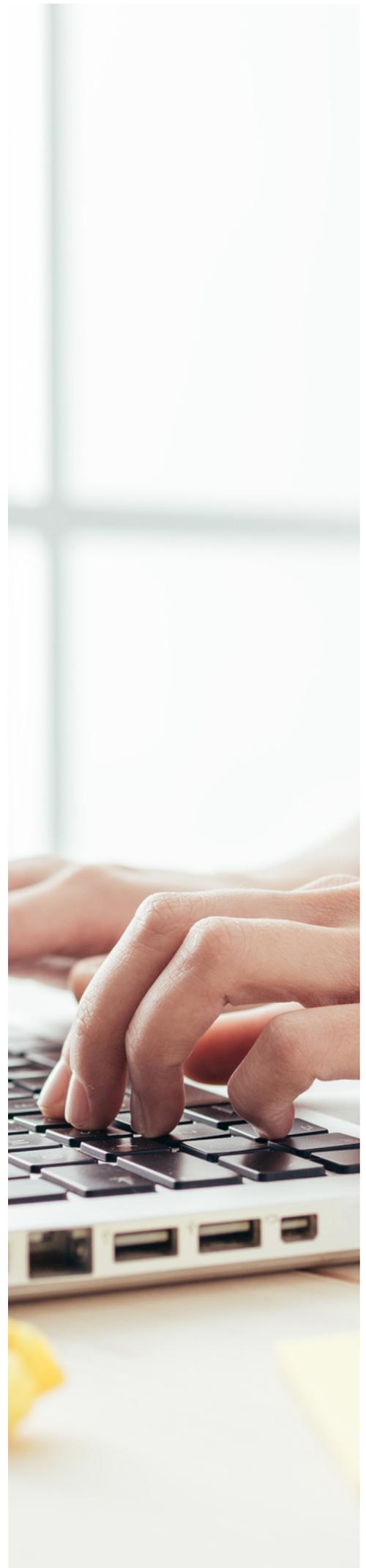


Tabla de Contenido

- 01** La base de un network sólido
- 02** El arte de la conexión
- 03** Desarrollar relaciones duraderas
- 04** Ampliar tu red
- 05** Convertirse en un líder en la construcción de redes
- 06** Superar los desafíos en la construcción de redes
- 07** Medir y mejorar tus resultados

¿Te gustaría aprender cómo crear un network sólido y exitoso en el network marketing?

Si es así, ¡este artículo es para ti!



Capítulo 1:

La base de un network sólido

La base de un network sólido es tener relaciones de confianza y valor con las personas que forman parte de tu red. Esto significa que no solo debes enfocarte en vender productos o servicios, sino también en ofrecer soluciones, apoyo, educación y motivación a tus prospectos y clientes. De esta manera, lograrás crear una conexión emocional con ellos, que te permitirá fidelizarlos y generar referencias.



Para lograr esto, es fundamental que tengas una mentalidad centrada en la construcción de redes. Esto significa que debes ver cada interacción como una oportunidad para ampliar tu círculo de influencia, generar confianza y crear valor.

No se trata de buscar solo tu beneficio, sino también el de los demás.

Así, podrás crear relaciones ganar-ganar, que te abrirán las puertas a nuevas oportunidades de negocio.

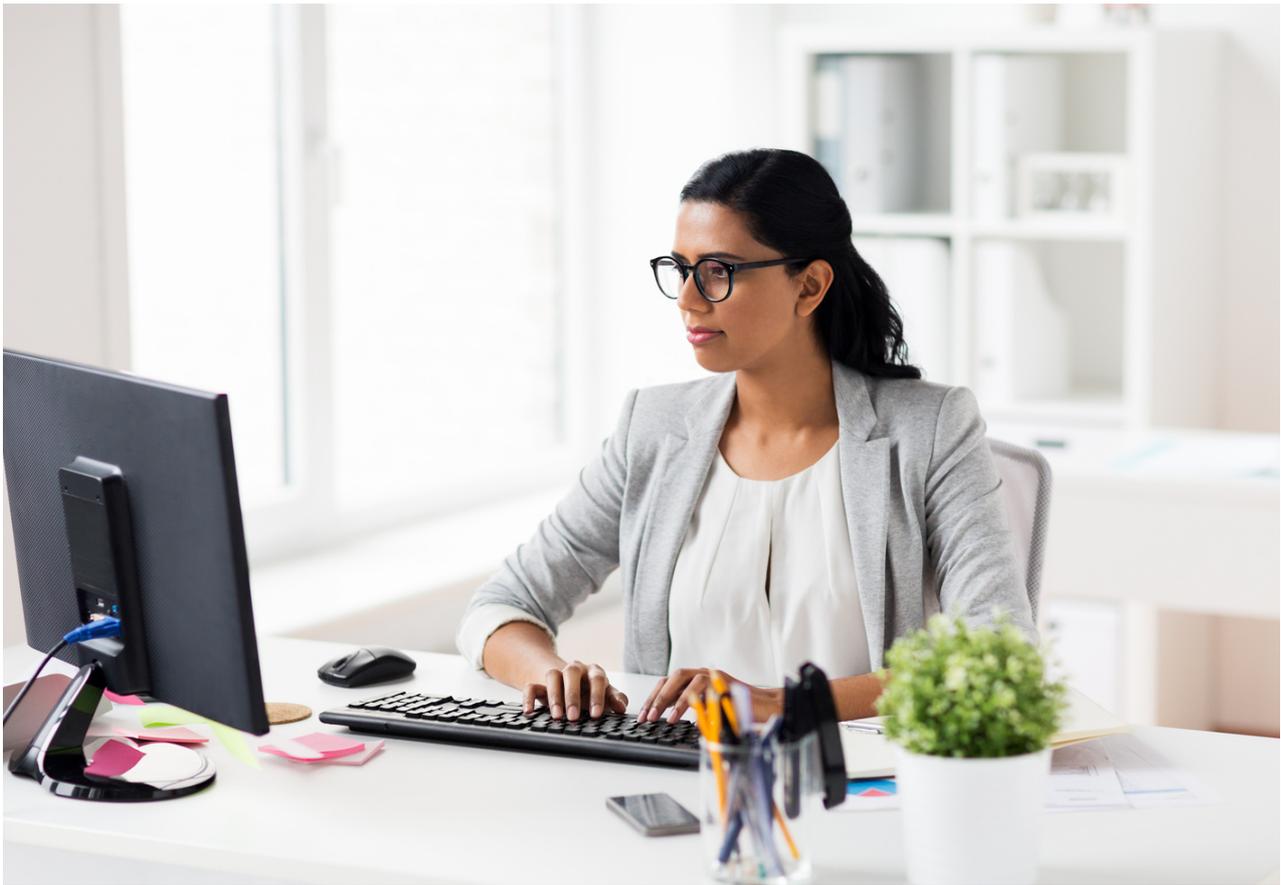




Por último, es importante que tengas claros tus objetivos en la construcción de contactos.

- ¿Qué tipo de personas quieres atraer a tu red?
- ¿Qué necesidades o problemas puedes resolverles?
- ¿Qué valor puedes ofrecerles?
- ¿Cómo puedes mantener el contacto con ellos?

Estas son algunas preguntas que te ayudarán a definir tu perfil ideal de prospecto y cliente, y a diseñar tu estrategia de comunicación y seguimiento.



Capítulo 2: El arte de la conexión

Cómo crear una primera impresión impactante:

La primera impresión es la que cuenta, dicen por ahí. Y es cierto.

En los primeros segundos de conocer a alguien, esa persona se forma una opinión sobre ti que puede ser difícil de cambiar.

Por eso, es importante que cuides tu apariencia, tu lenguaje corporal y tu tono de voz. Sonríe, mira a los ojos, saluda con firmeza y muestra interés por la otra persona. Así le transmitirás confianza, seguridad y simpatía.

La importancia de escuchar activamente en las conversaciones:

Escuchar activamente significa prestar atención plena a lo que dice la otra persona, sin interrumpirla ni juzgarla.

Es mostrarle que te importa lo que piensa y siente, y que quieres entender su punto de vista. Para escuchar activamente, puedes usar técnicas como asentir con la cabeza, hacer preguntas abiertas, parafrasear lo que dice y dar feedback positivo.

Así le demostrarás respeto, empatía y aprecio.



Cómo establecer conexiones genuinas y auténticas con los prospectos: Para conectar con tus prospectos, no basta con escucharlos.

También tienes que compartir algo de ti mismo, mostrar tu lado humano y vulnerable.

No se trata de contarles tu vida personal, sino de revelar algo que te apasione, que te motive o que te inspire.

Algo que tenga que ver con tu propósito, tu visión o tu misión. Así les harás sentir que los conoces, que los entiendes y que los quieres ayudar.



Capítulo 3: Desarrollar relaciones duraderas

Mantén y nutre las relaciones en el network marketing.

No basta con contactar a alguien una vez y esperar que se convierta en tu cliente o socio.

Es importante que mantengas el contacto de forma regular, mostrando interés por su situación, sus necesidades y sus objetivos.

Así podrás ofrecerle soluciones personalizadas y generar confianza.



Utiliza estrategias efectivas para el seguimiento y la comunicación continua.

No se trata de enviar mensajes genéricos o automatizados, sino de adaptarte al estilo y al ritmo de cada persona.

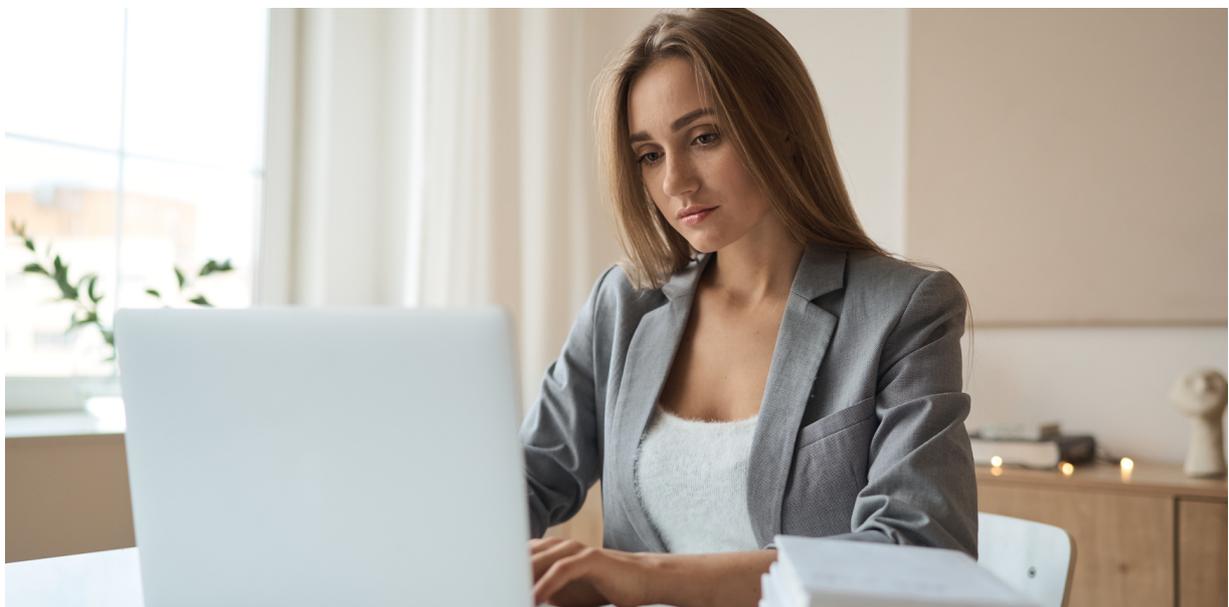
Puedes usar diferentes medios, como llamadas, correos electrónicos, redes sociales o aplicaciones de mensajería.

Lo importante es que seas consistente y profesional en tu comunicación.

Crea valor agregado para tus contactos y prospectos.

No te limites a hablar de tu producto o servicio, sino que aporta información útil, consejos, testimonios, casos de éxito o cualquier otro contenido que pueda ser de interés para tu audiencia.

Así podrás posicionarte como un experto en tu campo y generar más atracción hacia tu oferta.



Capítulo 4: Ampliar tu red

Lo primero que debes hacer es definir tu público objetivo, es decir, el tipo de personas o empresas que pueden estar interesadas en tu producto o servicio. Una vez que tengas claro quién es tu cliente ideal, puedes empezar a buscarlo en las diferentes redes sociales y plataformas digitales que existen.

Por ejemplo, si tu negocio está relacionado con el sector profesional, puedes usar LinkedIn para buscar y contactar con potenciales clientes.

Si tu negocio está enfocado al sector creativo, puedes usar Instagram o Pinterest para mostrar tu trabajo y atraer a tu audiencia.

Si tu negocio está dirigido al sector educativo, puedes usar YouTube o Udemy para compartir tu conocimiento y generar confianza.





Una vez que hayas encontrado a tu público objetivo en las redes sociales y plataformas digitales, el siguiente paso es conectar con ellos de forma efectiva.

Para ello, debes ofrecerles valor y no solo venderles tu producto o servicio.

Puedes hacerlo compartiendo contenido de calidad, relevante y útil para ellos, respondiendo a sus comentarios y preguntas, invitándolos a participar en tus webinars o cursos online, enviándoles mensajes personalizados y mostrando interés por sus necesidades y problemas.

Otra forma de ampliar tu red es participar en eventos y actividades relacionados con tu sector o nicho de mercado.

Lo importante es que asistas a los eventos y actividades que te permitan conocer a personas que compartan tus intereses, objetivos o valores, y que puedas establecer una relación de confianza y colaboración con ellas.

Puedes aprovechar estos espacios para presentarte, intercambiar tarjetas de visita o datos de contacto, hacer networking y generar sinergias.



Capítulo 5: Convertirse en un líder en la construcción de redes

¿Qué significa ser un líder en la construcción de redes? Significa que no solo te enfocas en reclutar personas para tu negocio, sino que también las ayudas a crecer y desarrollarse profesionalmente.

Significa que eres un ejemplo a seguir para tu equipo y para otros emprendedores que quieren aprender de ti. Significa que compartes tu conocimiento y experiencias para ayudar a otros a tener éxito.



¿Cómo puedes convertirte en un líder en la construcción de redes? Aquí te doy algunos consejos:

- **Lidera con el ejemplo:** Sé el primero en aplicar las estrategias y técnicas que enseñas a tu equipo. Demuestra con hechos que eres un profesional comprometido y apasionado por lo que haces. Así generarás confianza y credibilidad en tu red.
- **Inspira y motiva a tu equipo:** Reconoce el esfuerzo y los logros de tus afiliados. Celebra sus avances y anímalos a seguir adelante. Ofrece feedback constructivo y soluciones a sus problemas. Hazles sentir que cuentan contigo y que los apoyas en todo momento.
- **Comparte tu conocimiento y experiencias:** No guardes para ti lo que has aprendido en tu camino como networker. Comparte tus consejos, trucos, recursos y herramientas con tu equipo y con otros emprendedores que quieran aprender de ti. Así crearás valor y te posicionarás como un referente en tu nicho.
- **Sé humilde y abierto al aprendizaje:** No creas que lo sabes todo ni que eres mejor que nadie. Reconoce tus errores y aprende de ellos. Busca siempre mejorar y actualizarte. Aprende de otros líderes que admires y respeta sus opiniones. Así demostrarás que eres un líder con visión y con ganas de crecer.

Estos son algunos de los beneficios de convertirte en un líder en la construcción de redes:

- Aumentarás tu influencia y tu reputación en el mercado.
- Atraerás más prospectos interesados en tu negocio y en lo que ofreces.
- Fidelizarás a tus clientes y afiliados, creando relaciones duraderas y de calidad.
- Generarás más ingresos por las ventas de tu equipo y por las comisiones de tus referidos.
- Te sentirás más satisfecho y realizado con tu trabajo, al ver que estás ayudando a otras personas a cumplir sus sueños.



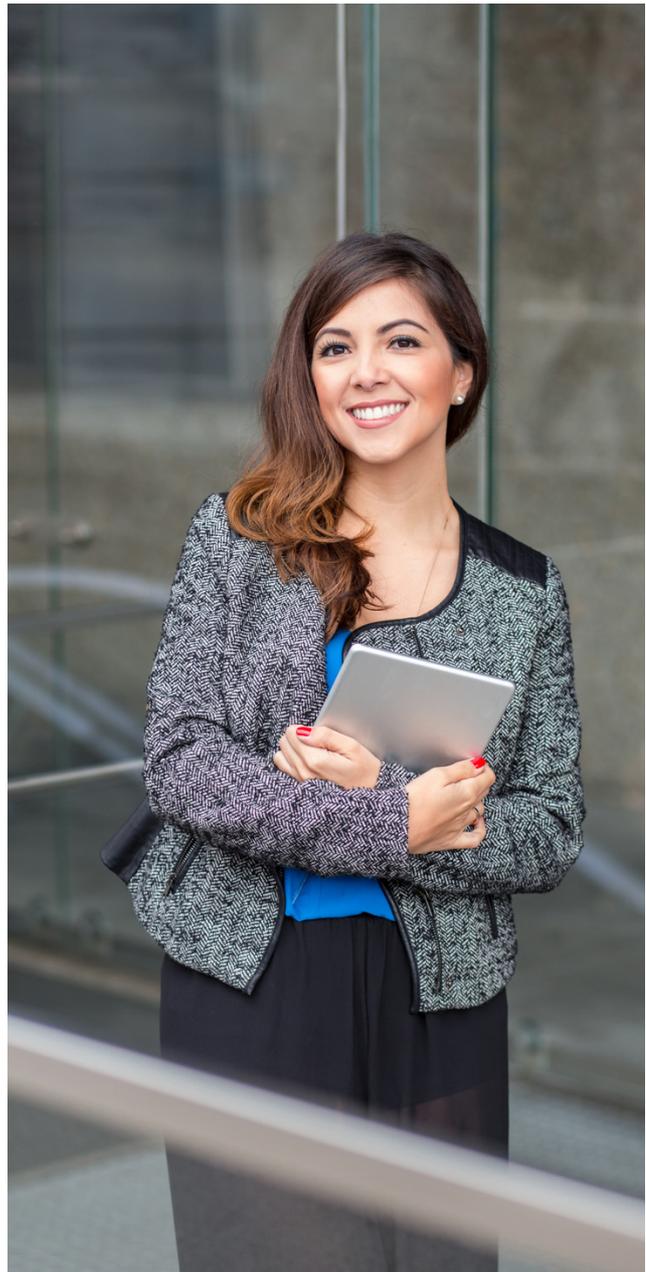
Capítulo 6: Superar los desafíos en la construcción de redes

El primer consejo es que no tomes el rechazo de manera personal.

El rechazo es parte del proceso de networking y no significa que haya algo mal contigo o con tu propuesta.

Simplemente significa que la otra persona no está interesada o no tiene tiempo en este momento. No dejes que el rechazo te desanime o te haga sentir mal.

Al contrario, agradece la oportunidad de haber conocido a alguien nuevo y sigue buscando otras personas con las que puedas conectar.



El segundo consejo es que aprendas a manejar las objeciones de manera efectiva.

Las objeciones son las razones o excusas que te da la otra persona para no aceptar tu oferta o invitación. Por ejemplo, puede decirte que no tiene dinero, que no tiene tiempo, que ya tiene otro proveedor, etc.

Lo importante es que no te dejes intimidar por las objeciones y que sepas cómo responderlas con argumentos convincentes y beneficios claros. Una buena forma de hacerlo es usar la técnica del "sí, pero".

Por ejemplo, si te dice que no tiene dinero, puedes decirle: "Sí, entiendo que el dinero es un factor importante, pero ¿sabías que mi servicio te puede ayudar a ahorrar dinero en el largo plazo?"

Así le muestras que has escuchado su objeción y le ofreces una solución.



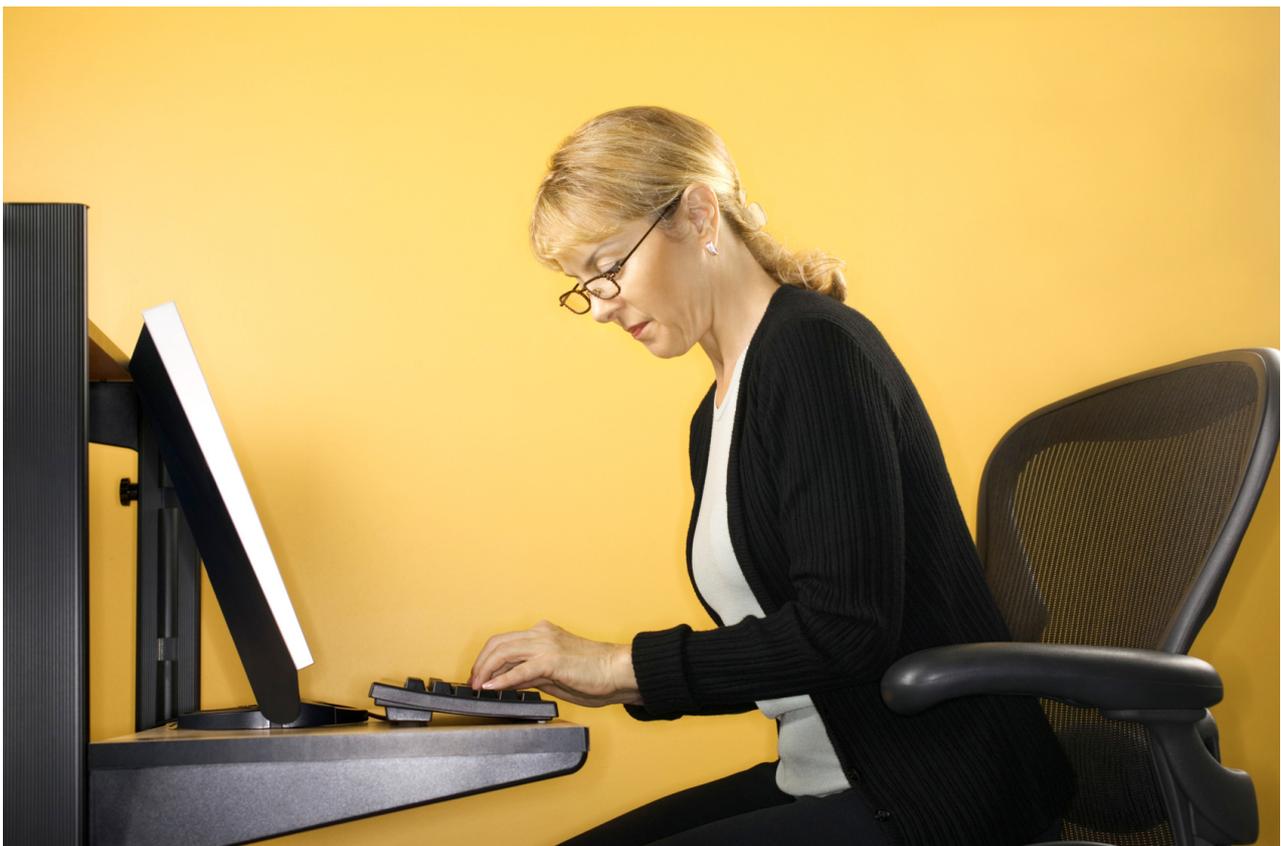
El tercer consejo es que mantengas la motivación y la persistencia a pesar de los obstáculos.

La construcción de redes requiere tiempo, paciencia y constancia.

No esperes resultados inmediatos ni te rindas ante el primer fracaso.

Recuerda que cada contacto que haces es una oportunidad de crear una relación de confianza y valor. Sé amable, profesional y auténtico con cada persona que conozcas y sigue en contacto con ellas hasta que logres tu objetivo.

No te des por vencido y verás cómo tu red crece y se fortalece.



El cuarto y último consejo es que manejes las situaciones difíciles y mantengas el enfoque en tus metas.

A veces podemos encontrarnos con personas difíciles, conflictivas o negativas que nos hacen perder el tiempo o la energía.

En estos casos, lo mejor es mantener la calma, la cordialidad y la asertividad.

No entres en discusiones ni confrontaciones innecesarias. Simplemente expresa tu punto de vista con respeto y claridad y si ves que no hay acuerdo posible, termina la conversación de forma educada.

No dejes que estas personas te afecten o te distraigan de tus metas. Recuerda que tu red está formada por personas positivas, colaboradoras y afines a ti.





¿Por qué es importante medir y mejorar tus resultados en la construcción de redes? Porque así podrás saber si estás logrando tus objetivos, si estás conectando con las personas adecuadas, si estás generando confianza y valor, y si estás aprovechando al máximo las oportunidades que se te presentan.

Para medir y mejorar tus resultados, necesitas establecer indicadores clave de desempeño (KPIs) en la construcción de redes.

Los KPIs son métricas que te permiten evaluar el progreso y el impacto de tus acciones.

Algunos ejemplos de KPIs son:



- El número de contactos que haces por mes
- El número de reuniones o citas que consigues con tus contactos
- El número de referencias o recomendaciones que recibes o das
- El número de oportunidades de negocio o colaboración que generas o aprovechas
- El nivel de satisfacción o fidelidad de tus contactos

Estos KPIs pueden variar según tu sector, tu objetivo y tu estrategia de construcción de redes.

Lo importante es que los definas claramente, que los registres sistemáticamente y que los revises periódicamente.

Una vez que tienes tus KPIs definidos y registrados, puedes analizar y evaluar tus resultados.

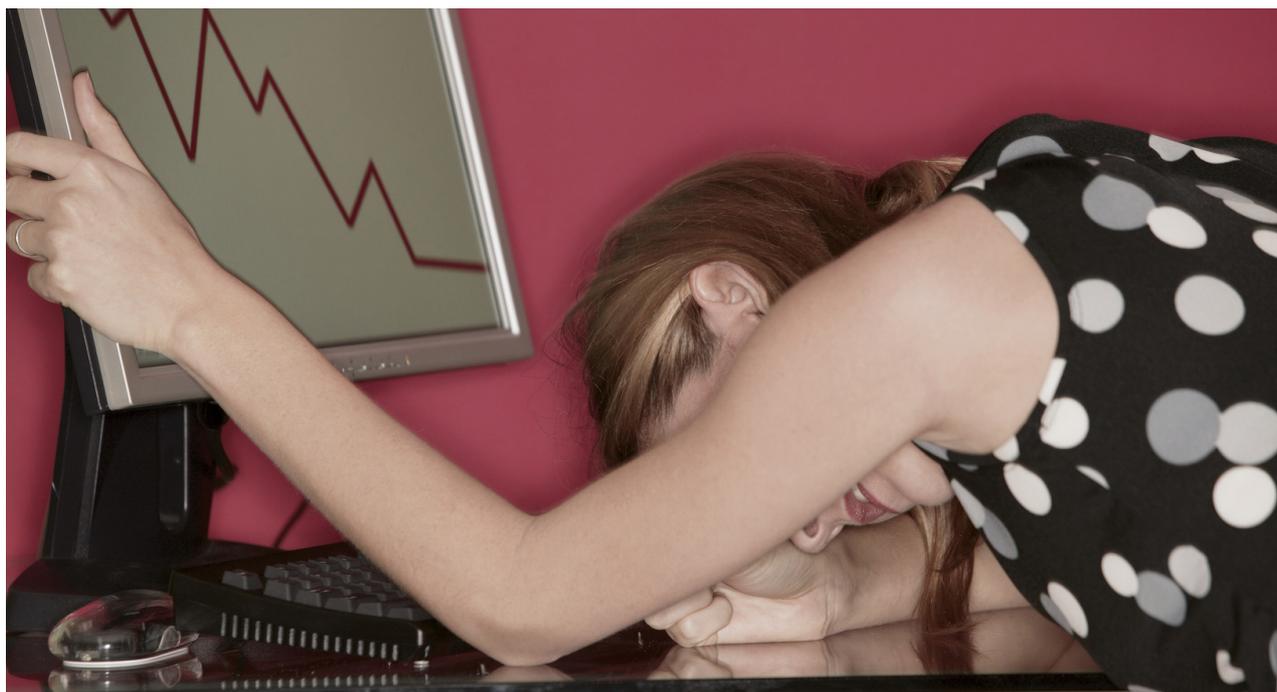
Esto te permitirá identificar tus fortalezas y debilidades, tus áreas de mejora y tus oportunidades de crecimiento.



- Algunas preguntas que puedes hacerte son:
- ¿Estoy cumpliendo con mis metas de construcción de redes?
- ¿Estoy conectando con las personas que me interesan y que me pueden aportar valor?
- ¿Estoy ofreciendo valor a mis contactos y generando confianza?
- ¿Estoy aprovechando las oportunidades que se me presentan o las estoy dejando pasar?
- ¿Qué puedo hacer para mejorar mis resultados?

Para responder a estas preguntas, puedes usar herramientas como encuestas, feedbacks, testimonios, análisis de datos, etc. Lo importante es que seas honesto contigo mismo y que reconozcas tus logros y tus áreas de mejora.

Finalmente, para mejorar constantemente tus habilidades en la construcción de contactos, necesitas implementar estrategias que te ayuden a superar los obstáculos más comunes: el rechazo, las objeciones, la falta de motivación y la distracción.



El rechazo es inevitable cuando se trata de construir redes.

No siempre vas a caer bien a todo el mundo, ni todo el mundo va a estar interesado en lo que ofreces.

Lo importante es que no te lo tomes personalmente ni te desanimes. En lugar de eso, aprende de cada experiencia y sigue adelante.

Las objeciones son las razones o excusas que te ponen tus contactos para no reunirse contigo, no colaborar contigo o no comprar tu producto o servicio. Para enfrentarlas de manera efectiva, necesitas escucharlas con atención, entenderlas con empatía y responderlas con argumentos convincentes. No se trata de imponer tu punto de vista, sino de mostrar los beneficios de tu propuesta.



La falta de motivación es un problema común cuando se trata de construir redes.

A veces puede parecer que no estás avanzando o que no estás obteniendo los resultados que esperabas. Para mantener la motivación y la persistencia, necesitas recordar tu propósito, celebrar tus logros, buscar apoyo en tu red y fijarte metas realistas y desafiantes.



La distracción es otro obstáculo que puede afectar tu rendimiento en la construcción de redes.

Hay muchas cosas que pueden desviar tu atención o consumir tu tiempo: las redes sociales, el correo electrónico, las llamadas telefónicas, etc. Para evitarlo, necesitas establecer prioridades, planificar tu agenda, eliminar distracciones y concentrarte en lo que realmente importa.

Estos son algunos consejos y herramientas para medir y mejorar tus resultados en la construcción de redes. Espero que te hayan sido útiles y que los pongas en práctica. Recuerda que la construcción de redes es una habilidad que se puede aprender y mejorar con la práctica, la paciencia y la perseverancia. ¡Te deseo mucho éxito en tu camino!

Y SI QUIERES FORMAR PARTE DE UNA GRAN COMUNIDAD DE MUJERES NETWORKERS

Si estás dispuesta a invertir solamente 0,33 céntimos en tí cada día ,tengo algo irresistible.

Si no estás dispuesta a invertir ni siquiera eso...Cambia de negocio.



EMPRENDER
entre mujeres

La única comunidad para Mujeres Networkers Conscientes de habla hispana.

Me convertiré en tu mentora por sólo 10€ al mes y te ayudaré a mejorar tus resultados a través de mi Método Espartana.

El Método a través del cual vivo de mi pasión desde hace ya tres años.

- Mentalidad para tu negocio
- Expertos nuevos cada mes
- Tutoriales para tus redes sociales
- Directos mensuales
- Sesiones de Networking
- Y mucho más...

¡WOW! Me uno

Susana del Pozo



GRACIAS POR LLEGAR HASTA AQUI



SUSANA DEL POZO
MENTORA DE
NETWORKERS

www.susanadelpozo.com
[@susanadelpozo_](https://www.instagram.com/susanadelpozo_)

