

PLAN DE 90 DÍAS PARA TU NEGOCIO DE NETWORK MARKETING

A spiral-bound notebook with a brown cover is positioned on a dark green background. To the left of the notebook lies a single, large, vibrant green leaf. The notebook's cover features a thin brown rectangular border. The text "TERRITORIO MULTINIVEL" is printed in a bold, dark green, sans-serif font, centered within the border. The notebook's silver spiral binding is visible on the left side.

**TERRITORIO
MULTINIVEL**

Plan de 90 días para Network Marketing

El NETWORK MARKETING MULTINIVEL es una de las formas más populares y efectivas de emprender un negocio con baja inversión inicial y alto potencial de crecimiento. Sin embargo, para tener éxito en este tipo de negocio, es crucial contar con un plan estratégico que te permita alcanzar tus metas a corto y largo plazo. Un plan de 90 días es una herramienta poderosa para arrancar con fuerza, sentar las bases correctas y mantener el enfoque durante los primeros meses críticos.

En esta guía, te proporcionaré un esquema detallado para desarrollar un plan de 90 días enfocado en el éxito de tu negocio de network marketing. Al final, habrás cubierto aspectos esenciales como la prospección, construcción de equipo, desarrollo personal, y cómo establecer y alcanzar tus metas.

Fase 1: Preparación (Día 1 al Día 10)

Los primeros 10 días son clave para establecer una mentalidad sólida, conocer a fondo el negocio y prepararte para la acción.



Día 1-3: Definir tu «Por Qué» y Establecer Metas Claras

Define tu «Por Qué»: El network marketing requiere tiempo y esfuerzo, por lo que es importante tener claro el motivo que te impulsa a emprender. ¿Es libertad financiera? ¿Más tiempo con tu familia? ¿Un estilo de vida específico? Este «por qué» será tu ancla durante los momentos difíciles. Establece metas claras y medibles:

- Corto plazo: ¿Cuántas personas deseas reclutar en tu primer mes? ¿Cuántas ventas deseas generar?
- Mediano plazo: ¿En qué rango o nivel te gustaría estar en los primeros 90 días?
- Largo plazo: ¿Cuánto deseas estar ganando al finalizar el primer año?

Visualiza tu éxito: Crea un plan detallado de lo que harás una vez alcances tus metas y visualízalo diariamente.

Día 4-7: Conocer la Empresa y el Producto

- Educación sobre la compañía: Aprende todo lo que puedas sobre la empresa de network marketing con la que vas a trabajar. Familiarízate con su historia, misión, visión, y sobre todo, su plan de compensación.
- Estudia los productos o servicios: Conviértete en un experto en lo que estás vendiendo. No solo necesitas conocer las características, sino también los beneficios y cómo resuelven problemas para tus clientes potenciales.
- Uso personal de los productos: Si es posible, utiliza tú mismo los productos para poder hablar desde la experiencia personal y generar confianza con tus prospectos.

Día 8-10: Herramientas y Preparación Logística

–Prepara tus herramientas: Establece tus canales de comunicación. Crea cuentas de redes sociales específicas para tu negocio, optimiza tu perfil, prepara materiales de presentación, y elige una herramienta para gestionar tus contactos.

–Agenda de trabajo: Define un horario de trabajo diario. Dedicar horas específicas para actividades clave como la prospección, seguimiento, capacitación, y desarrollo personal.

Fase 2: Acción Masiva (Día 11 al Día 60)

Este período es donde debes enfocarte en tomar acción masiva. La clave aquí es la consistencia.



Día 11-20: Prospección y Presentaciones

- Haz una lista de contactos: Haz una lista exhaustiva de todas las personas que conoces. Incluye tanto amigos cercanos como conocidos lejanos, sin prejuizar a nadie.
- Categoriza tus contactos: Separa los contactos en categorías: los que pueden estar interesados en el producto/servicio y los que pueden estar interesados en la oportunidad de negocio.
- Empieza las invitaciones: Comienza a hacer llamadas o enviar mensajes a tus contactos. El enfoque debe ser profesional y respetuoso. Invítalos a conocer la oportunidad o el producto, según corresponda. Utiliza un guion simple que suene natural.
- Realiza presentaciones: Haz al menos una presentación al día, ya sea virtual o presencial. Esto te permitirá familiarizarte más con el proceso y refinar tu mensaje.

Día 21-30: Seguimiento y Cierre de Ventas

- Aprende el arte del seguimiento: El seguimiento es una de las claves del éxito en el network marketing. La mayoría de las personas no se comprometen en la primera presentación. Mantén una lista de las personas a las que ya les presentaste la oportunidad o el producto y hazles seguimiento regularmente.
- Aborda objeciones: Prepárate para lidiar con las objeciones de tus prospectos. Las más comunes son «no tengo tiempo», «no tengo dinero», y «no sé si esto es para mí». Asegúrate de tener respuestas claras para cada una de ellas.
- Cierre de ventas: Cuando sientas que el prospecto está listo, no dudes en hacer el cierre. Usa preguntas directas como: «¿Estás listo para unirte hoy?» o «¿Qué método de pago prefieres usar para tu compra?»

Día 31-40: Reclutamiento y Construcción de Equipo

- Enfócate en los reclutamientos: Haz un esfuerzo consciente para buscar personas que no solo deseen consumir el producto, sino también quieran unirse al equipo. Al prospectar, identifica a aquellos con mentalidad emprendedora.
- Crea un plan de duplicación: Enseña a tus nuevos reclutas a duplicar tu éxito. Asegúrate de que entiendan cómo prospectar, presentar y hacer seguimiento, y que conozcan el plan de compensación. Esto es esencial para que puedas empezar a construir una red sólida y autosuficiente.
- Desarrollo de liderazgo: Identifica a aquellos en tu equipo con cualidades de liderazgo y trabaja más de cerca con ellos. Esto te permitirá delegar responsabilidades y asegurar que el crecimiento de tu equipo no dependa solo de ti.

Día 41-60: Expansión y Consolidación

- Expande tu red de contactos: Utiliza redes sociales, eventos de networking, y marketing en línea para llegar a nuevas personas fuera de tu círculo inmediato. Publica contenido que eduque y atraiga a personas interesadas en tu producto o en la oportunidad de negocio.
- Consolida a tu equipo: Fortalece las relaciones con los nuevos reclutas. Organiza reuniones regulares para brindarles capacitación y soporte. Ayúdales a alcanzar sus metas personales, lo que, a su vez, acelerará tu éxito.
- Establece sistemas de soporte: Crea un sistema que permita la duplicación fácil y eficiente de tu modelo de negocio. Un equipo que funcione bien con procesos establecidos puede crecer de manera más rápida y sostenida.

Fase 3: Optimización y Escalado (Día 61 al Día 90)



A medida que te acerques al final de los 90 días, es hora de evaluar tus resultados, optimizar las áreas de mejora y escalar el negocio.

Día 61-70: Evaluación y Ajuste

–Revisa tus metas iniciales: ¿Lograste las metas que estableciste en el Día 1? Si no, ¿qué obstáculos encontraste? Tómame un tiempo para reflexionar sobre tu progreso y las lecciones aprendidas.

–Ajusta tu enfoque: Si algo no está funcionando como esperabas, este es el momento para hacer ajustes. Puede ser que necesites cambiar tu enfoque de prospección o mejorar tus habilidades de cierre.

–Capacitación adicional: Si te das cuenta de que hay áreas en las que no eres fuerte, como la presentación o el seguimiento, invierte tiempo en capacitaciones adicionales. Lee libros, ve videos, o busca mentores que te ayuden a mejorar.

Día 71-80: Consolidación del Equipo

- Duplica el éxito de tu equipo: Si tienes un equipo, asegúrate de que cada miembro esté cumpliendo con sus metas personales. Ayúdales a crear su propio plan de 90 días, basado en lo que has aprendido.
- Cultura de equipo: Fomenta una cultura de apoyo mutuo, crecimiento constante, y mentalidad ganadora en tu equipo. Organiza eventos de equipo y celebra los logros de todos.

Día 81-90: Escalado

- Escala tus esfuerzos: Si has estado trabajando principalmente en tu mercado caliente (amistades, familiares, contactos cercanos), ahora es momento de expandir a mercados fríos (contactos nuevos). Usa estrategias de marketing digital, crea contenido en redes sociales, e implementa técnicas de prospección avanzada.
- Automatización: Busca formas de automatizar ciertas tareas, como el envío de correos electrónicos o publicaciones en redes sociales, para maximizar tu eficiencia.
- Mantén el momentum: El final de los primeros 90 días no es el fin, sino el comienzo. Mantén el ritmo y empieza a planificar tus próximos 90 días con objetivos aún más ambiciosos.

El network marketing es una carrera de resistencia, no una carrera de velocidad. Este plan de 90 días está diseñado para ayudarte a comenzar tu negocio con la mentalidad, las habilidades y la estructura correctas. Siguiendo este esquema, estarás bien encaminado para alcanzar tus metas y establecer una base sólida para un negocio.



**Territorio
Multinivel**



¿Quieres saber
más sobre el
Plan de 90 días
para Network
Marketing?

Entra en TerritorioMultinivel

