



LOS

VENDEDORES

MENTIROSOS

Lo que deberías y lo que no deberías hacer
al vender en internet para ser exitoso.

ALEX BOBADILLA

Exención de Responsabilidad (Disclaimer and Legal Notice)

La información contenida en este documento representa la opinión del autor de cómo se debe trabajar para ganar dinero en Internet. Sin embargo no representa ninguna instrucción legal ni tampoco ninguna garantía de que se puedan obtener resultados, ya que en gran parte los métodos y estrategias dependen de las acciones del lector.

En ningún caso el Autor será responsable de daños personales o legales en los que pudiera incurrir el lector. Aunque se ha hecho un gran esfuerzo por verificar la validez de la información contenida en este libro, los métodos, las estrategias y la información en general puede variar con el tiempo. Se sugiere al lector verificar la validez de los métodos y la legislación local en cada país.

Derechos De Distribución De Este Reporte.

Este reporte se entrega con los DERECHOS DE REVENTA INCLUIDOS, esto quiere decir, que lo puede revender e incluso puede utilizarlo como BONO DE REGALO, por suscribirse a su boletín o por la compra de sus productos; o lo puede entregar a la lista de suscriptores de su boletín, como bono de gratificación por la fidelidad a su publicación.

Se autoriza la libre distribución de este reporte, siempre y cuando lo distribuya en su formato original. Si tiene dudas, contáctese.

© 2012 AlexBobadilla.com

Los vendedores mentirosos

Saludos socio/a, muchas gracias por descargar este mi nuevo reporte de negocios que ahora vamos a compartir.

El objetivo de este reporte es simplemente compartirte algunas de mis experiencias personales acerca de los diferentes tipos de personas que hacen negocio en la web y de los vendedores en general que en muchas ocasiones parecen mentirnos solo para llenarse los bolsillos ellos mientras nosotros seguimos igual o peor.

Seguramente te ha sucedido que más de una ocasión te has sentido defraudado porque compraste un producto online que se anunciaba con bombos y platillos pero una deshacer los final era solamente una burda copia de otro, de baja calidad o simplemente era mediocre y no te ayudo mucho.

Bueno, créeme que eso es lamentablemente NORMAL porque hay muchos vendedores que no tienen ni el mas mínimo sentido de lo que significa aportar calidad a otros y mucho menos les interesa que realmente aprendan a ganar dinero y se limitan a usar su posición solamente para vender cualquier cosa que no tiene UTILIDAD REAL.

Probablemente la tragedia mas grande de tener que pasar por la curva de aprendizaje natural que todos hemos tenido que transitar para llegar a conocer lo que si funciona y apartar lo que no funciona, es que ese camino está plagado de MENTIRAS, de decepciones, de falsas promesas y de muchos dólares botados por la ventana a veces sin darnos cuenta.

Y te lo digo porque a mi ya me sucedió esto durante mi formación como emprendedor web y es algo sobre lo cual he aprendido a construir conocimiento para por lo menos, dejar de perder dinero y empezar a ganarlo por cuenta propia.

Pero no todos lamentablemente tienen esa capacidad de sobreponerse a la FRUSTRACION que significa estar meses y meses gastando en un nuevo software, un nuevo curso, un nuevo video que al final no les hizo ganar dinero pero si aumento la deuda de tu tarjeta de crédito.

Es ahí en donde por lo menos el 90% de los emprendedores literalmente terminan MURIENDO como networkers y finalmente desisten de intentar ganar dinero en la web por el simple hecho de que ya han gastado demasiado o no pueden mantener mas su sitio web por falta de ingresos.

Yo creo que gran parte de la responsabilidad de superación personal también la tienen las personas que se suben a ese caballo y lo predicán porque el rotulo de “experto” o “gurú” no es solamente un titulo para colgárselo sin aprender a llevar ese peso, porque *¿qué puede esperar un nuevo emprendedor de un gurú que le miente y que solo le quiere vender?*

Yo creo que nada y desde el punto de vista ético es reprochable.

En los últimos años han surgido de la nada miles de emprendedores que se autoproclaman los Mesías de internet y que han venido a salvarnos de todos los males pero como ya es sabido, los falsos profetas existen mas alla de la profecía misma, es decir, yo puedo usar los argumentos que tu quieres escuchar aunque mi intención está lejos de ser la de ayudarte realmente. Y eso es algo que los vendedores online como los falsos profetas, lo tienen muy claro.

Cuando hace casi 9 años comencé en esto de ganar dinero de la web yo no tenía ni idea de que tipo de personas eran las que me iba a encontrar en este largo camino de aprendizaje, así como pude hacer amigos y establecer relaciones de socios que aún perduran también encontré muchos enviados con el dinero que solo se quedaron con el mío y que desaparecieron de la noche a la mañana.

Como dije, es lamentable que hayan personas que no les importe un rábano el bienestar de otros que han depositado su confianza en ellos pero también he llegado a la conclusión de que es NATURAL que así suceda.

Los vendedores mentirosos son ese tipo de personas que tienen un conocimiento intermedio del marketing online pero que lo usan solamente y únicamente para llenarse sus bolsillos. Y aunque suene un poco redundante, tu debes aprender a diferenciar lo que significa llenarte los bolsillos vendiendo estrategias y lo que significa llenarte los bolsillos vendiendo humo, como decimos por aquí.

Los **“vendedores de humo”** son los que típicamente aparecen con **un nuevo súper producto cada cierto tiempo pero que realmente no aporta nada útil**, son productos que ya podrías conocer o que seguramente ya usaste si estas hace más de un año en el mercadeo online o que probablemente sean solo rejuente motivacional.

Claro que hay personas a las que podría servirles una cosa así pero si tu quieres tener éxito en la web no puedes estar haciendo lo mismo una y otra vez creando productos o vendiendo información que en realidad es inútil o es vacía en cuanto a información práctica.

Este tipo de venta es la que es la menos recomendable porque las personas entrenamiento real no necesitan más de lo mismo para progresar en su visión de lo que significa vivir de internet o ganar dólares de la web. **La venta basada en expectativas irreales es común pero no ayuda realmente.**

Por ejemplo, yo podría crear un producto que se llame “Gana \$1000 dólares diarios con encuestas online” y me pongo a vender sistemas de encuestas por internet pero sabiendo que eso no es así aunque el comprador no tiene la información que tengo yo, la experiencia de haber investigado y comprado sistemas parecidos a ese y tampoco tiene la información suficiente como para contrastar las consecuencias de intentar ganar dinero con semejante promesa. Pero yo como vendedor se muy bien que eso es irreal en el corto plazo porque yo se cómo funcionan esos sistemas, se cuanto tardan en pagar (si pagan), se de los problemas para retirar el dinero (si lo ganan), se también que la gente se emociona fácil y se como motivar para sobre exponer los beneficios de lo que significaría ganar mil dólares diarios... me explico lo que quiero decir?

Es muy fácil vender humo, es lo más fácil del mundo diría yo, y en internet no hace falta ser demasiado inteligente para emocionar a otros que no saben lo que se esconde detrás del telón de una carta de ventas.

Esa diferencia entre la ética personal y entre la practica real de un emprendedor online es lo que convierte a alguien en un mentiroso profesional o en un experto vendedor que si quiere ayudarte.

La mayoría de la gente, especialmente los que tienen menos de un año en el mundo del marketing y las ventas online, no puede ni tiene los recursos que si tenemos los que ya pasamos por el yugo del aprendizaje.

Eso también es natural pero la ventaja de los que si tenemos ese conocimiento está, creo yo, en poder compartirlo con otros y poder acercarnos a ser mejores desde una visión más humana de lo que significa barajar los sueños de otros a favor de nuestro beneficio comercial como emprendedores de la web.

Lo que quiero decir con esto es que cuanto más nos enfoquemos en el verdadero beneficio de compartir ideas practicas más beneficios económicos tendremos nosotros porque esa es la diferencia que todos valoramos cuando encontramos a una persona que nos pueda guiar sinceramente y que no solamente quiera su beneficio a costa de nuestra ignorancia.

Los vendedores de la web se jactan de ser muy buenos haciendo dinero, lo cual esta bien, pero algo que siempre me ha interesado preguntarles es como ellos se sienten con los miles de emprendedores que piensan que han sido víctimas de algún tipo de estafa, por lo menos emocionalmente, cuando compraron algún producto que promueven como si fuera la cura de todos los males.

Eso es algo inquietante de pensar, porque los malos vendedores no lo ven así, y esa frustración es el semillero de mas malos vendedores que piensan que esa es la única forma de ganar dinero de internet cuando en realidad el buen dinero está en ponerse en los zapatos de cada posible cliente viéndolo como un posible socio, como un amigo, como alguien al que tenemos el DEBER de ayudarles para ganar dinero ambos, no solamente yo, el vendedor.

Las mentiras de un mal vendedor web

Yo creo que hay algunas mentiras que seguramente habrás escuchado o leído en más de una carta de ventas por ahí, pero antes de ir a analizarlas quiero que pienses que cada una de esas mentiras no necesariamente son eso.

Que quiero decir con esto?

Lo que trato de decirte es que a veces hay argumentos de negocios que vas a leer casi idénticamente en una web de ventas y en otra y en otra y así, pero esto no quiere decir que todos los que las usan sean mentirosos.

Por ejemplo, hace unos meses había un negocio que se promocionaba entre los anuncios de Google y que prometía ganancias automáticas en 24 horas o algo así, lo presentaba una mujer que decía ser una experta de negocios de México y mostraba cheques y un sitio web tipo noticioso en donde todos los enlaces apuntaban a una página de captura de datos. Hasta ahí podría decirse que todo era “normal”, sin embargo luego me puse a investigar un poco sobre la señora que lo promocionaba y vi que no solamente era una desconocida total en su país y que ni siquiera tenía un blog personal sino que además los pocos enlaces referentes a ellas eran denuncias de clientes justamente por el producto que estaba promocionando.

En ese caso muchos de los que le compraron y luego se quejaban de su estafa no habían tenido siquiera la ocurrencia de buscar el nombre de la señora súper vendedora en Google. Oh sorpresa, lo hicieron después de que compraron y cuando ya era imposible hacer más que quejarse.

Pero supongamos que ese mismo tipo de ventas lo hiciera alguien que ya conocemos, un experto destacado que todos conozcamos por haber visto un producto suyo antes o por lo menos reconozcamos su nombre por haber sido cliente anteriormente, en ese caso yo si le compraría si mi experiencia ha sido buena primeramente, tiene más sentido no es así?

Bueno lo que sucede aquí es un claro ejemplo de lo que voy a exponerte a continuación, pues lo que puede ser un argumento de ventas real es usado por personas que simplemente quieren sacarte tu dinero con la misma intención que los buenos vendedores, por eso una de las formas de reconocer la calidad, la intención y la validez de un producto es **CONTRASTANDO LA EXPERIENCIA PREVIA** y buscando opiniones de otros.

Esto parece obvio pero créeme, cuando estas frente a una carta de ventas es lo que menos que se te ocurre.

Como hacer el “gran dinero”:

5 Consejos Secretos para ser mejores vendedores

No quiero que pienses que en la web solo hay estafadores y personas sin sentido del bienestar de los otros, por eso en esta parte del reporte te voy a dar algunos consejos personales para que tengas un futuro serio en los negocios online y puedas disfrutar de una mejor calidad de vida incluso, cuando decidas dejar de vender o promocionar lo que sea que ahora estés vendiendo. Por favor, toma estos consejos y aplícalos a tu marketing porque si realmente te apasiona vender tanto como a mí, no hace falta ni que mientas, ni fabules, ni ocultes información ni manipules a tus futuros clientes creándoles falsas expectativas como muchos lo hacen solo para sacarles un dinero rápido, nada de eso te va a permitir llegar a tener éxito o incluso si pudieras ganar dinero de esa manera, ¿crees que tendrías paz mental suficiente como para dormir sabiendo que le sacaste el pan de la boca a una familia entera que probablemente confió en tu carta de ventas?. No creo que ese sea un riesgo emocional que debas poner en juego porque aunque no se si eres creyente o no, yo personalmente creo que hay una fuerza unificadora infinita más poderosa que cualquier otra que tarde o temprano nos cobra mucho más caro aquello que hemos tomado como deuda, por favor mira estos consejos prácticos y desarrolla las habilidades necesarias para exponerlos claramente en tu propio negocio y ganar dinero en cantidad y como lo mereces:

- **Aprende a comunicar un mensaje**

Este primer consejo lo aprendí de un gran amigo y de una gran experto que una vez me dijo: “Alex, sabes bastante acerca de esto, pero ¿cómo puedes contárselo mejor a mi abuela que necesita esto sin que se confunda?”. Una de las cualidades de los mejores vendedores de Internet es que cada uno de ellos tiene un mensaje pero lo que los hace diferentes es la forma en la que transmiten ese mensaje a personas como tú o como yo, ellos logran impregnar de su propia personalidad a lo que están diciendo sin importar el medio que estén utilizando, por ejemplo tú puedes estar escuchando un audio curso o viendo un video entrenamiento pero tú tendrás la certeza de que lo que está explicando es real y casi podrás imaginártelo en frente tuyo.

Aprender a comunicar es casi tan importante como lo que se quiere decir porque cuando de ventas se trata no solamente basta con tener las características del producto o de exponer los beneficios sino que se necesita poner nuestra propia personalidad para lograr contactarnos emocionalmente con lo que queremos transmitir pero también considerando al otro no como un cliente sino como una persona idéntica a nosotros.

Para mí hoy cae de maduro tener un mensaje que comunicar, más que un producto que vender porque si no sabemos conectarnos con los deseos de la otra persona a través de una historia, de

una invocación psicológica, de un recuerdo, de un deseo específico, de un problema, de una solución, de una pregunta entonces no vamos a poder vender nada.

Tener un mensaje implica poder llegar a despertar una motivación inherente al sentimiento de pertenencia que significa tener o conseguir algo.

Creo que el mayor temor de un vendedor de Internet es tener que presentarse frente a nuevos clientes todos los días siendo un desconocido, porque si te va bien en esta industria (y seguramente así será) no en el tiempo físico para conocer a cada una de las personas que te compran productos pero si vas a tener la obligación de verte y actuar como si los conocieras, como si fueran tus amigos, como si fueran personas con las que te ves diariamente o que la conoces de toda la vida.

Y esto no es un sonar hipócrita o no debería sonar de hipócrita, más bien un vendedor de Internet sabe exactamente al tipo de persona al cual le habla, esto tiene que ver con el tipo de nicho con el cual trabajas tiene que ver también con la segmentación del mercado y con el conocimiento real que tienes de prototipo del prospecto.

Cuando un vendedor de Internet era un mensaje en realidad le está hablando a ese prototipo del prospecto, y está hablando a una sola persona que es su ideal de cliente, porque aunque hemos enviando un mensaje a una lista de correos de más de 1000 o 10,000 suscriptores como vendedores siempre tenemos que tener en nuestra mente a un solo tipo de emprendedor y que queremos llegar, a un solo tipo de persona que nos interesa fascinar.

Los expertos que tuve por ahí no solamente tienen un mensaje sino que también tienen ese prototipo ese perfil de cliente muy afinado. Personalmente yo aún sigo puliendo mi ideal del prospecto y yo creo que esos expertos también porque cada producto demanda un conocimiento especial de las personas a la que apuntamos aunque podemos utilizar el mismo mensaje para diferentes nichos.

- **Se persuasivo no vendedor**

Otra de las cosas que más me costó y que aún me sigue costando (pero cada vez me sale mejor?-) especialmente en la industria de multinivel, es ser menos vendedor y más carismático en el sentido de no presionar una decisión que le permite al cliente sentir que tiene el completo control o que al menos le haga dudar frente a mi propuesta. Lograr una ventaja no es un nuevo pero cuando se trata vender a través de una carta de texto o vender a través del video marketing tenemos que dejar la mejor impresión de nosotros mismos porque a veces lo que decimos o lo que transmitimos es más decisivo a la hora de comprar o abandonar.

Una persona decide en realidad a través de sus argumentos emocionales y no a sus argumentos lógicos, esto quiere decir que muchas veces hasta lograr una venta por mostrarte por quien eres que es lo que está ofreciendo.

La sobre la verdad es esa y no hay otra, puede ser una desventaja o una ventaja pero lo cierto es que lo que vende en realidad es la persuasión del vendedor es como lo dice más que el cómo lo hará, lo que vende es su forma de explicar lo que ese prospecto ya ha escuchado 1000 veces pero que a lo mejor esta vez se lo dijiste con una sonrisa, ¿puedes ver la diferencia?.

A veces tendemos a concentrarnos demasiado en cosa que realmente no importa como por ejemplo la características, el super diseño, o cosa que realmente son secundarias y que podrían ser obligadas y solamente nos concentramos en ir por el deseo latente que tiene nuestro prototipo del prospecto por ese deseo que nosotros como vendedores conocemos y que para eso creamos el producto que estamos tratando de venderle.

Un vendedor no debería ser un ingeniero no era ser un técnico y ni a hacer algo complejo para el prospecto porque otra premisa importante es dejarlo siempre claro, simple, entendible y fácil, pues aunque estemos apuntando a un público extremadamente segmentado lo que creemos lograr son un máximo de conversiones y para esto no podemos sembrar dudas ni puedo generar desconfianza del funcionamiento de nuestro producto ni siquiera tiene que haber dudas acerca de lo que hace exactamente, por eso es importante utilizar palabras claras, limpias y concretas para que cualquiera tenía nuestra carta de ventas pueda entenderla y no tenga que releer la varias veces.

Un producto puede ser perfecto, puede ser el mejor de su tipo, publica haber invertido cientos de miles de dólares en crearlo y muchas horas de tu tiempo o incluso haberlo encargado a un equipo especializado pero al final eso no va importar de mucho porque adquiriente no importa sólo le importa saber si funcionara, que tan práctico es, y como se está presentando. Qué quiero decir con esto, en realidad estoy diciendo que depende del COMO LO VENDAS y de nada más.

Si tú no lo puede vender como una novedad y como lo mejor que has creado para ellos entonces no vale la pena. Por otra parte esto implica que realmente tiene que ser bueno que realmente tiene que satisfacer la demanda que tú les estás imponiendo a través del despertar del deseo de compra, tiene que ser mejor que eso, tiene que superar las expectativas para que vuelvan a comprarte.

Se persuasivo para vender es transmitir claramente lo que queremos, y dejar en claro lo que van a obtener y además es darle el 110% más de lo que van a comprar, por favor piénsalo así..

- **Crea fascinación por tu imagen**

Se dice que antes del enamoramiento existe la fascinación. El amor, el amor... También existe antes de la venta (y hasta podría decirse que es más barato, ja ja ja)

Fascinar alguien con tu producto depende primero de tu motivación y segundo depende de cómo hayas trabajado tu forma de persuadir el deseo de compra.

Depende en realidad de cuentas ganas pongas a la forma en la que las transmites tu mensaje,, depende de la relación anterior que hayas establecido con ese cliente, es ahí donde el e-mail

marketing juega un papel preponderante en las ventas recurrentes porque para poder fijar una fascinación y para poder crear un sentimiento de compra o de confianza es necesario que la persona no se haya seguido, no nos haya visto o no nos haya leído en más de una oportunidad.

Fascinar a alguien no es tan difícil porque antes de ese paso está la verdadera confianza, es esa fascinación y la que hace de un experto un verdadero guía, alguien digno de escuchar.

Los buenos vendedores llegan a un nivel de referentes cuando han logrado fascinar una y otra vez, los gurus del marketing en Internet son especialistas en esto, tienen un branding personal superior a cualquiera de nosotros porque han estado años trabajando en esa *imagen de expertise* que crearon de la nada pero que realmente es funcional y es en lo que se han convertido.

El branding personal es un concepto con más ventajas que desventajas pero que no todos los emprendedores y los vendedores saben aprovechar al máximo como deberían pues si lo hicieran tendrían que crear un mercadeo basado en su imagen y no todos están (irónicamente) dispuestos a eso para ganar el gran billete.

Eso me pasaba a mí con mi propia imagen, yo sentía que no era lo mío pero después entendí que en realidad era una necesidad si quería lograr mis metas más rápido, no bastaba ya con el SEO, con ganar lugares en Google o con escribir elaborados artículos, todo eso era útil pero necesite dar un paso más hacia adelante cuando sentí que era el momento, y así lo hice y creo que hoy estoy cosechando esos esfuerzos.

Por otra parte, otra gran ventaja del branding personal en la web es que te va a permitir asociar tu nombre e imagen a un segmento en particular casi por siempre una vez que consigas ganarte el espacio entre los otros referentes, cosa que podría llevarte un año o dos, pero cuando lo logres vas a poder hacer uso casi a tu antojo de esa imagen y podrás vender ilimitadamente lo que necesites vender o promocionar con tu segmento de nicho.

- **Desarrolla alianzas**

Tener amigos en la vida real es una cualidad que todos tenemos y que no permite sobreponernos a los problemas encontrar nuevas soluciones y desarrollar nuestra calidad de social junto a otros en los cuales podemos confiar y compartir cosas, en los negocios por Internet sucede básicamente lo mismo porque no solamente vamos a estar tratando de vender todo el tiempo sino que también vamos a necesitar establecer nuevas relaciones con socios, clientes y colegas para poder ayudarnos mutuamente.

No es raro que la construcción de nuestras listas y en la construcción en otros negocios muchas veces recibamos correos de nuestros lectores que también están desarrollando negocios parecidos a los nuestros o en el mismo nicho, esa y nosotros tenemos que verlos no como competidores sino como potenciales socios para lanzamiento de nuevos productos, para intercambio artículos, para entrevistas y aportes de calidad para las listas de e-mail de cada uno.

Desarrollar amigos y alianzas en Internet es más fácil que vender y es más beneficioso que tener que vender nosotros mismos un nuevo producto. Tener aliados estratégicos así como afiliados es muy importante para el éxito de un negocio online y si tú quieres ser un buen vendedor en internet primero vas a tener que desarrollar tus habilidades como una persona sociable, como alguien confiable incluso si solamente se conoce la cara a través de Youtube.

No hace falta que conozcas a cada uno de tus suscriptores o incluso a tu potenciales aliados que viven en otros continentes o en otros países alejados al tuyo, personalmente sólo conozco a uno o dos de mis amigos vendedores que me han ayudado en el lanzamiento de productos a lo largo de estos años, los otros viven en Europa o en América anglosajona pero mantengo un contacto con esos a través de Skype, de Facebook o mail hablando de sus nuevos emprendimientos, proyectos también de sus problemas y compartiendo todo tipo de información que sabemos que le puede ser útil al otro.

Un aliado y por sobre todo un buen amigo con intereses, es el que quiere ganar dinero como tú o como yo y que es sincero con eso pero que al mismo tiempo está dispuesto a ayudarte en lo que pueda para que lo logres sabiendo que tú harás lo mismo por él cuando él lo necesite. Esta camaradería que existe entre nosotros los networker's es muy lucrativa porque si tú le puedes desarrollar a con tiempo y si les hace saber a tus amigos y colegas que realmente te interesa compartir con ellos información de valor entonces ellos van a apreciar que los tengas en cuenta iban a estar al pendiente de cualquier pedido que les hagas.

Yo sé que muchas veces te va a costar parar de vender para empezar a darle un tiempo más significativo las personas que podrían beneficiar de en un futuro y esto lo digo de la posición del vendedor o simplemente la posición de alguien que quiere ganar dinero y que valora su tiempo, pues en ocasiones para el vendedor es difícil establecer una relación por fuera del lucro inmediato, es más hay personas que solamente atienden a colegas si éstos le pagan por asesoría, lo cual está bien, pero si queremos comenzar a ser aliados para crecer durante nuestro primer año en los negocios web debemos pensar no solamente en el beneficio económico o rápido sino también en cómo podemos establecer y mejorar las relaciones con personas que están buscando lo mismo que nosotros y al mismo tiempo aportarles contenido de valor a las personas que esperan algo de nosotros o que ya han sido clientes nuestros.

Simplemente blogueando puedes llegar a encontrar una cantidad inmensa de personas que están haciendo lo mismo que tú y a las cuales no les disgustaría participar de tu sitio web, de tu blog, o como testadores de tu nuevo producto.

- **Desarrolla un sistema**

Como vendedor vas a tener que aprender en un momento dado a crear tu propio sistema, tener un sistema es el paso previo a convertirse en un experto real porque implica una organización sistemática acerca de cómo vas a ganar dinero en más de un lugar y al mismo tiempo con las mismas habilidades que te funcionaron para uno o dos negocios

no importa si ahora no entiendes este concepto, y natural que en algunos momentos de a esta conclusión sin embargo sólo espero que sea ahora, hoy, sólo espero que ese es lo suficientemente rápido como para poder implementarlo en varios negocios para que tú nivel de ingresos supere al tiempo que inviertes para ganarlo.

Los expertos y vendedores, los buenos vendedores de Internet, tienen este sistema del que te estoy hablando. Éste sistema le permite a cualquier persona que ingrese junto con ese experto generan ingresos prácticamente en pasivo, ingresos desde casa administrando su tiempo de la manera en que desee, así como lo prometen todas las cartas de ventas que seguramente ya habrás leído o escuchado, bueno en este caso sí es verdad.

Los sistemas que han desarrollado esos expertos son los que lo convierten en guías y los permiten diferenciar dos de todos los otros que existen dentro y fuera de Internet, si conjugamos lo que le acabo de explicar en los puntos anteriores con el potencial automatizador que significa tener un sistema de negocio replicable entonces estamos hablando de un nivel extremadamente profesional de generar ingresos vía web.

Esta palabra puede sonar difíciles o incluso incoherente dependiendo de tu momento, de tu momento personal, del lugar que tienes en la curva de aprendizaje natural y todos atravesamos para llegar a entender cómo funcionan las cosas en Internet. Hay persona que atraviesan esa curva de aprendizaje mucho más rápidamente que otras, en mi caso se curva de aprendizaje fue de aproximadamente cuatro años porque ese fue el tiempo completo y más complicado que atravesé desde el primer día en que generar ingresos de Internet hasta el último en donde pude encontrar la forma de generar dinero real todos los meses. Eso es lo que yo defino como curva de aprendizaje, el lapsus entre la completa ignorancia y el haber logrado un objetivo preciso.

Por eso te digo que no sé en qué momento de la curva de aprendizaje estarás tú justo ahora y aunque me preocupa entender cuánto tiempo te va a tomar entender alguna de estas cosas que hoy expuse en este reporte yo estoy seguro de que si te mantienes firme pasar lograr entenderlo pero por tu experiencia propia más que por mis dichos, estoy convencido de eso.

Lo más importante para un emprendedor online no está afuera sino que está en lo más profundo de tus motivaciones personales, esto quiere decir que realmente no importa el tiempo que te tome entender sobre estrategias o sobre conceptos que aún desconoces, sino que lo que realmente importa esta en tu propia disciplina para buscarlo, en la forma en la que soluciona los problemas grandes y pequeños que se te van a ir presentando y en la forma en la que mantienes altiva tu pasión por lograr tus metas.

Porque me hice vendedor y predico sobre ventas?

Yo no me hice vendedor porque quería ganar dinero fácil (sino me hubiera hecho político=?), ni me hice vendedor para hacer sentir mal a otros defraudando sus expectativas, tampoco hago network marketing multinivel para que me tilden de estafador ni para afianzar el estereotipo de manipulador pseudo vendedor de autos usados... NO ME HICE VENDEDOR POR NADA DE ESO.

Yo me hice vendedor y predico sobre ventas porque me encanta ayudar a los otros, me hice vendedor para llevar mis ambiciones personales más alto que las de mis pares, me hice vendedor para afianzar mis creencias y me hic vendedor fundamentalmente porque creo en lo que digo y vivo por eso... para todo lo demás existe Mastercard, jaja.

Ya enserio... la pregunta es: **¿Para qué te hiciste vendedor?**

Se que esa respuesta va a variar con respecto a muchas cosas, pero el vendedor de la web no es tan diferente al vendedor tradicional, es su evolución.

Un vendedor nace con ambición de superación y vive conforme a eso, el dinero es una excusa un placebo diría yo.

Mi ambición más importante como vendedor no es la de ganar dinero sino la de sentir que apporto todos los días algo más importante, algo que me trasciende completamente y que me supera: Aporto valor real.

Nadie quiere que le vendamos nada, pero les encanta comprar. Nadie quiere sentir que el vendedor le esta respirando la nuca, pero les encanta sentir la sensación de conseguir algo exclusivo, nuevo, fresco, único...

Tú eres esa persona que le puede dar eso.

Tú eres su SOLUCION.

Tu producto, tu empresa, tu servicio, tu trato... son exacta y precisamente lo que esa persona está buscando y así debes mostrarte incluso en la post venta.

Ahí reside probablemente otra gran diferencia con un mal vendedor hipócrita, pues ellos aparentan ser tu amigo hasta que te sacan tu dinero y luego ya no te conocen ni los puedes ubicar.

Si tú quieres tener éxito debes hacerte notar y seguir construyendo sobre eso, no debes desperdiciar nunca la oportunidad más mínima para AYUDAR a otros a través de lo que ofreces.

Vender es ayudar con fines de lucro y eso no tiene nada de malo, lo malo es cuando recurres a cualquier cosa inescrupulosa que no tiene como fin ayudar sino manipular a favor de tu único beneficio.

La mentira en este contexto es un comodín de los malos vendedores que se repite varias veces en la baraja.

Si de mentir se trata te vas a encontrar en la web con infinidad de mentirosos y de cosas parecidas salidas de algún personaje de literatura de terror, pero eso es parte del aprendizaje.

Como dije, eso es algo de lo que debes alejarte y no trates de acercarte al éxito por ese camino porque vender no es mentir y no se puede construir una reputación que te permita generar ingresos pasivos de por vida en base a la mentira.

Si sabes de alguien que lo ha intentado y ha tenido éxito, cuéntame.

En los negocios de multinivel por ejemplo, he tenido la dicha de conocer mucha gente de mierda... literalmente es gente que se caga en la vida de los otros solo con sacarte alguna comisión, y de ellos he aprendido que viven mutando para mal o cambiando de careta y empresa casi al mismo tiempo porque ya no saben de que disfrazarse a causa de su ignorancia al hacer buenas ventas.

Los multiniveles, si tu eres un emprendedor de este modelo de negocios me entenderás, son un especial nido de cuervos porque cuando los vendedores tradicionales descubren el poder de las ganancias en pasivo y no entienden que ese modelo se basa en socios no en clientes esporádicos, se torna tan caótico para muchos porque hasta que resurgen de su verdolaga mental pueden pasar años de sus vidas dañando las de otros.

Es por eso que esa industria tiene un fama tan creciente de ser una industria fraudulenta, a causa de que los que las promueven piensan que solo se trata de vender, mentir y olvidar.

En ese sentido el vendedor de multinivel carece de toda forma de perdón, porque luego de pasar por las manos de uno de estos cuervos nadie más se quiere arriesgar a volver a confiar y es así como se van muriendo emprendedores que buscan solucionadores de problemas y encuentran más creadores de estos que soluciones efectivas.

Cuando yo me planteo el porqué hago lo que hago me lo planteo desde cómo me sentiría yo si me encontrara con alguien que me tratara como igual y otro que me tratara como su bolsa de basura después de venderme lo que quería. Cuando hago esto me sirve para despejar mis dudas sobre que es lo que podría llegar a sentir alguien cuando esta frente a un producto y trato de evitarnos ese mal momento, es así por ejemplo como creo buenos emails y mejores cartas de ventas: hablando con sinceridad.

Todo lo que hagas dentro de internet para ganar dinero tarde o temprano se basa en vender. Crear tu propio producto, lanzar un sitio web, comenzar en una empresa multinivel, recomendar un libro electrónico, etc... todo se basa en como lo presentes y cuanto dinero logres mientras lo hagas, pero recuerda que para hacerlo bien necesitas atender LA DEMANDA DE LOS OTROS mas que tu propia necesidad de generar ingresos. Y recuerda preguntarte siempre: *¿para qué te hiciste vendedor?...*

Al final, mira a los lados...

Yo creo que cuando llegue el momento de rendir cuentas con lo que sea que estes emprendiendo ahora, tal vez unos años después de haber comenzado tu carrera como vendedor web, vas a estar completamente convencido del camino que tomaste y vas a poder ver como cada una de estas cosas que hoy trate en este reporte junto a ti, de alguna u otra forma se habrá cumplido.

Te habrás encontrado con la parte buena y con la parte mala de hacer marketing online, de tratar de ganar dinero y ya sabrás como viene la mano.

Lo que no quiero para ti es que te conviertas en un vendedor inescrupuloso, no quiero que llegues a hacer cualquier cosa con tal de ganar dinero como otros ya lo están haciendo sin poder verse a si mismos como víctimas de sus propias tragedias y tampoco quiero que pienses en el camino fácil.

Verás, llegara un momento en que habrás adquirido tanta habilidad para usar la información que en un momento vas a verte tentado a usarla de mala manera, vas a mirar al costado y como en un cuento vas a ver que esta el camino limpio y despejado a la derecha y el camino sucio y oscuro por la izquierda.

El camino de la izquierda te lleva más rápido pero vas a tener que mentir, manipular y saltar mucho para que no te alcancen los que estafaste. El camino de la derecha es el camino planificado, es el camino de sentir paz al andar pues te sientes conforme con como lo hiciste y con el orgullo de haber aportado algo para el crecimiento personal de otros gracias a tu propuesta.

Tu elegirás cual camino tomar, pero quiero que entiendas que el camino de la derecha esta mucho mas demorado que el de la izquierda, así como ese esta mucho más sucio y es mucho más arriesgado, además... nadie va a recordar a los de la izquierda como buenas personas.

Hace tiempo que *yo elegí mi camino*, pero lo hice tocándome el pecho y pensando en cómo me sentiría después de atravesarlo completamente, pues si bien pude haber elegido el camino fácil y sucio siempre supe que el dinero fácil de internet es pasajero y aunque hay muy buenos estafadores que nunca conoceremos sus nombres yo no quiero vivir en el anonimato de vivir estresado pensando en cada sombra que no esta ahí, ni quiero vivir ese asqueroso sentimiento de sentirme mal por haber roto sueños ajenos.

El dinero fácil es el dinero de los vendedores mentirosos y de los estafadores online, el buen dinero es el dinero de los expertos y de las personalidades de la web que no hacen otra cosa que buscar el bienestar de sus pares.

Si tu elegiste ser vendedor online, emprendedor de multinivel o si aun no lo te animas a serlo, no te pongas a pensar en ***¿me irá bien o me ira mal? ¿Encontraré estafadores y mentiras? ¿Cuántos riesgos más habrá? ¿en quienes realmente puedo confiar? ¿por ser nuevo me costara más? Cuánto dinero voy a perder antes de ganar?***

No... no te pongas a pensar en eso, porque eso te ANULA, anula tus sueños y pasiones. Y si ya te sucedió toma esa filosofía menos radical pero más ajusticiante que el ojo por ojo, esa filosofía de negocios que a mi me funciona muy bien y que la defino con una sola palabra: APRENDER. Si pasó una vez, pasó para aprender.

Tener miedo de lo que aun no sucedió no te va a convertir ni en mejor ni en peor, pero te va a quitar la oportunidad de aprender sobre lo que podrías mejorar para llegar a ser quien quieres ser y para ganar todo el dinero que quieres ganar.

Nadie dijo que la libertad financiera iba a ser fácil.

De hecho no lo es para nadie, y la próxima vez que leas una carta de ventas o te inspires en el discurso de alguien subtulado con la frase: IMPLICA TRABAJO DURO, NO VA A SER GRATIS.

Y tómatelo con la seriedad que se merece, tú no eres una rana que puede ir saltando y perdiendo el tiempo de negocio en negocio de oportunidad en oportunidad, tú eres quien eres y quien decides ser:

UN BUEN VENDEDOR QUE DEBE GANAR BIEN.

No permitas que te distraigan de lo que quieres lograr no pienses en los que no es, y enfócate en reconocer a quienes son como tú, de los demás ni siquiera pidas la hora.

Recuerda esto en todo momento: **Eres tan bueno como la imagen que tienes de ti mismo, y en eso te vas a convertir si aun no ganas ni la mas mitad de dinero que ganaría esa persona.**

Tu eres un buen vendedor, deja que internet te permita hacerte reconocer como tal sin importar que es lo que estés promoviendo.

Ese es mi mensaje para ti mi amigo y espero que puedas lograrlo.

Te envió un fuerte abrazo y espero verte en la cima!.

- Alex

Feedback y opiniones:

¿Qué te pareció este reporte, es verdad, es mentira, te ha sucedido, te ha ayudado?

Puedes dejar tu comentario acerca de este reporte en el siguiente enlace:

<http://www.alexbobadilla.com/2012/01/reporte-los-vendedores-mentirosos.html>