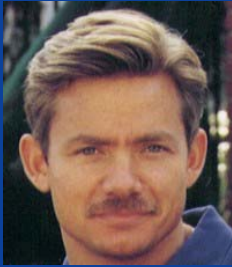


Construya MLM de Medio Tiempo

por Tim Sales

www.multinivelbrillante.com



Puntos especiales

Tome una sencilla decisión para su negocio. Su negocio no es un "proyecto" - es la vía directa a su retiro.

Como trabajador de Medio Tiempo tiene tres activos que debe presupuestar bien: dinero, tiempo y atención.

Empiece bien cada día **Procedimientos Diarios (PD)**

1. Lea sus metas.
2. Envíe sus tareas (las que posea cerca de sus metas a su lista de cosas por hacer).
3. Priorice sus tareas.
4. Organice sus tareas.
5. Haga sus tareas hasta completarlas.

Este boletín incluye como construir una gran organización en Network Marketing y hacer buen dinero en **MEDIO TIEMPO**.

Si usted solo trabaja para vivir y conoce network marketing - Yo se sus padecimientos. Yo se como sacarlo a usted de ahí.

Yo personalmente comence mi carrera en network marketing estando en la armada. Yo conseguía más de \$60,000.00 por mes. Cuando tuve tiempo completo entonces superé los \$150.000 dolares por mes.

El peor error que usted puede cometer al leer este boletín es pensar que lo que escribo es poco importante. Si usted piensa que lo que hay aquí "ya lo había escuchado" o "ya sabía acerca de esto" o "esto no se aplica a mí" usted está arriesgado demasiado. No he escrito nada aquí que no puede serle de utilidad.

Tome una decisión singular

La primera cosa que debe hacer cuando hace negocios de Medio Tiempo es DECIDIR hacerlo -no importa que deba hacer o aprender. Si usted no toma esta decisión primero, constantemente se estará cuestionando acerca de si mismo. Usted debe atacar cada problema y resolverlo mentalmente. ¿Alguna vez ha tenido un trabajo que hacer, pero este realmente no está en firme? Digamos que, usted está viendo televisión y su mamá le dice "debes hacer tu tarea". ¿Se da cuenta de la palabra "debes" en esta declaración? "Debes" crea un escape, ¿cierto? Entonces, usted piensa, bien, ella no dijo que "tenía". Entonces con este pequeño escape usted se queda viendo TV. Cuando digo que usted necesita tomar una decisión quiero decir que no se dé ESCAPATORIAS.

Probablemente esto sonará obvio. Usted y yo sabemos que es haciendo algo... y entonces es HACIENDO ALGO! No es algo que va a "tratar" de hacer. No es algo para "ver" si de pronto funciona.

Película de reclutamiento Online

No menciona MLM. Es diseñado para ayudar a sus prospectos a tener control en su actividad.

www.multinivelbrillante.com

Película educativa MLM

Explicación de MLM. Pare de manejar objeciones como "Es una de esas pirámides". Presentando a un prestigioso profesor de Harvard explicando lo que es MLM, uno de los mejores negocios para estar.

www.multinivelbrillante.com

Usted va a hacerlo y a completarlo.

He visto distribuidores en mi organización que trabajan negocios de Medio Tiempo como lo hacen en un proyecto de la casa. Su negocio network marketing no es un proyecto. Esto le podrá dar la cosa más grande en el mundo - SU TIEMPO. Esto le da libertad financiera.

Tome una decisión sencilla y hagalo, esta sencilla decisión y usted harán efectivo lo que vaya a hacer.

Sus tres activos

Si usted trabaja en negocios tiempo completo o medio tiempo usted tiene 3 recursos. Prefiero llamarlos activos. **La persona que trabaja medio tiempo es más eficiente y efectivo aplicando estos activos que una persona que trabaja tiempo completo.**

Sus tres activos son dinero, tiempo y atención. Discutámoslo.

El dinero lo puede cambiar por cosas que desea o necesita.

El tiempo es su segundo activo. El tiempo en el día es limitado, un tiempo limitado por año y, lo mismo, para su propia vida. Pero preocupándose por el tiempo que pasa derecho--usted pierde tiempo. Use el tiempo como ventaja. Use las 24 horas del día.

Atención es el tercer activo. La definición de atención es: La habilidad o poder de concentrarse mentalmente. Tiempo y atención van de la mano con la gente efectiva. Optimamente, donde se gasta tiempo, también se gasta atención. Su éxito está determinado por que tanta de su atención puede dar a quien le brinda su tiempo. La atención fácilmente se disipa y dispersa. Múltiples tareas se hacen hoy día, pero muchas se pierden en una sola.

Cada persona en el mundo posee estos tres activos. Si alguno la pasa bien o no, en cualquier campo eso depende del uso de estos tres activos. Aquí está lo gracioso. ¿Por qué algunos hacen \$10,000 al año? y ¿otras personas hacen \$10 millones? Puede ser asumido con lógica que quien hace \$10 millones al año, es 1.000 veces más efectivo con sus ventajas de dinero, tiempo y atención. Y por la misma vía - No puse estos 1000 afuera, gratis. La persona que hace \$10 millones al año es 1000 veces más efectivo que la persona que hace \$10,000 por año.

Presupueste sus activos

La definición de presupuestar es: Elaborar un plan adelante de los desembolsos. Usted ha escuchado la palabra "presupuesto" alrededor

del dinero. Su presupuesto o plan le indica como deberá gastar su dinero. Muy simple. "Voy a poner \$100 mensuales por un año y voy de vacaciones". O "Voy a colocar \$300 por mes para promover mi negocios." Cada uno de estos ejemplos le demuestra el presupuesto con el dinero.

¿Cómo presupuesto el tiempo? Si usted coloca la alarma para despertar a las 7am - usted está presupuestando el tiempo. Si ubica una ventana de tiempo, digamos de 7pm a 9 pm como tiempo para trabajar su negocio, está presupuestando el tiempo.

¿Cómo presupuesto la atención? Antes mencioné que el tiempo y la atención van de la mano. Quizá la mejor forma de decir esto es que atención y tiempo optimamente van de la mano. Observe, algunas veces las personas están presentes físicamente, - pero su atención no. Están en la locación A; mentalmente están en la locación B, C, D, E, y F. Están obligados a estar en la locación A, pero no presupuestaron que su atención estaría en la locación A. La llave o el truco con el presupuesto de la atención es cuando usted tiene en un mismo lugar la atención y el tiempo. Si usted presupuesta su tiempo de trabajo, TENGA TODA SU ATENCIÓN PUESTA AHÍ. Cuando usted coloca su tiempo con su familia, tenga puesta en ello toda su atención. EN NINGUNA OTRA PARTE.

Personalmente como organizaba mi Dinero al principio

El salario que yo recibía en la armada no me dejaba mucho dinero para invertir en mi negocio, pero bien, por algo se debe comenzar. Comence separando \$400.00 de mis entradas provenientes del ejercito a fin de promover mi negocio. Pero lo que hacía era presupuestar mis futuras ganancias. Así hacía mis beneficios, puse todo en promover mi negocio.

Promover mi negocio incluía actividades como hacer publicidad en prensa y enviar postales, comprar listas de nombres y bases de datos, comprar membrecias en organizaciones donde pudiera conocer gente. Esto incluía también comprar videos y cintas de audio que me sirvieran para presentarme ante mis prospectos. Yo compraba cerca de \$100 mensuales en cintas. Para mi, esta era una forma muy costosa de usar mi activo con el dinero así tenía que usar mis otras ventajas (muy mal no tener las películas Online en ese entonces--como me hubieran ayudado a ahorrar dinero!). Mucho de mi éxito está en como use las herramientas para "estar frente a los prospectos," aún cuando estaba en la armada obtuve 50 videos cada semana (mi meta eran - 10/día), estaba siendo bastante efectivo sin estar allí.

Entonces, de los \$400 para promover mi negocio, \$100 eran para

Película de reclutamiento Online

No menciona MLM. Es diseñado para ayudar a sus prospectos a tener control en su actividad.

www.multinivelbrillante.com

Película educativa MLM

Explicación de MLM. Pare de manejar objeciones como "Es una de esas pirámides". Presentando a un prestigioso profesor de Harvard explicando lo que es MLM, uno de los mejores negocios para estar.

www.multinivelbrillante.com

comprar herramientas, \$250 eran para publicidad o listas, y \$50 eran para comprar libros, cintas y elementos educacionales que dieran mayor conocimiento a fin de ser aún más efectivo.

Personalmente como organicé mi Tiempo y Atención

Tenía mi trabajo regular entre las 7.00 am y las 5.00 pm en la armada. Dejaba mi casa a las 7.00 am y regresaba a las 5.00 pm. Mi ventana de tiempo para trabajar mi negocio estaba entre las 5.00 pm y las 11.00pm de lunes a viernes. Podía sacarle de 45 a una hora para network marketing durante mi hora de almuerzo si traía mi almuerzo conmigo - lo que hacía varios días. Mi grupo local entrenaba ½ día los sabados - así que tenía medio sabado y todo el día domingo para dedicarme a trabajar en mi negocio. Los martes en la noche tenía en casa encuentros, y los miercoles en la noches eran los encuentros semanales para negocios.

Tenía la agenda completamente copada!

Alguna cosa tenía que hacer. Mi vida estaba a Full! Antes de empezar en mi negocio de network marketing era como si yo no tuviera nada de tiempo para detenerme. Mientras, después del trabajo yo asistía al gimnasio, tenía clases de karate, estudiaba de noche y los fines de semana jugaba golf o salía de paseo con mis amigos o iba de visita a ver a mi familia. Todo muy importante para mi.

De hecho, una vez venía conduciendo de un encuentro semanal de negocios y comence a dudar que podría hacer mis negocios. Mi excusa fue que realmente no tenía tiempo de hacerlo. Lleme a mi superior y le hable que yo creía que no podría continuar debido a lo ocupado que estaba. Le conte la historia entera. Y respondió, "Tim, sólo debes decidir que quieres realmente". Me recomendó que escribiera como quería gastar mi tiempo. Al colgar el teléfono, decidí mirar en que usaba mi tiempo. Pensé que sabía como usaba mi día ya que estaba conmigo mismo todo el día!

Comence a llevar un reporte cada 30 minutos. Cuadre mi reloj para que cada 30 minutos yo pudiera llevar la cuenta de lo que hacía en esos 30 minutos. Si - Usaba todo el tiempo. Pero siendo honesto con usted yo vi que algo estaba pasando con mi tiempo. Me di cuenta que mi atención raramente estaba allí. Cuando estaba jugando golf, pensaba en el negocio o el trabajo. Estando en el trabajo, pensaba en cuando al salir del trabajo pudiera descansar o estirar las las piernas, o pensaba acerca de mi encuentro en casa más tarde en la noche. Cuando estaba en mi negocio de network marketing mi atención estaba puesta en mis preocupaciones, o embotada con las personas del trabajo y de mi MLM. Así que básicamente mi atención nunca estaba donde debía estar.

Película de reclutamiento Online

No menciona MLM. Es diseñado para ayudar a sus prospectos a tener control en su actividad.

www.multinivelbrillante.com

Película educativa MLM

Explicación de MLM. Pare de manejar objeciones como "Es una de esas pirámides". Presentando a un prestigioso profesor de Harvard explicando lo que es MLM, uno de los mejores negocios para estar.

www.multinivelbrillante.com

Decidí establecer mis prioridades en lo que realmente quería. Prioridad significa el orden o secuencia en orden de importancia. Mi concepto es - lo voy a hacer primero. Y entonces, lo que voy a hacer en segundo y tercer lugar.

Y lo que personalmente quería en primer lugar era no tener que estar en la marina más. Quería tener más dinero y mayor libertad. Quería viajar a exóticos lugares! wanted (lo que la Marina ofrecía) pero nunca tuve porque la nave siempre estaba de regreso cuando estaba para conocer ese exótico lugar. Hice cuentas y necesitaba para sentirme comfortable era ganarme \$10,000 por mes para cuando dejara la armada con mi plan de retiro. Me propuse eso como uno de mis objetivos - \$10,000 al mes. Entonces me coloqué en el estado de "si no me hago los \$10,000 por mes, no voy a hacerlo".

Si lo que quería realmente era hacer \$10,000/mensuales, entonces tendría que sacrificar las películas que quería ver semanalmente y el juego de golf de 5 horas en mis fines de semana. Puse mis palos en el atico. Yo recorte mis períodos de trabajo de 90 a solo 30 minutos. Le dije a instructor de Karate que no asistiría a clase más. Aprender a defenderme de un ataque contra mi no tenía nada que ver con ganar \$10,000 por mes. Solía divertirme disparando al blanco en los fines de semana y entonces pare de hacerlo e incluso vendí la mayoría de mis armas. Solía trabajar en automoviles - Vendí todas las herramientas. Acostumbraba hacer 50-100 millas en bicicleta con algunos de mis amigos; Esto no me daba \$10,000 por mes - Entonces pare de hacer esto y vendí mi bicicleta.

Ahora, usted pensará que hay otras cosas en la vida que hacer \$10,000. Pero para mi, no existía. Los ingresos residuales provenientes del network marketing hacían pensar que valía la pena UN TIEMPO DE SACRIFICIO POR UNA RECOMPENSA DE LARGO TIEMPO. Y yo estaba dispuesto a ponerle el 100%. Es decir, mi temprana carrera competía con mi horario de 7.00 am a 5.00 pm en la marina. No podía cambiar esto sin primero asegurarme los \$10,000 por mes. Para mi, no había nada más en la vida que hacerme los \$10,000 por mes. Luego de tener los \$10,000 al mes, podría emprender de nuevo cualquier afición. Pero no tenía absoluto compromiso, Me dejaba llevar por todos los obstáculos, todos los problemas, todas las cosas imaginables a fin de no resolver esto.

La Magia ocurre

Tenía muchas dificultades hasta que tome una decisión. Una vez tomada la decisión, lo demás fue realmente fácil. Y además cambio mi negocio. Cuando presenté mi negocio-las personas vieron en mis ojos el compromiso. Patrocine más personas y más

personas comprometidas debido a compromiso. Esto, desde luego, incrementó mi activo dinero.

Esta simple desición hizo cambios grandes en mi activo tiempo. Estaba disponible para hacer muchas más cosas con mi tiempo. Cuando hablaba con mis prospectos, sentí tener un control directo sobre toda mi conversación.

¿Se acuerda de la definición de **atención**? Es la habilidad o poder *de concentrarse mentalmente*. Y mi habilidad de concentrarme se incrementó dramáticamente tras mi desición de esforzarme por hacer \$10,000 al mes - PRIMERO que cualquier otra cosa. Cuando yo hablaba con mis amigos y familia por teléfono era mucho más certero --No la pasaba dando vueltas en el cuarto, ni lavando los platos. ESTABA COMPLETAMENTE CONCENTRADO EN LO QUE ESTABA HACIENDO - CONCENTRADO EN LA CONVERSACION.

El punto aqui es que gracias a la desición que había tomado y los pasos siguientes a esa desición incrementaron mis activos de tiempo y atención. Cuando usted no es efectivo usando su activo atención es muy duro ver su atención dispersa.

Mire cuan dispersa estaba mi vida. Tenía un trabajo - mi tiempo y atención estaban puestas en mi trabajo. Digamos que mi trabajo es [A] y gasto mi tiempo y atención en [A]; tengo mi negocio MLM al cual llamamos [B]; tenemos mi juego de golf - [C]; las vueltas en Bici [D], disparando al blanco - [E], cine - [F], y karate - [G]. Mi dinero, tiempo y atención estaban dispersos entre A y G. No estaba siendo bueno en nada. Mi dera ser exitoso en todo - pero realmente - no ser bueno en algo ya que estaba disperso.

Mirando atrás, fue una simple desición la que hizo que mi negocio tuviera el impacto tan grande que tuvo. ¿Puedo tener exito sin vender productos y haciendo mis aficiones? No se. Creo que en gran parte mi exito se debe a que enfoque mis tres activos hacia una misma dirección al mismo tiempo.

Honestamente cre que el exito se debe más a las cosas que NO HACE, que con las que HACE.

Con respeto y admiración,

Tim Sales

*Adelante en este boletín encontrará mis actividades en agenda.
Por favor uselas como una guía.*

Procedimientos Diarios

Película de reclutamiento Online

No menciona MLM. Es diseñado para ayudar a sus prospectos a tener control en su actividad.

www.multinivelbrillante.com

Película educativa MLM

Explicación de MLM. Pare de manejar objeciones como "Es una de esas pirámides". Presentando a un prestigioso profesor de Harvard explicando lo que es MLM, uno de los mejores negocios para estar.

www.multinivelbrillante.com

La primera cosa que hago todos los días es leer los items abajo.

Estos son mis Procedimientos Diarios (PD).

1. Leer mis metas.
 2. Priorizar mi listas de "Cosas por Hacer" —basado en las metas.
 3. Hacer lo más importante llevando hasta completar la tarea efectivamente.
- Comienzo una tarea y la realizo hasta terminarla.
 - No permito que las distracciones me saquen de lo que estoy haciendo
 - Hago las desiciones simples. SI – NO – REQUIERO MÁS INFORMACIÓN.
 - Soy el causante de mi día. Soy el cuidadro de lo que entre en mi mente y lo que ella peinse.
 - Escojo las cosas que pienso me pueden ayudar a conseguir mis metas. No me enredo en juegos pequeños que no me permitan seguir mis metas o me roben mis activos de dinero, tiempo y atención.

Sigue, léo mis metas

Esteces un ejemplo de lo que léo (y hago) por mi metas:

Me concentro 5 minutos en hacer \$10,000.00 por mes.

Para conseguirlo, trazo un plan:

1. Educarme

Cultivando mis metas; entrenamiento diario 30min-1hr.

Hacerlo YA!

2. Promocionar mi negocio

Enviar correo directo, comprar guías; Realizar llamadas promocionales; Hacer publicidad en periódicos y revistas; Concer más gente; Marcando por teléfono.

Hacerlo YA!

3. Ser efectivo

Contactando gente; Apuntando citas; Vendiendo productos Patrocinando personas; entrenando nueva gente.

==> Todas estas tareas me ayudan a hacer \$10,000.00 por mes. No aficiones o juguetes. Comprar sólo activos crece mi negocio.

==> Atraigo hacia mi negocio socios que me ayuden a conseguir mis metas ya que con ello contribuyo con otros.

Items in rojo son actividades que envío a mi lista de "cosas por hacer", o directamente a mi agenda. Si va a mi lista de "cosas por hacer" consigue prioridad - y puede entrar en mi agenda. Como priorizo, como trato con las distracciones, como escojo que va en la agenda se encuentra en cinta de audio llamada, "Get Organized!" disponible en www.brilliantexchange.com/getorganized.

Plan Diario

Plan Diario			
7 am		To Do	
8 00			
9 00			
10 00			
11 00			
12 00			
1 pm			
2 00			
3 00			
4 00			
5 00			
			Cultivar metas
6 00			Entrenamiento
			Correo directo
			Dejar mensajes
7 00			Publicidad
			Conocer gente
			Marcar
8 00			Conectar
			Apuntar citas
			Ventas al detal
9 00			Patrocinar gente
			Entrenar nuevas personas
10 00		Para más detalles vea Pocket Tracker® en www.brilliantexchange.com © 2003 Brilliant Exchange, Inc	