



Q.E.P.D
MULTINIVEL

EL MANIFIESTO

RANDY GAGE

Q.E.P.D
MULTINIVEL

A MANIFESTO BY
RANDY GAGE

*Derechos Reservados 2018, Randy Gage, Todos los derechos son reservados.
Usted puede copiar o distribuir este documento gratuitamente, mientras sea hecho en su totalidad.*



Introducción

CUIDADO! Hay una alta posibilidad de que no te guste lo que vas a leer. De hecho, hay una muy buena posibilidad de que vayas a odiarlo. Este Manifiesto no se ha escrito para hacerte sentir bien.

Su propósito es sacudir a algunas personas, hacer que se les partan las muelas y tal vez se miren en el espejo con un poco más de honestidad.

Si la premisa es errónea, luego todo lo que le sigue a esa premisa estará equivocado. Y Yo creo que hemos perdido el hilo y lo que estamos haciendo en el negocio hoy en día está basado en una premisa equivocada. Entonces, estoy escribiendo esto para retar esa premisa, probar algunas creencias arraigadas, y provocar un pensamiento crítico. (Mucho de lo que hice con el Manifiesto en el 2009, con el primer Manifiesto del Multinivel).

El modelo de negocio conocido como MLM, multinivel o redes de mercadeo está enfrentando serias y Yo creo, insuperables amenazas. Nos hemos arrebatado la derrota de las mandíbulas de la victoria.

Hemos tomado este espectacular modelo de negocios –probablemente el último bastión que queda en el sistema empresarial libre, donde una persona promedio común y corriente, puede crear extraordinaria riqueza y éxito- y lo hemos pervertido. Ha sido secuestrado por estafadores, engatusadores y codiciosos oportunistas.

Este documento es mi deseo de arrojar una luz cegadora sobre las prácticas despreciables, deshonestas y poco éticas que han contaminado nuestra gran profesión. Como tal, es contundente, controvertido y contiene lenguaje que algunos pueden considerar ofensivo. Si te ofendes fácilmente por este tipo de cosas, no debes seguir leyendo.

Q.E.P.D. EL MULTINIVEL

Tenemos que iniciar un diálogo audaz, atrevido y creativo sobre el futuro, y lo que podemos hacer para crear uno mejor para las millones de personas afectadas por lo que hacemos. Si estás listo para comenzar una revolución y para ayudar a nuestra profesión a avanzar hacia la próxima generación de desarrollo, y deseas ser parte del movimiento que hará que eso suceda, ¡entonces, por supuesto, sigue leyendo!

Pero primero debemos reconocer el hecho de que este modelo comercial, que tantos amamos, que ha creado prosperidad para millones, está muriendo. El cáncer se ha extendido demasiado, demasiado rápido. Y nosotros dejamos que suceda. Ahora es hora de matarlo.

Personalmente, creo que es hora de colocar la corona sobre el ataúd, bajarlo al suelo y enterrarlo.

Q.E.P.D. EL MULTINIVEL

Randy Gage
Miami Beach, Florida
Diciembre de 2017



PARTE I

Donde estuvimos equivocados...

¿Deseas saber cómo se crean la mayoría de las compañías de mercadeo en red?

Comienza con dos personas, tomando una copa en un bar. Uno de ellos toma un trago y dice: “¿Sabes qué deberíamos hacer? ¡Deberíamos comenzar una compañía de MLM!

El otro tipo levanta la cabeza de la barra y dice con ojos legñosos: “¡Gran idea! ¿Qué deberíamos vender?

Y luego miran a su alrededor y ven lo que la mayoría de las otras compañías están vendiendo. Así que probablemente terminen con algún tipo de línea de nutrición, cuidado de la piel o cosméticos. Y luego llaman a una compañía que tiene una marca privada. Si decidieron la nutrición, pueden pedir una línea con vitaminas / minerales, una barra de energía y un batido de proteínas, por ejemplo. Y esa empresa de etiqueta privada les venderá las mismas fórmulas exactas que venden a dos docenas de otras compañías. Todos ellos tienen sus propias etiquetas personalizadas, pero cada uno vende la misma basura mediocre que los otros 24.

Estas empresas no comenzaron para agregar valor o resolver un problema. Fueron creadas con un único propósito: hacer dinero para los propietarios. Y esa es una receta que vemos con demasiada frecuencia en nuestro negocio: personas exuberantes vendiendo posiciones en un plan de pago, sin una base real de un producto que agregue valor.

Que pasa luego ...

Mi teléfono estaba sonando como loco. Finalmente, las insistentes llamadas despertaron mi curiosidad lo suficiente como para hacer que entrara en mi oficina y verificara lo que estaba pasando.

Resulta que John Oliver en HBO acababa de hacer su episodio de menosprecio hacia el marketing multinivel. Tuve un montón de textos de mi propio equipo, y muchos de ellos de amigos en otros programas. Estaban todos horrorizados, queriendo saber qué pensaba del episodio y qué debían hacer. Así que lo encontré en YouTube y eché un vistazo. Creo que ya tenía alrededor de 300,000 visitas. (Ahora creo que ya pasaron los nueve millones de visitas con un par de millones más en español).

Mi reacción visceral fue torturada ...

Por un lado, Oliver es un comediante brillante y su show es siempre inteligente, oportuno y divertido. De hecho, lo disfruto inmensamente. El episodio particular sobre multinivel tenía personas que conozco personalmente y otras que conozco. Y algunas de esas personas ciertamente fueron ensartadas. Odié ver a amigos y la profesión presentados en una luz tan negativa.

Por otro lado, ¡el show fue muy gracioso!

Ciertamente hubo exageración y ornamentación en el episodio. Ese es un principio central de la comedia, trincando las cosas un poco más para hacerlas más divertidas. Pero eso no cambia un detalle muy importante:

El humor y la sátira solo funcionan cuando se basan en la verdad.

Oliver hizo lo que hacen todos los comediantes brillantes; él se estiró. Un ejemplo perfecto es el segmento en el que sugiere que si reclutas a cinco personas para que cada uno haga lo mismo, el mundo entero se suscribiría en 14 niveles. Eso es solo una refutación del argumento de saturación que se usó contra Amway en el pasado. Nunca ha sucedido y nunca sucederá. Usar ese argumento racional para desacreditar al negocio es como argumentar que si navegas en el océano eventualmente te caerás de la tierra.

En general, sin embargo, el show de Oliver tenía mucha verdad con una “V” mayúscula. Cuando dijo: “Probablemente conozcas a alguien que está publicando sobre eso diez veces al día en Facebook o Instagram”, Yo quería meterme debajo de mi escritorio. Piensa en cuánta gente conoces hoy que está haciendo exactamente eso, irritando a todos en un eco de odios cada vez mayor en las redes sociales.

Luego se metió en los dos asuntos vitales que enfrentamos:

- La propensión de las personas a hacer declaraciones locas sobre productos o ingresos para así poder reclutar.
- La práctica continua de enfatizar el reclutamiento a toda costa, con poco o ningún interés en desarrollar clientes reales.

Y en casi todos los casos presentados en el programa de HBO, la crítica fue bien merecida.

Primero fue la grabación de la cámara oculta a los distribuidores de Herbalife haciendo afirmaciones sobre la cura de tumores cerebrales y problemas cardíacos, junto con la creación de embarazos. Eso no es bueno, mi gente.

La queja de la FTC contra Herbalife alegó que el plan de compensación fue diseñado para que las personas no sean incentivadas a la comercialización de productos, sino a que solo recluten miembros para el equipo. Y eso ha sido un problema para ellos. Personalmente, pienso que el ataque de Bill Ackman para bajar el valor de sus acciones fue desagradable. Pero siendo honestos, Herbalife estaba muy expuesta para atraer algo así.

Sin embargo, este problema no es exclusivo de Herbalife ...

Los reclamos excesivos sobre los productos son un problema constante y frecuente con la mayoría de las compañías de nutrición, bienestar e incluso cuidado de la piel en nuestro espacio. Y tenemos demasiadas instancias legales de reclamos de ingresos ridículos en todo el espectro de compañías en el negocio.

Pero probablemente la evidencia más contundente en la sátira de Oliver fueron los numerosos ejemplos de personas y empresas que empujan a reclutar nuevos miembros del equipo a expensas de desarrollar una base de clientes viable. Y ese es el problema más importante y urgente que enfrenta la profesión. Desde arriba hacia abajo. Hay tanto entrenamiento, presión y cultura para conseguir nuevos miembros y casi no hay enfoque en desarrollar una base de clientes.

Ahora, si estás pensando que soy un hipócrita y quieres exponerme, déjame que te ahorre el tiempo.

No hay necesidad de que intentes descubrir un audio antiguo o un video viejo y granulado de mí, exhortando a la gente que el dinero real estaba en el desarrollo de los jugadores y los grandes reclutadores. Hay literalmente millones de esas grabaciones, porque eso es lo que prediqué durante 20 años. Entonces me declaro culpable de los cargos.

Yo fui un desertor de secundaria que había encontrado la manera de crear riqueza por primera vez en mi vida. Como fui excelente en la construcción de equipos, naturalmente lo enfatiqué en mi práctica y entrenamiento. Sentí que incluso si las personas solo compraran productos para obtener o aumentar un cheque de bonificación, al menos los estaban usando y recibirían sus beneficios. La mayoría de nosotros en el negocio consideraba que, siempre que la opción de venta al por menor estuviera disponible, estábamos bien teniendo principalmente un sistema cerrado de compradores mayoristas.

Pero la sociedad evoluciona ...

Solíamos pensar que las mujeres no debían votar, las sanguijuelas curaban enfermedades, y estaba bien poseer seres humanos como propiedad. A medida que la humanidad evoluciona, nuestra conciencia se desarrolla y nos volvemos más iluminados.

Desafortunadamente, no hemos tenido suficiente de ese tipo de desarrollo en la existencia de casi sesenta años de mercadeo en red ...

Durante al menos una década, los reguladores han dejado en claro que a menos que podamos mostrar una base sólida de clientes que no están involucrados en el plan de pago, van a perseguirnos como juegos de dinero, pirámides y esquemas Ponzi.

Hubo líderes en nuestro espacio que reconocieron esto e hicieron cambios. Crearon una cultura en la que se esperaba que todos los que se unieron al equipo tuvieran diez, 20 o incluso más clientes.

Art Jonak y su evento Mastermind han estado entrenando extensamente sobre este tema durante años. Actualicé mis libros y álbumes de capacitación y desarrollé [mi Academia para el Liderazgo de Mercadeo en Red](#) basado en los principios de una base de clientes grande y dinámica.

Pero nos quedan demasiados dinosaurios ...

Después de los problemas legales de Herbalife y Vemma, todo el mundo habla sobre los clientes. ¡Incluso los juegos de dinero de criptomonedas están hablando de clientes! No puedes simplemente tirar esa palabra ahí y pensar que estás limpio. Tienes que demostrarlo teniendo realmente clientes. Y la triste verdad es que muchas de las compañías en nuestro espacio no lo hacen.

No los tienen porque sus productos son marginales, sus precios están inflados, o la cultura se centra únicamente en el reclutamiento.

Perdimos la trama. Olvidamos que TODO comienza y termina con PV. Cada bonificación, cada bono de generación, cada programa de bonificación de automóvil y cada incentivo que ganamos deben basarse en los PV. Y PV es solo el volumen producido por productos que realmente son comprados y utilizados por el consumidor final.



PARTE II

Espera, esto se pone peor ...

Desde el milenio, el modelo comercial de venta directa y mercadeo en red alcanzó un nivel de credibilidad, respeto y éxito, que incluso la mayoría de nosotros tenía miedo soñarlo.

Nuestras compañías se transaban en las principales bolsas de valores, haciendo miles de millones de dólares en ventas. Estamos patrocinando estadios, equipos deportivos y eventos mundiales importantes. Los fondos de inversión nos vieron como actores sólidos, las celebridades cantaban nuestras alabanzas, y los medios de comunicación nos estaban dando una atención positiva.

Ahora hemos perdido toda la tracción que ganamos. Hemos obtenido la derrota de las fauces de la victoria.

Pasamos de la publicidad negativa a la publicidad positiva, y regresamos de nuevo a la negativa. Pasamos del escepticismo público a la aceptación general, y luego hacia atrás, pasando al escepticismo y aterrizando en el cinismo. El negocio evolucionó de un concepto en el que la gente era ridiculizada a uno de respeto. Pero ahora una gran parte de la población nos mira con irritación e incluso repugnancia.

Una gran parte de este cambio sísmico en las percepciones se debe a una práctica reprensible y al tipo de cultura tóxica que se creó. Estoy hablando del veneno insidioso de:

Acuerdos de Desarrollo Empresarial (ADE), en inglés (BDA) ...

Cuando escribí el primer Manifiesto, destacué la creciente práctica de las empresas que intentan impulsar el crecimiento ofreciendo “ofertas bajo la mesa” a ciertas personas. Estas ofertas incluirían colocarse en posiciones superiores por encima del resto de la red, o arreglos bajo la mesa con planes especiales de compensación. Pensé que estos arreglos eran un cáncer en la profesión y representaban un gran peligro para nuestro futuro. Entonces, como ahora, hay casos en que los ADE tienen sentido.

Esto sería cierto en una situación en la que alguien realmente ha construido un equipo real a través de sus contactos personales, trabajando en profundidad, proporcionando capacitación y orientación. Si su empresa cierra, los dueños cambian o si el líder ya no se siente cómodo representándolos, es posible que el líder necesite un acuerdo “especial” o ADE para realizar una transición a un nuevo programa.

Ahora, sin embargo, los ADE se han salido de control y están destruyendo la profesión.

Muchas compañías ahora han construido su plan de negocios completo sobre la base de cazar a escondidas líderes con un ADE. (A pesar de que prácticamente todas las empresas que alguna vez han intentado construir de este modo, finalmente se han estrellado). Y hay un grupo pequeño pero manipulador de unas pocas centenas de personas que han logrado hacer de las ofertas ADE una industria artesanal. Saltan de un trato a otro, ¡a veces hasta seis veces al año!

Aquí en los EE. UU., hemos visto un número alarmante de compañías que muestran un crecimiento como la de los cohetes de botella, y luego colapsan después de que los negociadores pasan al siguiente cariñoso acuerdo que pueden negociar. La situación ha alcanzado niveles epidémicos en Europa, Asia y América Latina.

Las personas ya no se unen a las empresas por la misión que tiene la empresa, o porque creen en el modelo comercial o en la línea de productos. Están tomando decisiones totalmente sobre dónde ir luego en función del trato que se les ofrece. Así es como esto está sucediendo hoy en día.

Hay un hombre con un desafío ético que ha estado dando vueltas por el negocio durante años, incluso comenzando y administrando compañías. Recientemente se abrió camino en otra compañía existente y comenzó a alardear abiertamente de tener un presupuesto para la adquisición de liderazgo. Las presentaciones que estaba haciendo lo hicieron parecer como una franquicia de fútbol, firmando agentes libres. Pero la realidad es que simplemente estaba reclutando a los mismos viejos y cansados “adictos al MLM” que saltan de un trato a otro. Tomó una compañía que había estado operando con éxito durante décadas, y casi la llevó a la quiebra.

Ahora hemos entrado en la era en la que las personas buscan el atajo del atajo. Ahora tenemos “brokers” que venden posiciones dentro de los ADE. Recientemente escuché en un evento: “Oye, acabo de comprar la línea descendente de [nombre del líder] con cinco posiciones sobre ella. ¿Quieres una?”

Así es como se desarrolla esto, y porque está destruyendo la profesión ...

Recibo correos electrónicos de personas desanimadas que solían tener un sueño. Dicen algo así

como: “Tengo que buscar un nuevo hogar. Es una pena, pero estoy harto, porque cada pocos meses descubro que todavía están poniendo personas en mi árbol encima mío”.

“Sé que hay estos tratos, pero odio cuando veo a esos ‘líderes’ que se unieron un año después de mí, subiendo al escenario y recibir su pin como un Diamante, y sé que fueron simplemente colocados sobre mí, e incluso tienen todo mi equipo como volumen grupal. Y no puedo decir nada, porque sé que la compañía lo aprobó ... “

Estas compañías que hacen estos negocios cuentan con tácticas de exageración y rah-rah para impulsar el crecimiento y atraer a las víctimas involuntarias para que sigan a los “adictos”. Pueden tener una carrera de dos años, donde son los queridos del momento. Pero lo que toda esta negociación no toma en cuenta son las consecuencias desmoralizadoras, injustas y devastadoras que esto crea para los otros miembros del equipo, los que no tienen acuerdos ni tratos especiales.

La mayoría de las compañías hoy tienen formas híbridas de planes de compensación, muchos de los cuales incluyen un elemento binario. Eso significa que todos construyen dos lados, y parte de su ingreso está determinado por el volumen del lado que es más pequeño. Pero la mayoría de las ofertas bajo la mesa que se ofrecen hoy en día, le dan al destinatario una “pata del negocio totalmente hecha”. Esto significa que un lado se califica automáticamente en cada período de pago, por lo que esa persona solo tiene que construir un lado. Y a menudo se les asignan más posiciones, donde pueden reclutar personas que también tienen un lado del negocio hecho.

Por supuesto, nadie revela estos tratos clandestinos al resto de la fuerza de distribución. Creen que los ejemplos de crecimiento e ingresos que ven sobre ellos son la velocidad normal y las recompensas financieras del negocio. *Pero esa es una mentira sucia y despreciable.*

Si alguien tiene un lado hecho, no es ni la mitad de fácil de construir para un rango. Es como diez veces más fácil construir un rango, porque pueden seguir colocando a todos debajo de todos, bajando una pierna.

Mientras tanto, todos los pobres infelices en la parte baja del grupo se sienten miserables, se castigan a sí mismos, porque no pueden entender por qué no están alcanzando rangos y cobrando los grandes cheques de bonificación como las personas que están por encima de ellos.

Lo que ellos no saben, es que nunca tuvieron una oportunidad. Porque no están jugando con el mismo conjunto de reglas.

Otras veces, las empresas simplemente “apadrinan” con un rango a una de las personas que reciben, (y sus ingresos correspondientes). Necesitan alimentar la máquina publicitaria, por lo que autocalifican a alguien en un rango para atraerlos a unirse a la compañía.

A continuación, promueven esa situación para reclutar a otros en el negocio. Entonces, como un ejemplo, esa persona se presenta en el escenario o en webcast como un Director Diamante que gana \$ 40,000 al mes. Los potenciales candidatos toman la decisión de unirse, basándose en esta representación falsa y engañosa. Una vez más, no saben que nunca podrán duplicar esos resultados, porque los líderes presentados en el escenario operan con reglas diferentes.

Esta práctica es desmesurada. Y promover el negocio de esta manera es criminal.

El mercadeo en red siempre ha tenido distribuidores excesivamente entusiastas o incluso deshonestos que presionan a sus líneas. Cada profesión e industria lo hace. E invariablemente esas son las personas que quedan captados en el agujón de una cámara escondida, apareciendo en segmentos como el show de John Oliver, emitiendo calumnias sobre todos nosotros.

La mejor protección contra el daño que estas personas causan es cuando cada compañía y equipo se auto-regula. Si una empresa cancela los códigos a los distribuidores que hablan de ingresos desorbitados o exageran sobre los beneficios de los productos, mantendrán las cosas bajo control.

Cuando los distribuidores saben que enfrentan una posibilidad real de que se les quite por completo el cheque de bonificación, son un poco más circunspectos en la forma en que promueven el negocio. Pero cada vez más, las empresas parecen estar haciéndose los de la vista gorda ante estas prácticas, contentándose con embolsarse las ventas adicionales que ellos producen.

Del mismo modo, siempre hemos tenido una o varias empresas deshonestas, donde el mal comportamiento comienza con los dueños, o en la suite ejecutiva. Estas compañías están más que felices de dar la bienvenida a los sórdidos promotores y son cómplices de ellos en la manipulación, publicidad falsa y prácticas engañosas. Creen que tienen un ingenioso ángulo legal en el que nadie ha pensado antes para burlar a los reguladores. No están en nuestra profesión para promoverlo o ayudar a las personas. Entran con la intención de explotar a las personas crédulas.

Al igual que Harvey Weinstein o Bill Cosby, siguen saliéndose con la suya y saliéndose con la suya. Hasta que no sea así. En última instancia implosionan desde publicidad negativa, o los reguladores los cierran. De hecho, desde los años 90, casi siempre ha habido un mal actor en el espacio, burlando la ética y la legalidad. Cuando uno se apaga, otro ya está comenzando a reemplazarlos.

Pero en el último año hemos tenido algo completamente sin precedentes ...

Por primera vez, tenemos numerosos actores malos, todos operando al mismo tiempo, creando un gran revuelo, reclutando a miles de personas y obteniendo cantidades exorbitantes de ventas. (¡Y muchos de ellos son en realidad miembros de Direct Selling Association [DSA], recibiendo premios!)

El efecto acumulativo de tener tantos operadores sórdidos, que victimizan a miles de personas simultáneamente, ha dañado permanentemente la profesión para todos.

El primer ofensor es una compañía que simplemente hace la mayor parte de las tácticas viejas y desgastadas que destacó el programa de Oliver. Una enloquecida exageración, productos con sobrepuestos, sobrecarga de productos en las compras iniciales y una promoción casi despiadada de reclutamiento en lugar de desarrollar cualquier tipo de clientela.

Podría analizar su plan de compensación y desglosar su línea de productos, pero no perderé mi tiempo. Hay muchos sitios que pueden hacer eso por ti. Los elementos más relevantes para nuestra discusión son estos:

- La compañía la crearon de las cenizas de otra, que colapsó porque dejaron de pagar a sus distribuidores.
- Los principales distribuidores son los mejores “adictos al MLM”, algunos de los cuales han saltado de un acuerdo a otro en más de diez ocasiones en los últimos años.
- Estos drogadictos se colocan en los primeros lugares en ofertas bajo la mesa con un lado hecho, que por supuesto no está disponible para todas las personas crédulas que victimizan.

Su producto distintivo es una banda de fitness portátil. Están cobrando un precio en los tramos superiores del mercado por un producto con un valor discutible. Pero no debatiremos eso. Los consumidores pueden decidir por sí mismos y determinar si sienten que están recibiendo valor.

La práctica más angustiante de esta empresa es como se presentan y se venden a sí mismos. Están exagerando la sobreventa a niveles de ALERTA MAXIMA. Vi una presentación en tiempo real en Facebook que fue más que embarazoso.

El espectáculo comienza con una captura de pantalla larga del descargo de responsabilidad de ingresos, que le dice prácticamente todo lo que necesita saber. (Los estafadores siempre piensan que si incluyen una declaración de ingresos, de alguna manera niega las afirmaciones escandalosas que hacen. Pero esto no les da protección legal para hacer declaraciones que los reguladores consideran ilegales).

Pasaron los primeros 10-15 minutos en nada más que sensacionalismo sin aliento, proclamando la transmisión más vista en la historia de Internet, con una mujer gritando cada 30 a 60 segundos sobre la cantidad de personas que estaban compartiéndola.

Los testimonios de ingresos de los que hablaban eran casi desmesurados. Y totalmente inalcanzables para cualquiera en el mundo real, que no obtiene la ubicación y las calificaciones preferidas que tienen esos líderes.

Los adictos a la cabeza de este trato son gitanos probados y ya estarán en su próximo trato pronto. Pero desafortunadamente dejarán atrás a miles de víctimas, lo que ensuciará la reputación del negocio para todos nosotros.

El segundo actor intelectual es otro proyecto reciclado. Traído por el hombre que fue clausurado por promover una píldora mágica para gasolina hace unos años.

También muestran un crecimiento inflado mediante la compra de distribuidores con ofertas exclusivas y promocionando el reclutamiento por encima del desarrollo de una cartera de clientes. Los clientes que obtienen son de ataques en redes sociales con un video que muestra curas milagrosas de piel arrugada en dos minutos.

El producto que están promocionando en realidad reduce las arrugas. Pero es la forma en que hace esto lo que crea el problema. Contiene un ingrediente activo que incluso sus creadores admiten que no creará una piel más joven, ni ayudará a reparar el colágeno ni a promover una piel más sana. Pero los distribuidores de esta compañía continuamente hacen exactamente estas afirmaciones.

Y al igual que el último programa mencionado, están creando un gran crecimiento artificial al comprar personas con ADEs y colocándolas en las posiciones superiores. La compañía ahora es el objetivo de al menos tres demandas, una de un proveedor de productos por falta de pago de regalías, y otras dos acusándolas de operar un esquema piramidal. Tal vez los ganen, tal vez los perderán. Pero una cosa es segura: la profesión está peor, porque esta empresa está operando dentro ella.

El trabajo de estafas con Criptomonedas...

Probablemente el peor alboroto que ha sucedido en nuestro espacio durante el último año haya sido las estafas que se han presentado como empresas de mercadeo en red de criptomonedas. Estas estafas usan la publicidad y el interés sobre las criptomonedas, para secuestrar la credibilidad de estas monedas nuevas. Se aprovechan de las multitudes que no son tan conocedoras del desarrollo de tecnologías, y los llevan a creer que están invirtiendo en el próximo Amazon, Yahoo o Twitter.

Para establecer el escenario, repasemos una descripción GENERAL de lo que es una criptomoneda. Las criptomonedas son “monedas virtuales” que son “minadas” por computadoras que completan algoritmos complejos.

Las criptomonedas se llaman monedas digitales o alternativas, porque no tienen una forma física como las monedas y la moneda normal. Existen en una red de datos compartida (llamada blockchains que se traduciría como “cadena de bloques”) y son independientes de cualquier banco central o gobierno.

Ahora las blockchains son una innovación sorprendente, que tendrá muchos usos positivos en muchas industrias. Las blockchains usan criptografía para asegurar las transacciones, controlar la creación de unidades adicionales y verificar la transferencia de activos. Pero no vamos a entrar en todo eso aquí. Solo vamos a ver su uso para “minería” y comercio de criptomonedas, y cómo eso se ha pervertido como una tapadera para crear estafas enmascaradas como MLM o oportunidades de mercadeo en red.

Se puede pensar en las criptomonedas como una forma de almacenar valor, de forma similar a como podría ser tener oro u otros metales preciosos como inversión.

Pero para que sea una moneda viable, significa que la gente tiene que cambiarla para comprar cosas.

¿Y cuándo fue la última vez que pagaste algo con bitcoin u otra forma de criptomoneda? Esto no significa que bitcoin u otras criptomonedas no lleguen a un punto en el que se utilicen libremente como moneda, solo que aún no ha sucedido.

Y, de hecho, si pagaste algo recientemente con bitcoin, probablemente tomaste una decisión muy tonta. Debido a que bitcoin ha estado en un constante aumento en el valor desde su inicio, rompiendo USD 1,000, USD 3,000 y mientras escribo esto, más de USD 7,000. Eso es genial si eres un inversor, ¿verdad? Pero no es muy propicio para usarlo como moneda.

(Como nota al margen, la primera transacción de bitcoin documentada fue el pagar una orden de pizza. Según el valor de mercado de bitcoins mientras escribo esto, ese sabroso almuerzo costó más de USD 87 millones. Así que con suerte recibieron queso extra o un relleno de refresco en el dispensador).

El problema con las criptomonedas para el mercadeo en red...

Siendo un partidario de la libertad absoluta, que se burla de la intromisión y el control del gobierno en mi vida personal, estoy intrigado por la idea de las criptomonedas. De hecho, los lectores míos sabrán que predije su surgimiento hace años en mi libro *Risky Is the New Safe*. (Arriesgarse es lo nuevo seguro).

Mi favor hacia ellos se basa en mi escepticismo para confiar en la viabilidad de cualquier moneda del gobierno. Después de todo, los presupuestos del gobierno son los mayores esquemas Ponzi que el mundo haya conocido. Las monedas como el dólar, el peso y la libra no tienen ningún valor intrínseco; simplemente son promesas de pago. Pueden ser valorados y devaluados por los caprichos de un burócrata del gobierno. (Y constantemente lo son).

Entonces, con respecto al concepto de criptomonedas, soy un gran admirador. Tienen el potencial de facilitar transacciones autenticadas y seguras entre un comprador y un vendedor, sin la intervención de un banco o un gobierno.

Pero comenzar una empresa de mercadeo en red y construir la línea de productos alrededor de una criptomoneda, es simplemente una idea que da risa.

Sería como comenzar una compañía de MLM y anunciar que la línea de productos es el dólar de EE. UU. O el yen japonés. ¿Cuál sería la propuesta comercial?

“Compre esta billete de \$ 20 por \$ 27 y tal vez el próximo año valga \$ 30”.

Ya sea que usemos bitcoin, el dólar de EE. UU. O la libra esterlina, ninguna de estas cosas es un activo que produzca un valor. No generan ganancias ni pagan dividendos. Son simplemente una jugada comercial. Puedes apostar que suben, o apostar que bajan.

Las personas que invierten en una criptomoneda hoy apuestan a que aumentará su valor. No es probable que lo usen para comprar nada. Entonces, realmente no está actuando como una moneda, sino como un vehículo de inversión. Entonces puedes argumentar que eres un operador de divisas. Pero las criptomonedas ciertamente no son una línea de productos viable para una empresa de venta directa o de mercadeo en red.

Entonces, ¿cómo las empresas de criptomonedas afirman ser oportunidades viables de mercadeo en red? Ahí es donde entran las OIM ...

Las OIM (Ofertas Iniciales de Monedas) son el equivalente en criptomoneda de una OPV (Oferta Pública Inicial) en el mercado de valores. Y son igual de impredecibles. (En realidad, probablemente mucho más). Así es como funcionan.

Por lo general, un OIM implica que una empresa recauda dinero mediante la venta de una nueva moneda digital. Si la compras, recibes un “token” al que le asignan un valor. Pero a diferencia de una oferta pública inicial en el mercado de valores, el token no te otorga ningún derecho de propiedad en la empresa ni te da derecho a ningún tipo de flujo de efectivo, como los dividendos.

Si esa criptomoneda tiene éxito y se valora, basado totalmente en la especulación, obtendrás un beneficio. Pero recuerda, no hay absolutamente ninguna regulación o salvaguardias sobre esto. La compañía que emite los tokens, a menudo puede manipular el valor de una manera que los beneficia. ¿Qué piensan los gobiernos sobre las OIM? No mucho. En algunos casos los están mirando con cautela y prohibiéndolos en otros. Personalmente, creo que las OIM serán la mayor área de fraude y

victimización en el mundo de los negocios en los próximos años. Están en el momento de madurez perfecto para facilitar su abuso.

Y, por supuesto, ya tenemos gente haciendo eso en nuestro espacio ...

En el ejemplo más flagrante, una compañía que abrió dando mucho bombo a bitcoin, y tratando de engañar a la gente como si te estuvieras convirtiendo en inversor de la etapa temprana en bitcoin. Se presentó como un lanzamiento de OIM, pero en realidad ni siquiera era eso.

Esa empresa en realidad ofrece “paquetes educativos” a precios desde 100 euros hasta más de 100.000 euros, ofreciendo tokens con los paquetes. Los materiales educativos son tibios en el mejor de los casos, y plagiados en el peor. Y los tokens con los que vienen no tienen ningún valor intrínseco, y no son negociables para ninguna otra moneda. Solo son viables en el juego del dinero interno para defraudar a las víctimas inocentes.

En un momento determinado, la compañía afirmó que sus tokens eran la primera criptomoneda en Asia. Estaban promocionando documentos con licencia del gobierno vietnamita, con derechos legales para ser utilizados como moneda digital. Sin embargo, el gobierno vietnamita emitió una declaración de que el documento que presentaban como prueba era falsificado.

La estafa ha estado operando en la mayor parte del mundo con gran exageración. Pero era notorio que nunca se abrieron en los EE. UU., Probablemente reconociendo que al hacerlo resultaría en sentencias que enviaría a prisión a los fundadores si lo hicieran.

La compañía parecía pensar que podrían evitar el escrutinio legal al afirmar que en realidad no estaban vendiendo criptomonedas, solo materiales educativos. Pero dedica diez minutos a revisar cualquiera de sus videos de distribución o eventos en vivo, y verás que la mayoría de las veces están hablando de invertir en criptomonedas con los materiales educativos apenas mencionados.

En los últimos meses, se han enfrentado a problemas legales fulminantes. Italia promulgó un interdicto provisional contra ellos, el banco central húngaro los declaró un esquema piramidal y los líderes de la compañía fueron arrestados en India y China. Entre todo este desorden, la fundadora ha estado desaparecida en acción, probablemente tratando de mantenerse fuera de la red y evitar ser arrestada en algún lugar. Entonces, podrías pensar que los días de esta empresa están contados y que podríamos reducir nuestra vigilancia.

Desafortunadamente, la situación es completamente opuesta...

Hay literalmente docenas de estafas de criptomonedas de mercadeo en red que aparecen. La mayoría de estos son más escandalosos que el original. Son la placa de Petri perfecta para el desarrollo de la “teoría del tonto mayor”. (La premisa de la teoría es que el precio de un objeto no está determinado

por ningún valor intrínseco, sino por creencias irracionales y expectativas de los participantes del mercado. Puede ser justificado por un comprador racional bajo la creencia de que otra parte está dispuesta a pagar un precio aún mayor).

Y estas nuevas estafas están aprovechando al máximo esta avaricia ignorante e irracional...

La parte más aterradora es que cada vez son más sofisticados. La estafa original nunca publicó un reporte técnico oficial que valide la ciencia detrás de su algoritmo (en inglés "White Paper") u ofreció realmente un OIM. Es dudoso si realmente tienen una cadena de bloques. Pero estas estafas subsiguientes se han basado en la duplicidad del original y están llevando el bombo aún más alto. Han aprendido todas las palabras de moda correctas y las han entrelazado en los argumentos de marketing.

Una de las más recientes que vi publica una "hoja de ruta", comenzando con su OIM, y luego haciendo proyecciones de cuál será el valor de su token en cada etapa del desarrollo anticipado de su producto. Es lo suficientemente sofisticado como para engañar a los aspirantes a millonarios de punto-com "semi-educados" que caen en este tipo de exageración.

Ultimas Noticias!!

Acabo de ver que ahora hay personas en la plataforma Fiverr, ofreciendo escribir un reporte técnico oficial "White Paper" para un ICO por cifras entre 80 y 200 dólares!

Sólo espera a que estos MLM de criptomonedas vean esto. Esto es como que alguien ofrezca venderte un video de cómo realizar una cirugía de corazón abierto por 75 dólares.

Recuerda mis palabras: Estos ICO - tanto adentro como afuera del MLM - serán el baño de sangre más grande de las estafas de las últimas décadas.

Como si eso no fuera lo suficientemente malo, este bombo de criptomonedas ahora está trayendo de vuelta los esquemas de intercambio de divisas (Forex)

No voy a perder mucho tiempo en esto, aparte de decir que actualmente están disfrutando de un rebote de gato muerto, tomando un concepto que ya ha demostrado ser un modelo horrible para el mercadeo en red, y le volvieron a dar vida para ofrecérselo a gente crédula .

¡Si deseas convertirte en un inversor o comerciante hoy en día en divisas o criptomonedas, ve por ello!

Pero no seas tan tonto como para creer que son un producto viable para el mercadeo en red. No lo son.

Un consejo adicional:

Si los altos ejecutivos han estado involucrados anteriormente en esquemas que fueron cerrados por el gobierno, no han “tenido una carrera muy distinguida en la industria del Network Marketing”. Podemos argumentar que son estudiantes lentos. Pero si los sigues, entonces tú eres el verdadero idiota.

Esencialmente, estos nuevos tokens que se utilizan en MLM y esquemas forex son en realidad un “impuesto estúpido”, que victimiza a las personas promedio que no tienen ni idea sobre el desarrollo de tecnologías como estas.

Pero hay algunas buenas noticias en todo esto. Realmente buenas noticias ...

Y esa noticia es que mucha de la gente que promueve los tipos de planes de los que hemos estado hablando van a ir a prisión. A la casa grande.

Porque aquí están las dos nuevas dinámicas que estos científicos de cohetes no han tenido en cuenta ...

1. Solía ser que cuando los reguladores cerraban un esquema Ponzi o un programa piramidal, solo perseguían a los propietarios y ejecutivos de la compañía. Esos días han terminado. Lo que la respuesta del gobierno después de Vemma y Zeek Rewards ha demostrado, es que en la nueva realidad, el gobierno persigue a los distribuidores que se han beneficiado de los planes ilegales.

Esto es lo que puede suceder, si eres uno de esos distribuidores:

Tu programa o la compañía donde están se cierra con una orden de restricción temporal y sus ingresos, y los ingresos de todos los integrantes de su equipo se desaparecen durante la noche. Comienzas a recibir llamadas, correos electrónicos y mensajes de texto de amigos y familiares que han perdido su dinero. La gente comienza a mirarte bizco.

Esperas semanas, porque la compañía te dice que es legítima y que prevalecerán. Mientras tanto, tu estás pidiendo prestado más y más dinero para pagar esa llamativa casa, autos y bling-bling que compraste para impresionar a tus prospectos.

Tu empresa no se vuelve a abrir, se cierra permanentemente. Ahora estás realmente bajo el agua. Y luego los agentes vienen a tu casa ...

Dicen algo como, “Está bien, parece que ganaste US \$ 200,000 en esta pirámide ilegal. Estamos exigiendo todo ese dinero de vuelta. Y con el interés y las multas, ahora llega a US\$ 250,000.

“Y esos US\$ 75,000 en gastos comerciales que dedujiste en de tu impuesto a la renta ahora no están permitidos. Porque no hay deducciones por operar un esquema piramidal. Entonces necesitaremos esos US\$ 75,000 de vuelta. Y con el interés y las sanciones, eso será ... “

Puedo continuar, pero ya entiendes, eso espero.

Entonces, en el lado bueno, en lugar de saltar a una nueva estafa dos semanas después de que se cerró su última, estas personas estarán demasiado ocupadas reuniéndose con abogados y pidiendo prestado dinero de fianza de sus madres para aprovechar el próximo lote de las víctimas lo que nos lleva a un nuevo número dinámico ...

2. Las personas en estas criptomonedas y esquemas forex ya no venden vitaminas, cremas para la piel o batidos de proteínas. Será muy fácil para los reguladores hacer un caso hermético de que lo que realmente están promoviendo es la especulación y las inversiones. Y las inversiones requieren una acreditación real, están mucho más legisladas y ofrecen un tiempo de prisión rápido y serio para los delincuentes.

¿Recuerdas esa escena en Star Wars cuando el joven Obi-Wan Kenobi ingresó a ese bar en Coruscant?

“¿Quieres comprar algunos palos de muerte?”

“No quieres venderme palos de muerte”.

“No quiero venderte palos de la muerte”.

“Quieres ir a casa y repensar tu vida”.

“Quiero ir a casa y repensar mi vida”.

Si estás involucrado en uno de estos tipos de programas anteriores, es posible que desees ir a casa y repensar tu vida.



PARTE III

Desde aquí hacia dónde vamos ahora?

El año aún no ha terminado, y ya hemos tenido once demandas presentadas alegando que las compañías de MLM son en realidad esquemas piramidales. Once. Y probablemente tengamos al menos 30 o 40 esquemas adicionales que deberían ser sancionados.

Entonces, ¿Desde aquí hacia dónde vamos?, ¿Cómo nos deshacemos de los charlatanes que se han hecho cargo del negocio y lo han convertido en una alcantarilla? ¿Cómo reparamos el daño que han causado y restauramos la reputación de la red o el marketing multinivel?

La verdadera respuesta es, nosotros no lo haremos. Los impostores, estafadores y criminales han secuestrado el negocio y nunca lo recuperaremos.

Es hora de dejar de esperar que algo cambie nuestra historia. Necesitamos el coraje para cambiarlo nosotros mismos.

El MLM está muerto. Es hora de colocar la corona sobre el ataúd, bajarlo al suelo y enterrarlo. Tenemos que avanzar y reinventarnos a nosotros mismos.

Pero obtener productos y servicios para las personas que los aman todavía está muy vivo. Es hora de reinventar la forma en que hacemos esto.

Personalmente, hasta aquí llegué. No quiero asociarme con las personas y las prácticas que están sucediendo en nuestro espacio por más tiempo.

Por favor no me pidas que vaya a tu programa de radio o televisión y defienda el mercadeo en red. No volveré a hacer eso nunca más. El negocio ha atraído a tanta gente sórdida, y se les ha dejado funcionar sin control durante tanto tiempo, que nunca eliminaremos la hediondez de lo que han

forjado.

A medida que mis viejos libros y recursos de capacitación aparezcan para nuevas ediciones, ya no recomendaré el modelo de negocio. Dejaré de lado los términos mercadeo en red, MLM, marketing multinivel e incluso ventas directas.

Es tiempo de un nuevo comienzo...

Me doy cuenta de que un número cada vez mayor de las compañías de renombre que quedan, han estado utilizando nuevos términos como ventas de red o venta directa. No me importan esos términos en particular, porque no capturan la parte más emocionante de nuestro negocio, que es el apalancamiento.

Entonces, todo lo que puedo hacer es compartir con ustedes lo que estoy haciendo personalmente ...

Como te dije, ya no defenderé expresiones como MLM, ni el mercadeo en red, ni usaré esos términos. Para todos los materiales de marketing y capacitación, y todas las presentaciones de reclutamiento que saldrán más adelante, ya comencé a hacer la transición al modelo comercial de

Ventas Apalancadas

Las ventas apalancadas captan la verdadera esencia de lo que era el ideal que hizo comenzar este tipo de negocio. Los dos elementos entrelazados que esencialmente definen lo que hacemos: *crear ventas y luego emplear el concepto de apalancamiento para aumentar exponencialmente la gratificación para las personas que producen esas ventas.*

Debemos crear un nuevo modelo de negocio con ventas minoristas como la base con la que todo el mundo comienza, y luego permitir el apalancamiento para aquellos dispuestos a trabajar para construir y duplicar un equipo de ventas.

Podemos emplear nuevas estrategias y nuevas tecnologías, como atraer a los programas de clientes preferentes, opciones convenientes de envío automático, plataformas sencillas para ventas en línea a los clientes y aplicaciones móviles adecuadas para realizar los pedidos. Y podemos integrar el concepto de apalancamiento, que al igual que el interés compuesto, es una de las maravillas del mundo.

Pero esta vez, debemos trabajar incansable, vigilante e implacablemente, para mantener a raya a las personas que intentan utilizar nuestra estructura legítima como cobertura para explotar a los demás.

Los gobiernos siempre están un paso atrás de los actores intelectuales. Con tecnologías nuevas

como blockchains y monedas virtuales, la brecha es aún mayor. Hay demasiadas personas con malas intenciones y no hay suficientes reguladores para vigilarlos.

Tenemos que regularnos a nosotros mismos.

No tenemos que derribar a otras compañías para hacer que nuestro aspecto sea mejor. Eso es conciencia de pobreza y en realidad nos lástima a todos. Cuando un competidor hace un mejor trabajo que tú, inclina tu cabeza y resuelve ser mejor la próxima vez. Pero tenemos que dejar de mirar para otro lado cuando vemos personas y compañías que operan sin ética. Necesitamos hablar cuando vemos prácticas cuestionables, productos simulados y engaño de reclutamiento.

Eso es exactamente lo que estoy haciendo con este Manifiesto. Me niego a permanecer callado frente a tal explotación que está sucediendo a nuestro alrededor. Estoy hablando ahora, y continuaré haciéndolo. Y espero que te unas a mí.

Tenemos que exponer a los líderes y compañías corruptos que practican estas actividades deplorables. Y mantenerlos fuera de nuestro nuevo espacio.

Tendremos que cambiar las reglas, cambiar el juego y, lo más importante, cambiar los resultados. Tenemos que ir a la vieja escuela, guiados por principios, operando con integridad. Vamos a reinventar un mejor modelo en el sistema de la libre-empresa para que la persona común y corriente pueda crear resultados extraordinarios.

Después de todo, fuimos los que hicimos el “punto de quiebre” en el espacio del marketing tradicional. ¡Ahora vamos a hacer ese quiebre de nuevo!

No va a ser fácil ...

De hecho, va a ser extremadamente difícil. Llevará años lograrlo. Y enfrentaremos resistencia en cada paso del camino.

Hay miles de millones de dólares en ventas del viejo modelo de “recluta primero” que se verán amenazados. Cambiar asusta a la gente. Algunos se asustarán y atacarán.

Ahora también hay miles de millones de dólares generados por los juegos de dinero y esquemas piramidales. Hay miles de personas involucrados en estos programas corruptos. No irán silenciosos o nos lo harán fácil.

Y, por último, hay miles de millones de dólares en ventas de empresas legítimas centradas en el producto, y las cabezas de línea afianzados suelen resistirse a los cambios de cualquier tipo.

Tanto los medios como el público en general van a ser escépticos de nosotros, cuestionarán nuestros motivos y dudarán de nuestra sinceridad.

Se requiere el compromiso dedicado de un grupo clave de personas. Las personas que quieren ser agentes de cambio. Las personas que creen en la misión real: crear un verdadero empoderamiento mediante la construcción de una base de clientes.

Si estás preparado para el desafío, dispuesto a dejar atrás el pasado y listo para evolucionar hacia la próxima generación de lo que hacemos, entonces te invito a que te unas a mí en esta próxima aventura.

Veamos algunas de las cosas que vamos a tener que hacer mejor, o hacer de otra manera:

Si desea construir un negocio de ventas apalancado, debes vender.

Si no te gusta vender, quédate afuera. Este nuevo modelo de negocio no es para ti. Está diseñado exclusivamente para personas que creen apasionadamente en la línea de productos o servicios que representan, y quieren contarles a otros sobre esos productos o servicios.

Ahora puede preocuparte que esto limitará a las personas que ingresan al negocio. No hay problema. Te encontrarás con personas que dicen: “No quiero vender”. Genial. Para comenzar, no deberían unirse al negocio.

Deja de ser tan crédulo.

La razón por la cual funcionan estos esquemas es que se aprovechan de la codicia de las personas. Muchas personas hoy buscan un “truco” que elimine el trabajo requerido para el éxito. No existe tal cosa como un “sistema automatizado de construcción de downlines”, y nunca existirá. Deja de buscarlo.

Protéjase y proteja a su equipo de la industria casera de parásitos que se adhieren a nuestra profesión para ganar dinero usándote a ti.

Hay entrenadores y consultores que no saben nada sobre nuestra profesión, pero crean enormes empresas que nos asesoran. La mayoría de ellos no produce nada ni ofrecen ningún valor real. Así que seguramente nos seguirán a nuestro nuevo destino.

Ellos van a mencionar ser reclutadores increíbles, brillantes entrenadores de ventas o expertos en redes sociales. Usa un poco de sentido común. Si realmente tuvieran el secreto del éxito en nuestro negocio, lo harían ellos mismos.

Y en el nuevo entorno empresarial actual, ahora tenemos que lidiar con todas las distracciones en el mundo en línea. Tienes que vacunar a tu equipo contra:

La revisión, vigilancia, encuesta anual y sitios web de noticias de la industria.

Estas personas son excelentes en posicionamiento en buscadores online, por lo que siempre aparecen en la parte superior de los resultados cuando las personas buscan nombres de compañías en Internet. El noventa y cinco por ciento de estos son perjudiciales para su negocio. Tienes que practicar el DISCERNIMIENTO.

Algunos son bienintencionados, pero equivocados. Algunos están diseñados únicamente como “te engancho y te prospecto”, para que lea una reseña de su empresa, pero en realidad es una buena noticia para querer cambiarlo a su empresa. Algunas encuestas para evaluar el mejor entrenador, la mejor línea ascendente, el mejor CEO, la mejor compañía, etc. recopilan los correos electrónicos de su gente, para que puedan reclutarlos o venderles basura.

Hay un tipo que promueve un sitio con un gran alcance que simplemente es una plataforma para relaciones públicas. Se le paga un valor mensual para escribir cosas agradables sobre sus clientes cada mes. Y cuando no le pagan, o dejan de pagarle, comienza a soltar todas las cosas horribles sobre ellos que solía retener.

Si se pregunta por qué puedo ver algunos de estos programas como estafas y fraudes, y este sitio web los promociona como si fueran empresas legítimas, ¡es porque reciben un pago cada mes por hacerlo!

No seas idiota. Estos sitios solo le importan a los “enfermos” del MLM que no conocen nada mejor. Mantente alejado de ellos y mantén a tu gente fuera de sus listas de correo.

También necesitas discernimiento para los periódicos, boletines y revistas que cubren nuestra profesión. La mayoría son como los sitios web que mencionamos. La gente compra la ubicación como una “estrella en ascenso” o perfil destacado. Si estás dispuesto a desembolsar USD 25,000, ¡puedes incluso salir en la portada como modelo internacional!

Así que esto es lo que sucede ahora ...

Lo más asqueroso y cuestionable son las ofertas que se pagan para que sus programas y principales líderes aparezcan. Luego usan las reimpresiones de estos artículos para parecer legítimos, y afectan a más víctimas desprevenidas.

De nuevo, la palabra clave aquí es discernimiento. Ten discernimiento acerca de cada gurú, entrenador, consultor, autor, sitio web y publicación. Incluyendo este Manifiesto y Yo.

Deja de tratar de competir con los malos.

No puedes. Y no quieres. Un ladrón de bancos puede quitar tanto dinero en 20 minutos como lo que gana un fontanero en 20 años. Eso no significa que debas querer robar bancos.

Sí, habrá personas que afirman que ganaron USD 10,000 o USD 20,000 en el primer mes en alguna empresa u otra. Eso puede ser cierto si transfirieron a un equipo de otro negocio y tienen un arreglo especial con una pierna ya hecha. No intentes duplicar eso; no puedes. Los candidatos que están atrayendo con esos anuncios publicitarios de todos modos no son las personas que estás buscando.

Deja de promover ingresos mensuales de cinco y seis cifras.

Durante décadas, cuando uno comenzaba a construir una presentación de mercadeo en red, lo primero que se hacía era tomar fotos de un Lamborghini, playas de arena blanca y montones de efectivo. Luego se mostraban esos ganadores de cinco y seis cifras. Pero el mundo ha cambiado. Tenemos que dejar el bombo detrás. Hablando en forma práctica, estas mañas ya no son tan efectivas como solían serlo.

Las compañías que reclutan con ejemplos de ingresos mensuales de cinco y seis cifras serán asesinadas por los reguladores. No importa cuántos descargos de letra pequeña usen. Ese tipo de resultados no son típicos y nunca lo serán. Si haces este tipo de declaraciones de ingresos, te van a cerrar.

La verdad es que sí tenemos muchas personas que hacen cantidades escandalosas de dinero. (No se equivoque, cualquier ingreso superior a USD 25,000 al mes es escandaloso en casi cualquier estándar). La gran mayoría de la gente no puede relacionarse con eso ni imaginarlo como una posibilidad para ellos. Estarían encantados de tener un negocio secundario que produce USD 800 por mes en ingresos residuales. Estarían POR LA LUNA si tuvieran un negocio secundario que les proporcionara un ingreso residual de USD 3,000 o USD 5,000 al mes.

Hay al menos seis mil millones de personas en la tierra cuyas vidas se verían impactadas de manera dramática y mensurable si pudiéramos simplemente ayudarlos a ganar un par de cientos de dólares adicionales al mes (o el equivalente en su moneda) para satisfacer sus necesidades básicas. Deja de exagerar los escandalosos ingresos y comienza a ofrecer a las personas un camino para salir de las deudas, y lo hará mucho mejor.

Hay al menos un par de miles de millones de personas en la tierra cuyas vidas se verían impactadas de manera dramática y mensurable de una manera significativa, si pudieran simplemente ayudarlos a salir de sus deudas. (Y hablar de salir de la deuda es mucho más sexy de lo que crees. Sintoniza con las personas. Incluso las personas que no están endeudadas tienen padres, hermanos y amigos que

tienen algún contratiempo en sus automóviles, tienen hipotecas opresivas y son sofocados por las deudas de las tarjetas de crédito.)

Deja de promocionar hacia el mínimo común denominador.

No tiene que dormir bajo un puente para unirse a las ventas apalancadas. Tenemos que matar el meme de que todos los que tienen éxito en nuestro negocio solían ser indigentes, sin hogar o estaban en bancarrota.

No me malinterpretes: si es pobre, enfrenta desafíos o tiene problemas personales, la empresa le ofrece una manera de convertirse en la próxima historia de éxito. Vamos a celebrar eso. Y a todos nos encanta escuchar esas historias de redención desde el escenario. Pero no todos están mirando hacia abajo por una calamidad desastrosa y en una desesperada necesidad de rescate.

Necesitamos hacer que el negocio sea atractivo para las personas en todos los diferentes niveles de éxito en sus vidas. Entonces, también debemos celebrar a las personas con buenas educaciones, empleos bien remunerados y situaciones financieras sólidas que optan por ingresar a nuestro negocio.

Tenemos que dejar de denigrar a las universidades, actuar como si todos los jefes fueran malvados, y todos los que tienen un trabajo son perdedores. Aquí hay una idea revolucionaria ...

Comencemos con la premisa de que la mayoría de las personas no aprecian ser tratados con condescendencia, ridiculizados o menospreciados.

Si quieres ayudarlos, deja de juzgarlos. Si deseas que se unan a tu negocio, comienza el proceso tratándolos con respeto. Sugerir que sean idiotas por ir a la universidad, o que sean un perdedor porque tienen un trabajo, probablemente no sea la mejor manera de inspirar a alguien para que se una a tu negocio.

La realidad es que muchas personas tienen una buena educación y disfrutan de sus trabajos. O tal vez, ganan mucho dinero con su trabajo, pero no les ofrece las opciones de libertad y estilo de vida que están buscando. O tal vez les encanta su trabajo y desean conservarlo, pero les gustaría complementar sus ingresos o generar algún ingreso residual. Vamos a estar abiertos a todas las posibilidades y conocer a las personas donde están.

Reclutar no se trata de adaptar a las personas a las posiciones que tienes en tu equipo. Se trata de ofrecerles avenidas para obtener las cosas que desean.

Cuando me piden que presente el negocio de ventas apalancadas en estos días, ¿sabes de qué hablo?

De construir una base sólida de clientes. De crear un ingreso residual para mejorar el estilo de vida de tus sueños. Y de eliminar el dinero como una preocupación.

No de mostrar grandes cheques de seis cifras en el escenario. No de Lamborghinis. No de mencionar los altos ingresos mensuales. Solo una simple conversación sobre cómo salir de las deudas y diseñar la vida soñada.

Funciona. Y funcionará para ti, si lo permites.

Podemos tener éxito sin la exageración, las tácticas cuestionables y el engaño. Hay todo un mundo de personas buscando productos y servicios que pueden mejorar sus vidas. Y decenas de personas que no solo desean crear un ingreso residual, sino que realmente están dispuestos a trabajar para lograrlo.

Esa es la otra razón por la que estoy publicando este Manifiesto ...

Reconozco que muchas de las personas que actualmente trabajan en los programas mencionados anteriormente son en realidad buenas personas. ¡Tengo amigos en casi todos! Los amigos que conozco nunca se habrían unido a sabiendas a nada que no sea ético o perjudicaría a las personas.

Son ignorantes sobre el desarrollo de tecnología como blockchains, o no entienden la distinción entre vender un producto versus una inversión. Alguien en quien confiaban los convenció de que las tácticas que usan son éticas y legales, y sin darse cuenta, suspendieron su juicio y se unieron a ellos. Simplemente no están lo suficientemente informados como para entender que están engañando a las personas y que se han estafado ellos mismos.

Espero que podamos “rescatar” a algunas de esas personas; traerlos de vuelta del lado oscuro ...

Me doy cuenta de que algunos de ustedes en estos programas pueden no caerles muy bien en este momento. Pero si esto te hace cambiar de rumbo ahora, cuando la gente comience a ir a prisión y tu no lo hagas, te prometo que me vas a amar entonces.

Déjame decirte lo que pensé que era el negocio, cuando me uní a él hace 38 años. Y cómo lo veo ahora ...

Soñé con estar en el escenario frente a miles de personas. Y eso ciertamente ha sucedido. De hecho, ahora estoy en el Salón de la Fama de los Oradores. He hablado frente a más de dos millones de personas en más de 50 países. ¿Pero sabes qué me emociona más, en estos días?

Ver a una de mis nuevas personas dar su testimonio por primera vez. Ver a un líder mío seleccionado para la presentación en la convención de la compañía. Al verlos, dar un paso hacia su grandeza.

Soñaba con calificar para un bono de auto exótico. Supongo que puedes decir que ha sucedido. He tenido un Corvette, un Bentley Continental GT, un Acura NSX, un Audi R8 Spyder, un Range Rover Evoque de edición especial diseñado por Victoria Beckham, cuatro Challenger y nueve Dodge Vipers. (Sí, soy un tipo que le gusta los autos músculo de Detroit) Pero ¿sabes qué me emociona más, en estos días?

Ver a alguien en mi equipo clasificarse para un Toyota Corolla, sabiendo que es el primer auto que ha tenido.

Soñé con tener una hermosa casa. Fue un hecho. Tengo un par. Vendí la última a un jeque de Dubai. ¿Pero sabes qué me emociona más, en estos días?

Hacer una reunión para alguien en su casa rodante, o en un departamento estrecho sin aire acondicionado, ayudándolos a perseguir el sueño de una casa hermosa.

Y, por supuesto, cuando comencé, pensé que se trataba de hacer dinero. Mucho dinero. Y eso ciertamente ha funcionado. Soy un hombre rico ahora, porque he ganado millones de dólares en comisiones. ¿Pero sabes qué me emociona más, en estos días?

Mi madre de 70 años perdió su trabajo y comenzó a buscar otro, para complementar su mísero ingreso de jubilación. Y le dije que ya no buscaría un trabajo. Que ella iba a estar en mi nómina, y su trabajo era hornear galletas y jugar con sus nietos.

Estas situaciones son las que más me emocionan en estos días. Si eso es cierto para ti, espero que te unas a mí.

Cada movimiento comienza con el compromiso de un grupo central de personas. Por favor considera este Manifiesto tu invitación personal. Trabajando juntos, podemos construir el nuevo modelo de negocio y empoderar a algunas personas muy merecedoras. Podemos ganar dinero, divertirnos y aún así hacer del mundo un lugar mejor del que era cuando lo encontramos.

Si eso suena como algo de lo que te gustaría ser parte, únete a mí en <http://LeveragedSales.com/> <http://ventasapalancadas.com/>

Es un “espacio seguro” para nuestra profesión, que ofrece capacitación y recursos de mí mismo y de personas por las que personalmente respondo. Asegúrate de inscribirte en el *informe de liderazgo de ventas apalancadas* en la página de inicio, para que podamos mantenernos en contacto.

¡Por favor comparte este Manifiesto con las personas que lo necesitan! Y considera hacer que sea

“lectura obligatoria” para todos los que se unan a su equipo en los próximos años. Podemos hacer un mejor modelo de negocio.

Tenemos que hacerlo.

Ahora es nuestro momento.

Randy Gage



Agradecimientos

Las opiniones y puntos de vista expresadas en este documento son mías. Pero sí quiero agradecer a algunas personas por sus contribuciones, haciendo de este un mejor recurso para ustedes. Art Jonak y Erick Gamio proporcionaron una guía brillante a medida que pasaba por el proceso de escritura. Y Germán Jaramillo y Erich Kammerer que hicieron un trabajo asombroso en las traducciones, por lo que muchos de Ustedes pueden acceder a esta información. (Y muchos más voluntarios, que están trabajando ahora, para proporcionar esto en otros idiomas.) ¡Gracias a todos!