

PAQUETE DE INICIO

KARATBARS INTERNATIONAL

Guía práctica para tu plan de trabajo y el desarrollo profesional de tu negocio Karatbars.

AVISO IMPORTANTE: DEBIDO AL TRABAJO QUE HEMOS Y ESTAMOS DESARROLLANDO PARA BENEFICIARTE CON CONTENIDO REALMENTE VALIOSO Y ENFOCADO EN EL NEGOCIO DE KARATBARS INTERNATIONAL, TE PEDIMOS QUE **NO COMPARTAS ESTE ARCHIVO** CON NINGÚN OTRO AFILIADO DE LA COMPAÑÍA. EL MATERIAL QUE PUBLICAMOS NO ESTÁ RESTRINGIDO A NINGUNA PERSONA, ENTIÉNDASE DE ESTA MANERA QUE PUEDE ADQUIRIRLO CUALQUIER INDIVIDUO QUE PERTENEZCA O NO A NUESTRA LÍNEA DESCENDIENTE DE TRABAJO. EL OBJETIVO PRINCIPAL DE ESTA PLATAFORMA VIRTUAL ESTÁ ORIENTADO AL BUEN USO DE LA INFORMACIÓN Y AL LIDERAZGO ADECUADO PARA EL ÉXITO DE SUS INTEGRANTES. SIN EMBARGO Y GRACIAS A LOS COSTOS QUE ESTAMOS MANEJANDO EN LA ACTUALIDAD, ES PREFERIBLE QUE CADA PERSONA ADQUIERA ESTE ARCHIVO CON UNA ÚNICA COMPRA DE **2,97 DÓLARES** ESTADOUNIDENSES. DE ESTA MANERA NOS AYUDAS A COLABORAR CON LOS GASTOS DE ESTE SISTEMA, Y A SU VEZ VAMOS A BRINDAR INFORMACIÓN Y HERRAMIENTAS CADA VEZ MÁS ACTUALIZADAS Y GENERAR EL COMPROMISO EN EL RESTO DE TUS COMPAÑEROS. CONSIDERAMOS QUE EL COSTO ES BASTANTE ACCESIBLE Y QUE SI ALGUNA PERSONA NO ESTÁ INTERESADA EN FORMAR PARTE DE NUESTRA COMUNIDAD PUEDE SIMPLEMENTE IGNORAR LA EXISTENCIA DE ESTA HERRAMIENTA.

INDICE

PLATAFORMA KARATBARS	05
GRUPO DE FACEBOOK	12
BENEFICIOS DEL ORO	15
DESARROLLA NUEVOS HÁBITOS	26
SISTEMA DE MARKETING Y VENTAS	33

Bienvenido. Estamos muy contentos de informarte que a partir de ahora formas parte de nuestro Equipo de Trabajo. Contamos con la ayuda de personas con grandes capacidades y queremos ofrecerte una plataforma donde realmente puedas aprender todo lo que necesitas para tener un negocio próspero y exitoso.

A lo largo de esta guía encontrarás todo tipo de información útil para comenzar a desarrollar tu Negocio Karatbars. Es de vital importancia que tomes una actitud proactiva y completamente positiva cada vez que uses este material. Te recomendamos que lleves a cabo las pequeñas actividades que vamos a proponerte desde un inicio para que puedas estar más relacionado con los términos y las modalidades de trabajo que estamos desempeñando como equipo.

Queremos que seas parte de este proyecto de manera activa y concreta, por lo que nos gustaría que tengas presente la posibilidad de compartimos tu opinión y alguna posible mejora al finalizar esta guía. Por tu éxito y el de todo nuestro equipo!!!

Josué Tellez y Bernardo Moretti
Creadores de Coleccionistasdeoro.com

ANTES DE COMENZAR

Para empezar con el pie derecho vamos a sugerirte algunas actividades concretas que deberás llevar a cabo y que te servirán como indicador para saber qué tan comprometido estás con tu proyecto. Es importante nutrirte de buena información y de buenos hábitos, eso definitivamente puede marcar una gran diferencia en tu negocio. Sin embargo, consideramos que la acción es mucho más relevante así que durante toda la guía estaremos poniéndote a accionar de diferentes maneras.

Como lo que queremos lograr es que participes durante todo este proceso vamos a pedirte en primer lugar que cumplas con los siguientes objetivos. Cada vez que cumplas uno de ellos puedes simplemente colocarle una cruz al final de cada casillero. Recuerda: no continúes con la guía si todavía no cumples con cada actividad.

Contacta a tu patrocinador y comprométete a mantener una buena relación con él a largo plazo.	
Redacta una carta de compromiso donde expliques por qué quieres desarrollar este negocio.	
Define de manera concreta cual es el ingreso mensual que quieres conseguir con este negocio.	
Planifica tu semana de forma tal que cuentes con 2 horas mínimo por día para dedicarle a tu emprendimiento de lunes a sábado.	
Imprime esta Guía en su totalidad para tener un soporte físico que te ayude a comprender y actuar de manera ordenada y eficiente.	

Por último, vamos a recomendarte con mucho énfasis que completes este “Paquete de Inicio” desde el comienzo y hasta el final con la ayuda de algún amigo, un familiar o un desconocido. Esto hará que te sientas acompañado durante el proceso y puedas duplicarte rápidamente en otras personas. Mientras más personas te ayuden a completar esta guía, más posibilidades de éxito tendrás en tu negocio. Lo único que debes hacer es decirles: “Oye, estoy desarrollando un nuevo proyecto y necesito hacerlo en grupo. ¿Me ayudas?”. Comenta lo que estás haciendo a todos los que quieras, compartir con los demás hará que tu energía fluya y se contagie en otras personas.

PLATAFORMA KARATBARS

Esta sección está diseñada para que aprendas a utilizar de manera profesional las secciones de tu plataforma online y comprendas el correcto funcionamiento de cada una de ellas, con la finalidad de que seas capaz de instruir de manera apropiada a los integrantes de tu equipo.

CONOCE TU OFICINA VIRTUAL

Vamos a conocer cada una de las secciones de tu Back Office para que tengas una idea global a cerca de las funciones que puedes desarrollar dentro de tu plataforma de Kartbars. Recuerda que luego de suscribirte vas a poder ingresar sin problemas con tu nombre de usuario y contraseña.

Hemos definido seis apartados que iremos explicando detalladamente a continuación. Cada uno de ellos cumple con una función diferente. Es importante reconocer estas secciones dentro de tu Back Office para poder acceder rápidamente a la información que necesitas.

Diagram illustrating the layout of the virtual office (Back Office) interface, showing various sections and their functions:

BARRA SUPERIOR (Top Bar) and **MENU PRINCIPAL** (Main Menu) are located at the top of the interface.

The interface displays the date and time: Wednesday, 27.04.2016, 14:31:32. The user is logged in as "Bienvenido/a Bernardo" with options for "Inicio" and "Salir". The language is set to "Spanish".

The main navigation menu includes: General, Perfil, Mi oro, Compra de Productos, Comisiones, and Estadísticas de Afiliados.

The main content area is titled "Principal" and features several sections:

- ACCESOS DIRECTOS** (Direct Access): A row of five tiles for quick navigation: Gold Auto Purchase, KYCs, My Gold, Packages, and Coin.
- PRECIO ACTUAL DEL ORO** (Current Gold Price): A table showing current prices for Gold, Preferred, and Buy Back prices in EUR and USD.
- Personal Details**: Fields for user name, ID, membership type, KYC status, position, and dual rank.
- Team Statistics**: Information on total contracts, clients in line, and affiliates in line, with links to click here.
- Dual Team System**: Fields for team size (left/right), points, and pool share.
- Your Account**: Fields for payment level, pending system, and commission system, with a field for profit card number and a submit button.

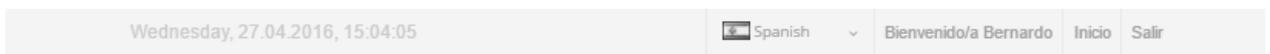
At the bottom, there are three buttons for reports and account information:

- Informe de Incentivos** (Incentive Report)
- Print Gold Price History**
- Lista Precios Productos** (Product Price List)

The bottom section is labeled **INFORMES E INVENTARIOS** (Reports and Inventories) and **INFORMACION DE TU CUENTA** (Account Information).

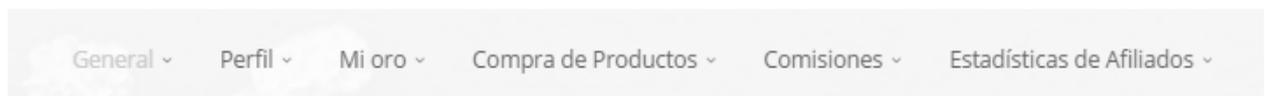
BARRA SUPERIOR

En la Barra Superior tenemos acceso, en primer lugar, a la fecha y hora actualizada. Podremos elegir el idioma que queramos posicionando el mouse en la pestaña de “Idiomas”. Haciendo click en “Inicio” podemos trasladarnos a la página principal de Karatbars International y finalmente, para cerrar nuestra sesión, tenemos la opción de “Salir”.



MENU PRINCIPAL

En el Menú Principal encontraremos toda la información que necesitamos para desarrollar nuestro negocio Karatbars. Este menú, como podemos observar en la siguiente imagen, está compuesto por las siguientes opciones: General, Perfil, Mi Oro, Compra de Productos, Comisiones y Estadísticas de Afiliados. Veremos a continuación que incluyen cada una de ellas.



General: Aquí encontraremos información relacionada a la compañía

- **Principal:** Al hacer click en este enlace desde cualquier otro lugar del sitio, regresarás a la página principal para acceder a todas las opciones que ya conoces.
- **Mensajes:** En esta sección encontrarás mensajes personalizados de parte de Karatbars International para informarte a cerca de eventos que necesiten de tu atención.
- **Appointments:** El dato más interesante es que puedes acceder a los PDF con toda la información de los Webinars y las Presentaciones de Negocios Online que se imparten en español a nivel mundial.
- **Últimas Noticias:** Se publican las novedades más importantes de la compañía para que estés completamente informado.

-
- **Descargas:** Desde aquí puedes descargar material para el desarrollo de tu negocio en cualquiera de los idiomas disponibles.
 - **Archivos de Boletines:** Accede a los boletines oficiales de la compañía y descárgalos en tu PC en formato PDF
 - **Países Activos:** Una lista de los países en donde se puede desarrollar el negocio de Karatbars. Esta lista crece de manera permanente, por lo que te recomendamos revisarla de vez en cuando para poder expandir tu negocio de forma exitosa por todo el mundo.

Perfil: En esta sección podrás encontrar y editar tus datos personales

- **Ver Perfil:** Puedes verificar y actualizar tus datos personales cada vez que sea necesario. También puedes agregar a un beneficiario por cualquier eventualidad.
- **Preferencias:** Puedes personalizar tus preferencias.
- **Editar Perfil:** Este es el atajo para modificar tus datos personales en caso de que se requiera.
- **Editar Contraseña:** Es recomendable actualizar la contraseña de vez en cuando. Procura escribirla en algún lugar privado para no olvidarla.
- **KYC:** Es necesario para poder acceder a la totalidad de los beneficios de Karatbars, haber presentado una copia de un comprobante de domicilio y una identificación oficial de tu país de residencia. En esta sección puedes subir tus copias digitalizadas y comprobar el proceso de verificación y aceptación por parte de la compañía.
- **Centro de Aceptación Karatbars:** Aquí podrás completar de manera precisa el formulario de registro para el Centro K-Exchange en el caso de que cuentes con algún negocio que esté disponible para aceptar ORO como medio de pago.

Mi Oro: Un resumen detallado a cerca de las transacciones de oro que has realizado con la compañía.

- **Resumen de Cuenta:** Un desglose de lo que has comprado a Karatbars y un cotización actualizada del valor del ORO.
- **Historial de Transacciones:** Por tu seguridad existe este apartado donde puedes chekar las fechas de todos los movimientos (compras y ventas) que has realizado con Karatbars.

-
- **Facturas:** En formato PDF vas a poder descargar e imprimir si consideras necesario las facturas de las compras efectuadas en Karatbars.
 - **Digital Bonus Codes:** Desde aquí vas a poder ver la lista de los registro de los bonos que has recibido con tus paquetes de negocio.
 - **Solicitar Envío:** Desde aquí vas a poder solicitar el envío del oro que has adquirido con la compañía a tu domicilio.
 - **Pendientes de Entrega:** Una vez que solicitas el oro y hasta que llega a tu domicilio, el oro pendiente de entrega figura en este apartado para tener un mejor control.
 - **Gold Buyback:** En este apartado puedes venderle el oro que has acumulado a la compañía. Ten presente la cotización de recompra en el momento que lo quieras realizar.
 - **BuyBack Pending Request:** Aquí verás el proceso de aprobación de la compañía sobre tu solicitud de Venta de ORO.
 - **Transaction Overview:** Verás los detalles específicos de las transacciones generales que hayas realizado.

Compra de Productos: En este apartado puedes adquirir todos los productos que comercializa Karatbars.

- **Compra de Oro:** Puedes programar tus compras de manera mensual o por única vez.
- **Classic Karatbars:** En este apartado puedes comprar las clásicas tarjetas con incrustaciones de oro de 1, 2,5 y 5 gramos. También puedes adquirir las monedas de oro.
- **Country Karatbars:** Tarjetas de Colección con incrustaciones de oro de un gramo de diferentes países.
- **Special Karatbars:** Tarjetas de ediciones especiales de un gramo.
- **Crea Tu Propia Tarjeta:** Puedes personalizar tu propia tarjeta de un gramo de oro.
- **Package Upgrade:** Puedes comprar tu paquete de negocios y también puedes mejorarlo en un futuro pagando sólo la diferencia.
- **Merchandising:** Artículos exclusivos de Karatbars International.
- **Sport Karatbars:** Tarjetas exclusivas con incrustaciones de un gramo con temas deportivos.
- **Cosmetic Gold:** Artículos de cuidado personal Karatbars.

-
- **Cashbox:** Paquete que incluye billetes con incrustaciones de oro de 0,01 gr.
 - **Karatbars Business Card:** Tarjetas de negocio personalizadas.
 - **Canjear Tarjetas de Descuento:** En esta sección puedes anotar el código de tus tarjetas para canjearlas por beneficios.

Comisiones: Todos los datos referidos a las comisiones que vas a obtener con Karatbars.

- **Comisiones:** Informe detallado de todos los tipos de comisiones a los que puedes acceder.
- **Acuerdo de Comisión:** Por cada comisión recibida debes saber que se te descontará una pequeña suma de dinero en concepto de impuestos.
- **Card Info:** En el momento que recibas tu Tarjeta Prepago se activará esta función en tu Bak office.
- **Incentivos:** Una lista de los incentivos que nos otorgan en caso de cumplir con los objetivos que la compañía establece.
- **Comisiones Sistema Dual:** Podrás ver las comisiones generadas por el sistema dual.
- **Puntos Por Unidades:** Informe detallado de los puntos generados por tu organización y de las acciones que han dado origen a esos units.
- **Informe Pago Sistema Dual:** Puedes descargar el formato PDF un informe de los pagos de tus comisiones que han sido realizados por la compañía.

Estadísticas de Afiliados: Toda la información de las personas que ingresan en tu organización

- **Afiliados Personales:** Encontraras información de contacto de tu patrocinador, enlaces para afiliar nuevos prospectos e información de las personas que ya has registrado a Karatbars.
- **Ver línea Descendente:** Podrás ver un mapa de tu organización y de cómo va incrementándose.
- **Sistema Dual:** Informe más detallado de cada una de las personas que se incorporan a tu red, su rango, cantidad de units comprados, personas en su equipo, status, etc.

ACCESOS DIRECTOS

Los accesos directos son atajos a las principales funciones de la Plataforma de Karatbars. Estas cinco funciones son consideradas como las más utilizadas por la mayoría de los afiliados. A continuación explicaremos cada una de ellas.



Gold Auto Purchase: Puedes acceder también mediante el Menú Principal, haciendo click en Compra de Productos, Compra de Oro. Te recordamos que en este apartado puedes configurar o programar tus compras de oro de manera mensual, semanal o eventual.

KYCs: Ingresando en el Menú Principal, Perfil, KYC, llegarás de la misma manera a esta página. Aquí puedes subir tus archivos digitalizados para ser aprobados por Karatbars. Sólo una vez que hayan sido aprobados tanto tu identificación oficial como tu comprobante de domicilio estarás en condiciones de recibir los paquetes de negocio o el oro que compres a Karatbars en tu propio hogar.

My Gold: Desde el Menú Principal, Mi Oro, Resumen de Cuenta, accedes a esta misma página donde puedes ver tu mismo cual es el resumen global de tus movimientos de ORO.

Packages: Menú Principal, Compra de Productos, Package Upgrade. Este atajo te permite comprar tus paquetes de negocio Karatbras y subir de nivel en el momento que tu lo desees, sólo con invertir la diferencia que resta entre un paquete y el otro.

Coin: Menú Principal, Compra de Productos, Classic Karatbar. Ingresando aquí puedes adquirir las tarjetas clásicas de Karatbars de uno, dos y medio y cinco gramos de oro, entre otros productos.

GRUPO DE FACEBOOK

Te presentamos las ventajas y los beneficios de pertenecer a nuestro Grupo PRIVADO de Facebook. Aquí encontrarás acceso a videos, artículos y herramientas que te permitirán desarrollar el negocio de Karatbars de manera profesional. Además estarás en contacto con personas que tienen metas y objetivos parecidos a los tuyos con las cuales podrás interactuar y hasta desarrollar alianzas estratégicas.

COMIENZA A FORMAR PARTE DE LA COMUNIDAD

La más cordial de las bienvenidas! Este grupo es para las personas que ya se han suscripto a Karatbars y han adquirido este Paquete de Inicio que funciona como Guía Práctica para tu negocio. Si todavía no te has suscripto o no has adquirido esta Guía a través de <http://www.coleccionistasdeoro.com> te pedimos que lo hagas para poder validar tu solicitud en el Grupo Cerrado de Facebook.

Para comenzar a participar de este grupo debes ingresar en el buscador de Facebook “COLECCIONISTAS DE ORO”. Pronto te aparecerán las opciones disponibles. Escoge “Coleccionistas de Oro (Grupo Cerrado)” y solicita unirse al Grupo. En cuanto podamos confirmar tu compra aceptaremos tu solicitud para que puedas acceder a los beneficios. Te sugerimos informarle a tu patrocinador con el fin de acelerar el proceso de validación.

Este grupo es cerrado debido a que consideramos muy importante la participación exclusiva de personas completamente comprometidas con su emprendimiento. Toda la información que queremos compartirte va a estar destinada a brindarte información para mejorar tu educación financiera y acelerar el desarrollo de tu negocio.



BENEFICIOS PARA NUESTROS MIEMBROS

Al momento de comenzar a pertenecer a este grupo accederás automáticamente a los beneficios que queremos compartir con nuestra comunidad de emprendedores. Recuerda que tu participación es muy importante para nosotros y para los demás miembros de “Coleccionistas de Oro”.

-
- Acceso a Información Complementaria de tu Negocio Karatbars.
 - Acceso al área de miembros online.
 - Contacto permanente con otras personas relacionadas al mismo negocio que te ayudará a solucionar dudas y a generar sinergia colectiva enfocada en el cumplimiento de tus metas personales.
 - Audios y videos tutoriales con información clasificada para el desarrollo acelerado de tu negocio.
 - Descarga de archivos en diferentes formatos con contenido de alta calidad para todos los miembros del Grupo.
 - Trato personalizado con los líderes del grupo.

ACTIVIDAD: “Envía tu solicitud para comenzar a formar parte del grupo. Una vez que hayamos validado tu solicitud publica tu primer comentario respondiendo la siguiente consigna: ¿Hasta dónde quieres llegar con tu negocio?”

BENEFICIOS DEL ORO

En esta sección hablaremos de temas relacionados con este metal precioso y sobre todo de los beneficios que tiene ante eventualidades como crisis, devaluaciones e inflaciones. En una economía tan vulnerable como en la que vivimos es fundamental estar BIEN INFORMADOS.

LA HISTORIA DEL ORO

Desde hace miles de años el oro ha sido considerado como metal precioso debido a su escasa existencia. El oro y la plata fueron ampliamente usados como dinero debido a que su valor es aceptado mundialmente, la facilidad de transportarlo y las ventajas de conservación, entre otros. Para garantizar o certificar que un trozo de metal o moneda contenía una cierta cantidad de oro o plata se comenzó la acuñación por parte de entidades reconocidas y respetadas (reinos, gobiernos, bancos) que avalaban el peso y la calidad de los metales que contenían.

Papel Moneda:

Fue necesaria una evolución en la cual los estados emitían billetes y monedas que daban derecho a su portador a intercambiarlos por oro o plata. Los cambios en la dinámica económica durante el siglo XX dieron fin a la hegemonía de los metales en el dinero, el cual tomó otros aspectos (billetes, tarjetas, entre otros).

Históricamente las principales economías que han dominado al mundo pasan por una serie de etapas conformando un ciclo que se ha ido repitiendo constantemente desde la creación del Papel Moneda.

Comúnmente la primera etapa comienza cuando los gobiernos conforman una moneda sana basada en el oro y la plata. Seguido de eso se adopta el famoso PATRON ORO, de forma que cualquier ciudadano pueda transformar el papel moneda en una cantidad de oro equivalente. El gobierno comienza entonces a llevar a cabo obras públicas que demandan grandes sumas de dinero y a desarrollar una fuerza militar masiva. La historia nos ha demostrado que luego de contar con esa fuerza militar, se hace uso de ella provocando guerras y apropiándose de bienes ajenos con la finalidad de cubrir las deudas que se han creado. Sin embargo, tarde o temprano se emite más dinero del que realmente cuentan o pueden respaldar y la moneda se termina devaluando y pierde cada vez más valor, lo que termina provocando una pérdida de confianza en la moneda y la crisis monetaria. Finalmente, como el oro sigue siendo la manera más confiable de regular con exactitud el precio de la moneda, los gobiernos terminan adoptando nuevamente este metal como medio de cambio.

¿Qué es el PATRON ORO?

El patrón oro es un sistema monetario que fija el valor de la unidad monetaria en términos de una determinada cantidad de oro. El emisor de la divisa garantiza que puede dar al poseedor de sus billetes la cantidad de oro consignada en ellos. El problema surge cuando no hay suficiente control sobre la impresión de la moneda y el valor intrínseco que existía en un principio se va perdiendo con el paso del tiempo. Es por eso que en la actualidad nuestro dinero no tiene el mismo poder adquisitivo que hace diez años atrás. Los expertos señalan que hacer uso del patrón oro es, tarde o temprano, generar divisas fiduciarias. Es decir, que el sistema deberá imprimir cada vez más dinero y éste, por ende, tendrá cada vez menos valor en el mercado.

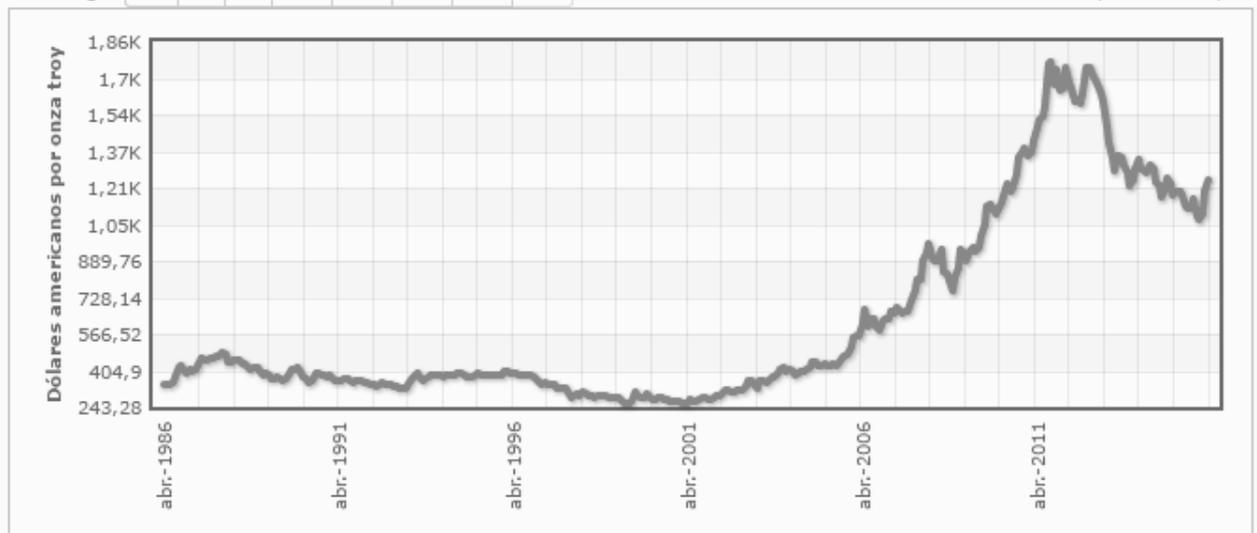
El valor histórico del oro:

A lo largo de los años y debido al incremento del dinero fiduciario, el oro ha incrementado su valor notoriamente. Esto se debe principalmente a que las monedas pierden poder adquisitivo mientras que el metal sigue siendo constante por el valor que surge de la oferta y la demanda en el mercado. Veamos cómo ha sido la evolución del oro en estos **últimos 30 años**.

Oro Precio Mensual - Dólares americanos por onza troy

Rango

abr. 1986 - mar. 2016: 904,700 (265,74 %)



RAZONES PRINCIPALES PARA COMPRAR ORO

Nos gustaría enseñarte algunos motivos que consideramos importantes por los cuales deberías pensar en comprar oro. Recuerda que para lograr tus metas económicas es probable que tengas que adoptar nuevos hábitos en tu vida. Un hábito que puedes considerar ampliamente es el de adquirir pequeñas cantidades de oro periódicamente.

Una Inversión Sencilla:

Uno de los beneficios más importantes del oro es que no se necesita ser un experto para invertir en este metal precioso, ya que se trata de una inversión muy sencilla. Basta con comprar el oro físicamente ya sea en lingotes o monedas.

Alta Liquidez:

El oro es el activo más líquido en todo el mundo se puede vender rápidamente en cualquier país del planeta, es reconocido y aceptado a nivel mundial, el oro se puede convertir inmediatamente en dinero real.

Asegura Tu Patrimonio:

El oro generalmente mantiene su valor o lo aumenta, esta es la razón por la cual suele ser una inversión que los inversionistas suelen hacer en tiempos de crisis, con el fin de que el valor de su capital siga permaneciendo igual o logre incrementarse.

Mantiene su Valor:

El oro físico no ha perdido su valor intrínseco a lo largo de la historia, siempre ha mantenido su poder adquisitivo ante la devaluación de las divisas, inflación o deflación, cuanta con valor por unidad de peso, es divisible, intercambiable, estable, muy difícil de falsificar, y aun que escaso es reconocido y aceptado en todo el mundo.

Tendencia a la Alza:

Los especialistas y expertos afirman que a la larga el valor del oro siempre tiende a aumentar, esto es debido a que en los últimos años la compra de oro físico se ha incrementado considerablemente, y poco a poco sus reservas se están agotando provocado por la incertidumbre que se vive en las economías del mundo.

QUE DICEN LOS EXPERTOS

Creemos que es importante que puedas conocer la opinión de expertos en este tema. Es por eso que hemos querido incorporar esta sección, donde compartiremos algunas de las perspectivas de los mayores conocedores del oro y del mundo de las finanzas. Veamos que piensan y cuáles son sus predicciones a cerca de este tema tan polémico.

Mike Maloney:

Michael Maloney es el fundador y propietario de GoldSilver.com, líder mundial en la venta de oro y plata y una de las empresas de educación en inversiones de mayor prestigio del mundo desde 2005. Es autor "Guía para Invertir en oro y plata", publicado en 2008. Mike invirtió el 100% de la riqueza de su familia en oro y plata y se dedica actualmente a compartir su conocimiento de la historia económica y los recurrentes "ciclos de riqueza" con los demás, para que también tengan la capacidad de asegurar su riqueza y el futuro de sus familias contra el supuesto accidente futuro del sistema monetario global. Empezó a hablar en seminarios de inversión de todo el mundo. Después de fundar GoldSilver.com en 2007, comenzó a trabajar en su libro, "Guía para Invertir en Oro y Plata". En 2010 se puso en marcha WealthCycles.com como otro foro con el que ayudar a educar y capacitar a otros para beneficiarse de la transferencia de la riqueza más grande de la historia.

Robert Kiyosaky:

Es un empresario, inversionista, escritor, conferencista y orador motivacional estadounidense. Es el fundador, consejero delegado y accionista mayoritario de Cashflow Technologies, corporación poseedora de las licencias para la marca Padre Rico Padre Pobre. Igualmente es el escritor de un total de 15 libros, pertenecientes a dicha marca, varios de ellos en co-autoría con personalidades como Sharon L. Lechter y Donald Trump.

Sus libros «Padre Rico Padre Pobre», «El Cuadrante del Flujo del Dinero», «Guía para Invertir del Padre Rico», alcanzaron el primer lugar de las listas de superventas de The Wall Street Journal, USA Today y el The New York Times, simultáneamente.

Dentro de sus declaraciones públicas podemos encontrar algunas como:

"El oro y la plata son el lugar más seguro para proteger tu bienestar financiero durante una crisis económica como la que se aproxima."

"Cada vez que se crea nueva moneda, y ahora se están creando enormes cantidades de moneda, se provoca una burbuja en algún lugar. El oro y la plata junto a las demás materias primas serán las siguientes grandes burbujas."

Max Keiser:

Es un periodista, cineasta y ex corredor de bolsa estadounidense. Junto a Stacy Herbert es anfitrión del *Keiser Report*, un programa financiero emitido en RT.

En su programa habla de los diferentes escenarios que se podrían presentar en la economía mundial y hace referencia al oro y la plata como mecanismo seguro contra un posible reset en la economía mundial, advirtiendo que el cambio será doloroso si no se posee estos metales preciosos en las manos. Te aconsejamos seguir de cerca sus reportes ya que son bastante actualizados y tienen un lenguaje simple y de fácil comprensión. Puedes encontrar varios videos suyos en las diferentes plataformas online.

Hugo Salinas Price

Es un magnate en los negocios en México, inversor y filántropo, él es el fundador de la cadena minorista Elektra de México, es defensor de una política financiera sólida para México. Salinas Price es presidente, asociación Cívica Mexicana Pro Plata, A.C

Veamos a continuación lo que opina salinas del oro y la plata:

“Mi pronóstico para precio del oro en el año 2020: entre 10.000 y 50.000 dólares por onza, o quizá entonces ya no podrá comprarse oro a ningún precio expresado en papel moneda; quizá entonces sólo sea posible conseguir oro o plata, a cambio de algo tangible. Pensemos en la situación de Zimbabue: si actuamos como Zimbabue, seremos como Zimbabue. ¡Es imposible comprar oro usando dólares de Zimbabue!

Mi pronóstico del precio de la plata en el año 2020: de 600 a 3.000 dólares por onza. Seguramente veremos esos precios si estalla una guerra de Estados Unidos contra Rusia y China. De lo contrario, mis pronósticos son totalmente especulativos.”

Steve Forbes

Es presidente y editor en jefe de Forbes Media. También es autor de "El Dinero: cómo la Destrucción del Dólar Amenaza la Economía Global y qué podemos hacer al respecto", su último libro.

Forbes explica: "El dólar fue destruido por ignorancia. El sistema de Breton Woods creado en 1944 fue lo que se llamó un patrón oro de cambio: el dólar estaba fijado al oro y otras divisas estaban fijadas al dólar. Los bancos centrales podían convertir sus dólares estadounidenses en oro a 35 dólares la onza. Un patrón oro sería por mucho la mejor manera de salir adelante. Si un país no hace bien las cosas con el dinero, entonces se meterá en problemas incluso si aplica las políticas adecuadas en materia de impuestos, gasto gubernamental y regulaciones. Desde principios de los 80s hasta finales de los 90s, tuvimos una política monetaria semi-estable –el oro promedió 325 a 350 dólares la onza– y tuvimos un muy buen crecimiento. Pero todavía tuvimos muchas crisis financieras y de divisas, y la falta de un patrón oro significó que era demasiado fácil para las autoridades caer en malos hábitos, que es lo que hicieron a principios de los años 2000."

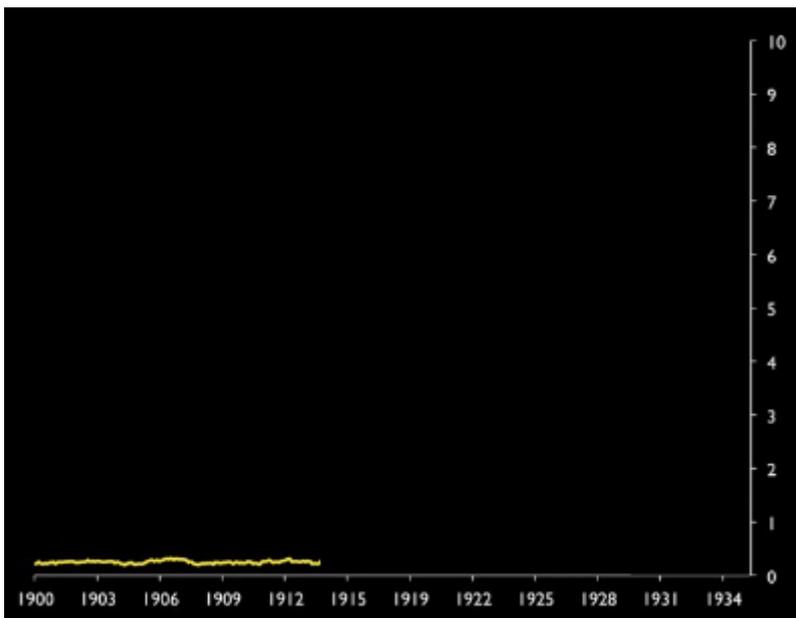
ACTIVIDAD: “Busca información en Internet que confirme la opinión de cada uno de estos expertos. Las personas exitosas toman decisiones con bases sólidas.”

INCREMENTOS DEL VALOR DEL ORO

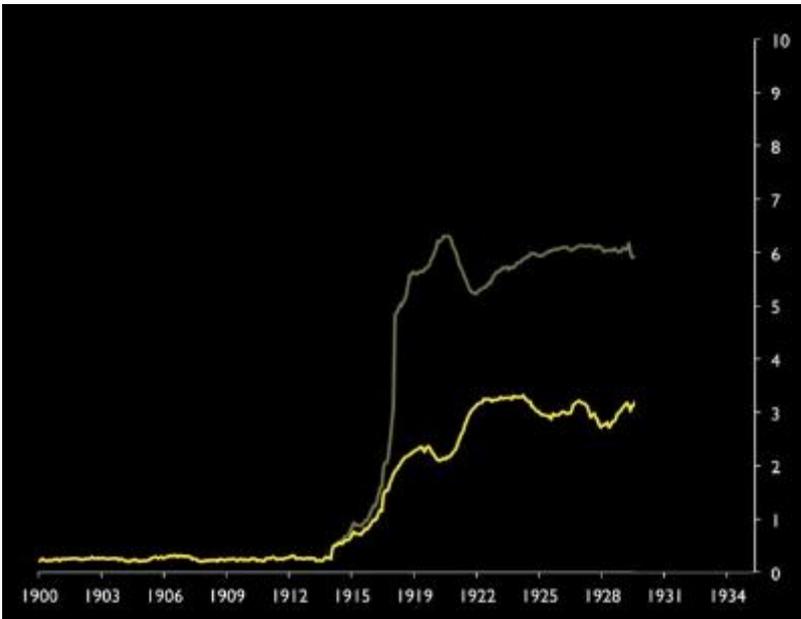
Para comenzar a desarrollar este tema es importante que entiendas lo siguiente: “El oro siempre se ajusta a un aumento de oferta de divisa”. Tal vez esta afirmación te resulte un poco difícil de asimilar, sin embargo te aseguro que cuando termines de leer las siguientes líneas podrás comprender fácilmente a que me refiero.

Veamos cómo el oro recupera siempre su valor respecto al aumento de la base monetaria de los Estados Unidos. ¿Por qué tomamos como referencia a Estados Unidos? Buena pregunta. En primer lugar, porque este país posee la mayor parte de las reservas mundiales de oro. En segundo lugar, porque es la economía más poderosa del último siglo. Por último, existen varios países que han adoptado al dólar estadounidense como respaldo de su propia moneda. Por ende, el colapso de una economía basada en dólares implicaría una crisis mundial teniendo en cuenta también el efecto de la globalización.

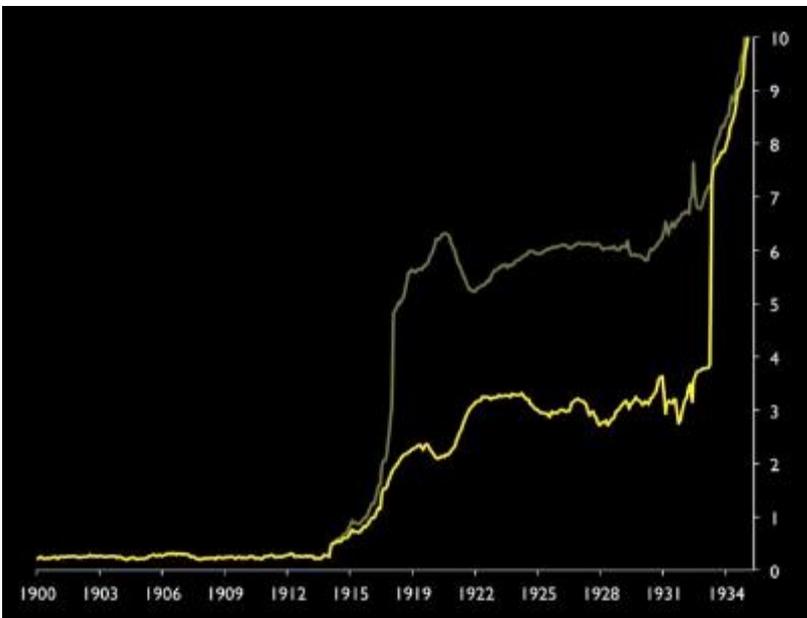
En 1900 la cantidad de divisa y de oro en circulación eran iguales.



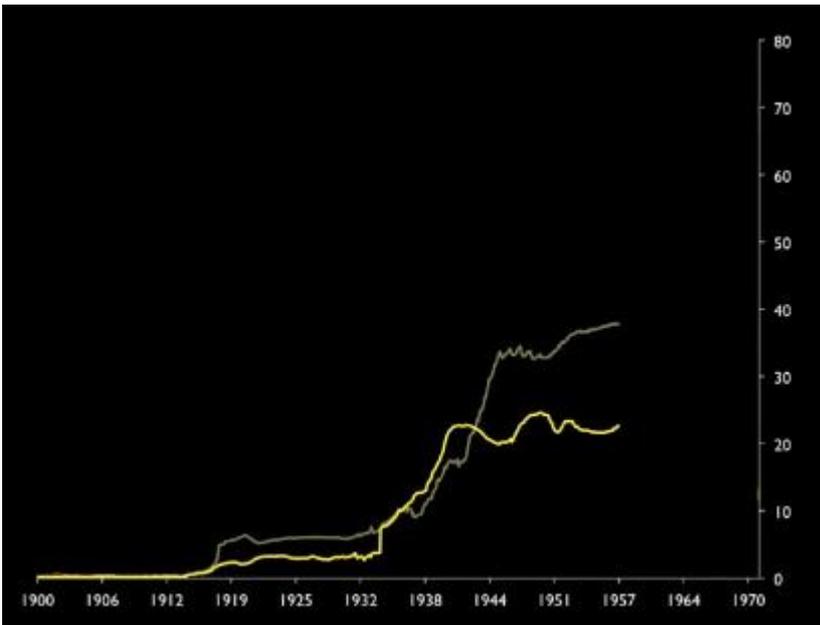
En 1913 se crea el Sistema de Reserva Federal inflando la divisa para la Primera Guerra Mundial y existieron más dólares impresos de lo que realmente se podían respaldar con oro.



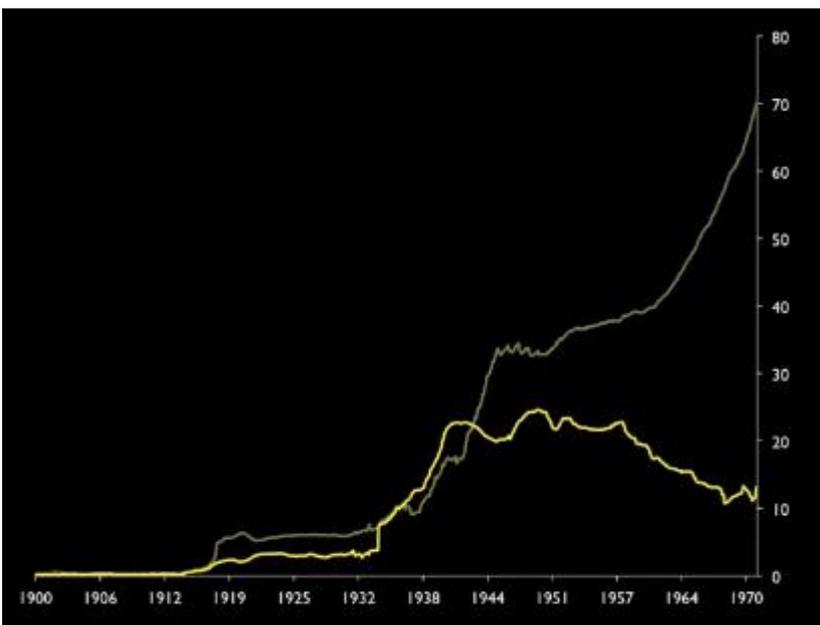
Durante los 30 hubo pánico bancario debido a la gran depresión en Estados Unidos lo que obligó a reajustar el precio del oro de 20 a 35 dólares la onza.



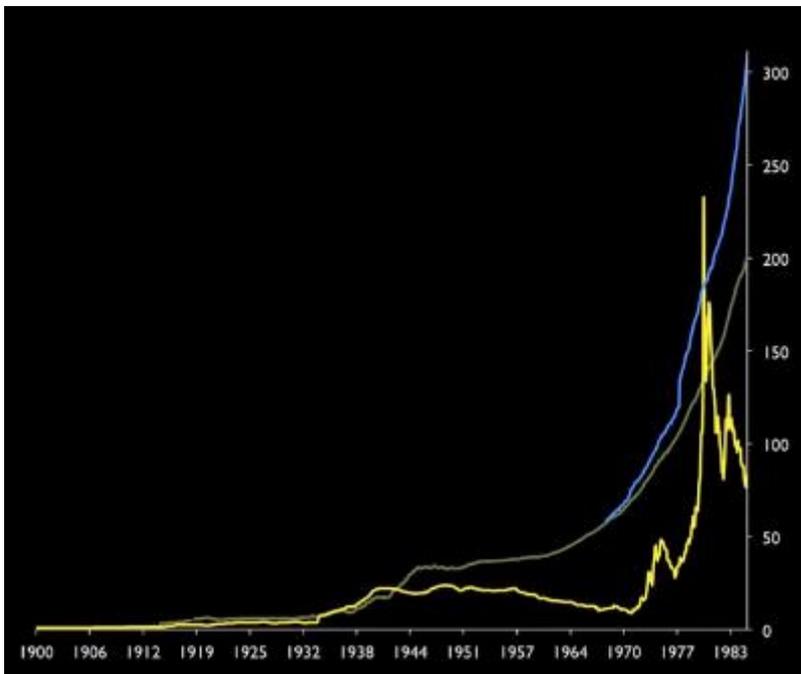
En este gráfico podemos ver los ingresos de oro en Estados Unidos luego de la Primera Guerra Mundial. Esto fue lo que la convirtió en una mega potencia financiera. Cuando EE.UU. entra en la Segunda Guerra Mundial, aumenta nuevamente la oferta monetaria por encima de las reservas de oro. Al finalizar la guerra, se adopta el dólar como divisa internacional. Esto debido a que EE.UU. tenía dos tercios de las reservas mundiales de oro. Sin embargo, en 1959 los países se comienzan a dar cuenta de que se han imprimido más dólares de lo que realmente se pueden respaldar. Es entonces cuando los Bancos Centrales comienzan a cambiar sus dólares por oro.



Estados Unidos pierde la mitad de su oro desde el 59 y el 71, pero sigue imprimiendo más dólares. De haber continuado así el sistema monetario mundial hubiese colapsado, así que Nixon desvincula el dólar del oro.

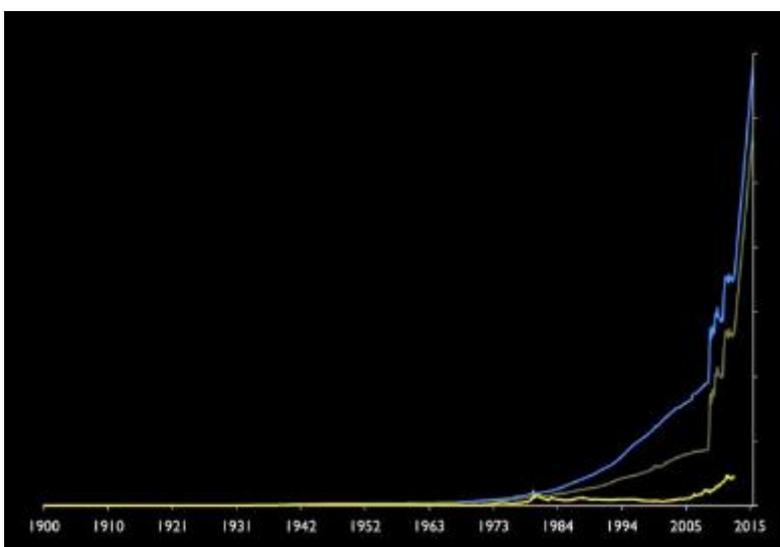


A partir de entonces agregamos también una forma más de dinero en circulación que son las Tarjetas de crédito. El oro recupera el valor de la divisa nuevamente en 1980.



Existe un incremento enorme de la divisa estadounidense y de las deudas acumuladas por tarjetas de crédito, mientras que el dólar se ha mantenido muy al margen del valor real. Teniendo en cuenta la creación de 85 BILLONES de dólares al mes, algunos de los expertos en economía más reconocidos del mundo indicarían que el valor del oro treparía desde los 1.300 dólares actuales a los 15.000 dólares en un corto período de tiempo. Es debido a esta proyección que podríamos decir que estamos ante una de las mejores oportunidades de las historia en materia financiera y muy próximos al colapso del sistema monetario mundial.

EE.UU. ha anunciado que seguirá imprimiendo divisas hasta que mejoren las condiciones de empleo y seguridad, lo cual nos lleva a un último gráfico que proyecta un valor aproximado de 26.000 dólares la onza.



Sabemos que esta información podría resultarte difícil de asimilar, pero puedes investigar tú mismo. De hecho te animamos a que lo hagas y que confirmes lo que acabamos de mostrarte dirigiéndote a la siguiente dirección online: <https://www.youtube.com/watch?v=Y9rb5YAw6JY>

Recuerda que las estimaciones que te compartimos no pueden considerarse como ciertas un 100%. La economía en general no puede conocerse con tanta precisión. Estamos hablando de proyecciones, pero queremos que sepas que estas proyecciones están basadas en datos y hechos concretos.

ACTIVIDAD: “Toma la decisión de ser exitoso. Repite para ti mismo frente a un espejo, con absoluta seguridad y en voz alta: HARÉ TODO LO NECESARIO PARA TENER UN NEGOCIO PRÓSPERO”

PEQUEÑOS LINGOTES DE ORO

En el pasado y debido a que el oro era conservado en lingotes mucho más grandes, sólo era posible adquirirlo si poseíamos un gran poder adquisitivo. De esta manera fue como las personas ricas se hicieron más ricas y supieron mantener el valor de su capital pese a las crisis económicas que afectaron a cada región del planeta. Imagínate comprar un lingote de un kilo, sería definitivamente algo que muy pocas personas podrían hacer.

Hoy en día y gracias a la información y a la visión de algunas personas podemos encontrar opciones bastante accesibles para comprar oro certificado de 24 kilates en pequeñas cantidades. Esto nos abre un panorama de grandes oportunidades para proteger nuestro capital y hacerlo crecer de manera exponencial al igual que lo hacen los ricos.

Karatbars International es en la actualidad la compañía número uno a nivel mundial encargada de distribuir oro utilizando el mercadeo en red como estrategia de comercialización. El oro que comercializa es de una altísima calidad y con su plan de compensación nos permite acumular oro periódicamente de forma pasiva desarrollando una red de distribución a nivel mundial.

Queremos animarte a que adquieras el hábito de acumular oro todos los meses y a que lleves este mensaje a otras personas con el fin de ayudarles a proteger su economía y mejorar su estilo de vida.

DESARROLLA NUEVOS HÁBITOS

A partir de esta etapa es crucial entender que para obtener resultados diferentes hay que hacer cosas diferentes. Si quieres lograr el éxito en tu negocio debes llenarte la cabeza con información valiosa e incorporar buenos hábitos a tu vida cotidiana. La acción repetida de este tipo de acciones es la clave que nos llevará sin lugar a dudas a concretar nuestras metas.

DESARROLLA NUEVOS HÁBITOS

Es probable que, aún sin darte cuenta, tengas ciertos hábitos incorporados en tu vida. Los hábitos son conductas que desarrollamos de manera automática y a un nivel inconsciente y que se desarrollan gracias a la repetición. Es decir, que luego de hacer una cosa varias veces probablemente comiences a hacerlo sin darte cuenta. Piensa en lo que haces cuando despiertas, cuando comes, cuando te bañas, cuando vas al trabajo, cuando te vistes, antes de dormir. Si lo analizas detenidamente tal vez adviertas que hay ciertos patrones que se repiten todos los días y que no controlas. ¿Por qué? ¡Porque ya se han convertido en hábitos!

De la misma manera, así como sucede en tu vida cotidiana, los hábitos también afectan nuestras conductas referidas a generar dinero o a emprender un negocio exitoso. Muchas veces somos nosotros mismos los que nos auto boicoteamos con hábitos poco productivos o negativos.

El libro “Secretos de una Mente Millonaria” de T. Harv Ecker, señala que las conductas y los procesos mentales crean pensamientos, los pensamientos llevan a los sentimientos, estos a su vez llevan a las acciones y las acciones a los resultados. Las acciones son el puente del mundo interior al exterior. Por lo tanto, para cambiar nuestra realidad externa, o nuestros resultados, hay que cambiar primero nuestro mundo interior. En otras palabras, debemos cambiar nuestros patrones mentales.

La finalidad de este apartado consiste en que seas consciente de la importancia de comprender que somos una consecuencia de muchas otras causas y que para lograr resultados diferentes necesitamos pensar diferente, actuar diferente y adoptar hábitos que sean completamente productivos y positivos para nuestro negocio.

COMO CONSTRUIR NUEVOS HÁBITOS

Muy bien, el primer paso para dejar de hacer cosas que no son productivas en nuestra vida es comenzar a adoptar nuevos hábitos que sí lo sean. Probablemente pienses que es un gran desafío y tal vez lo sea (al principio). Luego de hacerlo varias veces verás cómo tu mente lo repite casi de manera automática y te cuesta cada vez menos trabajo mantenerlo en el tiempo. Veamos cómo puedes comenzar a construir hábitos siguiendo estos 3 simples pasos:

Compra una Agenda:

Si no tienes agenda, cómprate una! Es mejor utilizar un soporte físico donde ordenes tus actividades y despejar tu cabeza para hacer cosas que sean mucho más importantes. En ella anotarás las actividades que tienes pensado desarrollar de manera ordenada con la finalidad de lograr todas tus metas.

Si no tienes una agenda te recomendamos que detengas tu lectura y te dirijas a la tienda más cercana en busca de una. Es en serio, leer no te servirá de nada si no tomas acciones concretas. Una vez que la hayas conseguido retoma desde AQUÍ.

Para que puedas avanzar en este paso es importante que te tomes un tiempo y hagas lo siguiente:

- Define tu nuevo hábito: de acuerdo a tus necesidades y los resultados que quieras lograr deberás trabajar con este nuevo hábito durante 21 días, que es el tiempo en el que cualquier actividad o conducta se transforma en hábito. Es importante que decidas cuál será.
- Adopta el hábito a tu vida: debes definir un horario específico del día en el cual llevarlo a cabo, tienes que estar de acuerdo con lo que vas a hacer. El hábito que adoptas tiene que adaptarse a tus normas y tus valores para mejorar tus resultados actuales.
- Anótalo en el calendario: la nueva conducta que quieres adoptar debe ser escrita en el calendario para que la puedas llevar a cabo. Tenerla anotada en tu agenda te recordará todos los días cuando la revises que debes hacerlo.

No Discutas Contigo

Es comprensible que hallan veces en las que no quieras actuar de acuerdo con lo que habías planeado. Sin embargo, una vez que lo has anotado en tu agenda, debes saber que esas actividades no están disponibles para ser negociadas. Bajo ningún punto de vista puedes permitirte dejar de hacerlas si lo que realmente necesitas es todo lo contrario. Elimina las excusas de tu vida y toma acción. Recuerda, las personas exitosas actúan a pesar del miedo, actúan a pesar de las inseguridades, a pesar de los problemas, a pesar de las preocupaciones, las personas exitosas actúan aunque no estén de buen humor. Sólo así es como realmente podrás crear hábitos que generen abundancia en tu vida.

Enfócate en los Beneficios

Para poder hacer efectivo este nuevo hábito que intentas incorporar, necesitas enfocarte en los beneficios que traerá a tu vida. Piensa en lo que quieres lograr al adoptar esta nueva conducta y en cómo vas a mejorar tu estilo de vida llevando a cabo estas acciones diarias. Enfócate con todas tus energías en lo gratificante que será obtener lo que te propones y verás cómo de a poco vas cumpliendo con tus metas. De esta manera va a ser mucho más sencillo convertir esta conducta en hábito.

También es recomendable, a modo de auto motivación, que escribas en una hoja cuales son todos los beneficios que obtienes al repetir esta acción día tras día y lo coloques en un lugar visible para poder recordarlo y hasta programarlo de manera inconsciente en tu cerebro. Ten en cuenta que aunque no lo leas, tu mente lo percibe y lo adopta como algo positivo.

ACTIVIDAD: “Compra una Agenda”

LEE TODOS LOS DÍAS

Cuando se trata de cambiar nuestra manera de pensar, el conocimiento adquirido a través de la lectura resulta ser una herramienta muy poderosa cuando se trata de expandir las posibilidades en la vida. Nuestra mente funciona igual que una computadora, si le metemos información valiosa y le enseñamos a responder rápidamente ante los problemas que solemos tener cotidianamente va a responder mucho mejor que si dejamos que se contamine con virus y programas poco útiles.

Actualmente existen diferentes motivos por los cuales deberías adoptar el hábito de la lectura. Uno de los principales motivos es que el mundo está cambiando a una velocidad impresionante y la única forma de adaptarse a esos cambios es estar educándonos a nosotros mismos de manera permanente. La realidad demuestra que las personas que leen por lo general tienen una visión o una manera de pensar muy positiva respecto a las personas que no lo hacen. Por otro lado, es muy importante leer libros o artículos de acuerdo a tu interés ya que esto te convierte en experto en tu campo de acción y desarrolla la disciplina de la lectura, hasta el punto que sea parte de tu día a día, las personas que han adoptado el hábito de la lectura aseguran que es una manera de encontrar su camino en la vida.

ACTIVIDAD: “Comienza a leer algún libro de Educación Financiera. El que tú quieras”

AUDIOS

Otra forma de incorporar información valiosa a tu mente es a través de audios. Lo interesante de los audios es que puedes escucharlos mientras haces otra cosa y así, de esta manera, ser más productivo en tus actividades cotidianas. Puedes buscar en diferentes plataformas de internet a cientos de personas que publican material realmente muy profesional con una perspectiva bastante interesante sobre los negocios.

Como bono adicional queremos compartirte un audio de unos pocos minutos que resume los 17 archivos de la riqueza de nuestro libro de cabecera: “Secretos de una Mente Millonaria”. Para descargar el audio puedes ingresar en <http://www.coleccionistasdeoro.com/archivosderiqueza>. Te aseguro que si escuchas este audio todos los días comenzarás a ver resultados increíbles en tu vida.

ACTIVIDAD: “Descarga el audio y escúchalo todos los días”

EJERCICIO

Investigando en internet visitamos el blog <http://www.vidaysalud.com> donde pudimos encontrar un artículo que nos gustaría compartir con ustedes. Este fragmento nos ayuda a entender la necesidad de ejercitarnos para estar más activos y ser mucho más efectivos a la hora de desarrollar nuestro negocio.

Por algo dicen que el mejor remedio contra la pereza es el ejercicio, la pereza es más mental que física, pero entre más inactivo este tu cuerpo, más pereza tendrá tu mente, Es un círculo vicioso. Pero si haces el intento de empezar a moverte, notarás al poco tiempo que la pereza se habrá ido.

Esto sucede porque cuando tu cuerpo se activa, se llena de vitalidad, lo mismo pasa con tu mente. Tu corazón empieza a latir más fuerte para que la sangre circule por tu cuerpo y lo oxigena, es como un torrente de vida recorriéndote por dentro. Así tu cuerpo libera más fácilmente las tensiones y se reduce la fatiga acumulada. No hay nada mejor para tu mente que el sentir que no le pesa el cuerpo. Además, el ejercicio también te ayuda a enfocarte mejor y pone en alerta los sentidos, permitiéndote pensar más claramente, concentrarte mejor y hasta desarrolla la creatividad. No te has dado cuenta que cuando haces ejercicio después de un estresante día de trabajo, ¿llegas a casa como nuevo? También el hacer ejercicio antes de ir al trabajo o a la escuela te ayudan a despejar la mente para poder pensar con mayor claridad y concentrarte mejor en lo que tienes que hacer durante el día.

El ejercicio también estimula tu sistema nervioso y hace que tu cuerpo libere naturalmente endorfinas y algunos químicos como serotonina y dopamina, que elevan tu estado de ánimo, reducen la ansiedad y el mal humor y te brindan una sensación general de bienestar no sólo a nivel físico sino también mental. Por este motivo varios estudios han comprobado que el ejercicio puede ser clave en el tratamiento para la depresión y otros trastornos mentales y emocionales. Y como si fuera poco, el ejercicio también es clave para reducir los efectos del envejecimiento. Te ayuda a mantener la mente activa y reduce el deterioro de las actividades cerebrales.

Te animamos a que dediques una pequeña porción de tu día a hacer ejercicio para ser altamente efectivo en el desarrollo de tus tareas.

MEDITACIÓN

Durante miles de años, la meditación se ha practicado en muchas partes del planeta y son bien conocidos los beneficios que esta produce en el ser humano.

La meditación aporta tranquilidad y bienestar y desarrolla incluso la concentración. Una mayor concentración está directamente relacionada con el aumento de energía, y ésta a su vez con mayor productividad.

Más defensas: El sistema inmunológico se resiente en un cuerpo en tensión, la meditación estimula la producción de glóbulos blancos, aumenta la eficacia de las células del sistema y ayuda a protegernos contra enfermedades. Mantener un cuerpo sin tensiones nos permite estar más involucrados con las actividades relacionados con nuestro negocio

Mayor equilibrio: La meditación desarrolla una capacidad de concentración más poderosa y reduce el riesgo de depresión. Aumenta los niveles de confianza y calma significativamente la ansiedad. Sin duda alguna estar concentrado es de vital importancia cuando queremos empezar a desarrollar nuevos proyectos en la vida

Corazón feliz: Propicia un ritmo cardíaco más lento, menos tasa de consumo de oxígeno y una frecuencia respiratoria más baja, reduce los niveles de colesterol. Ayuda a controlar la presión arterial y al aflojar la tensión muscular convierte al cuerpo más flexible. Por si no lo sabías el cerebro aumenta su capacidad de retención cuando se mantienen equilibrados los niveles de oxígeno. Esto es un poderos beneficio a la hora de aprender algo nuevo.

Torrente sanguíneo: La gastritis y las úlceras son algunas dolencias causadas por el estrés, cuando estamos en tensión, el sistema digestivo se cierra y el torrente sanguíneo se dirige a los grandes músculos responsables del reflejo lucha/huida (un reflejo natural ante amenazas externas que dirige la sangre hacia las extremidades) la meditación le da vuelta a este proceso y el aparato digestivo vuelve a funcionar correctamente.

El estrés es una síntoma que padecen gran parte de la población en todo el mundo es por ello que necesitamos estar lo más relajado posibles para llevar a cabo actividades que realmente son importantes en nuestra vida

Beneficio integral: La meditación nos permite estar en equilibrio a un nivel espiritual, mental y físico, es estar centrado con toda la energía para llevar a cabo actividades que son primordiales en el día a día. Dedicarle unos minutos al día para ordenar nuestras actividades y dirigir toda nuestra productividad al logro de nuestras metas, definitivamente, nos ayuda a concretar nuestros proyectos con energía y entusiasmo.

ALIMENTACIÓN

La energía con la que funcionan las cosas generalmente marca la diferencia entre un automóvil de fórmula uno y uno doméstico con el que generalmente te trasladas. Por si no lo sabías, la gasolina que utilizan no es la misma. Si quisieras ir más rápido deberíamos pensar en un avión que a su vez utiliza una gasolina más

refinada todavía. De esa misma manera, mejor o peor, más rápido o más lento, con más vitalidad o con menos potencia, funciona nuestro cuerpo después de que le inyectamos energía.

La alimentación en nuestra vida cotidiana es clave para poder realizar nuestras actividades de manera efectiva y para hacer funcionar toda nuestra maquinaria sin problemas y a toda potencia. Sin embargo, puede que no le prestes mucha atención y que hayas desarrollado hábitos no muy positivos para el bienestar y la salud de tu cuerpo. La incorporación de carbohidratos, fibras, proteínas, vitaminas y minerales en su justa medida pueden lograr un cambio sustancial en tu vida, por lo que es importante que tengas una dieta balanceada. Te recomendamos que investigues a cerca de alimentos sanos y que visites a un nutricionista a fin de desarrollar, con su ayuda, el hábito de alimentarte mejor y tener días más enérgicos y productivos en tu negocio.

ACTIVIDAD: “Desarrolla 3 nuevos hábitos que te ayuden a alcanzar tus nuevos objetivos. Repite este proceso todas las veces que sea necesario.”

SISTEMA DE MARKETING Y VENTAS

En esta sección aprenderás de una manera profesional a construir un sistema de marketing y ventas que te permita explotar el potencial del Internet. Si lo que pretendes es conseguir ingresos pasivos debes entender la necesidad de crear un sistema que trabaje por ti las 24 hs del día. Lo que haremos será enseñarte a crear y aplicar este sistema teniendo en cuenta las características más importantes de Karatbars.

IMPLEMENTA TU PROPIO SISTEMA

Uno de los puntos fundamentales para crear ingresos pasivos con las redes de mercadeo es contar con un sistema de marketing y ventas. Este sistema permitirá que seas mucho más productivo en tu negocio inclusive sin que estés presente. Mayor productividad en tu negocio significa mayores ingresos así que veamos cuales son los diez puntos claves que tendrás que ir desarrollando para implementar tu propio sistema de marketing y ventas.

01 – Programa tu Mente

La riqueza, el dinero, la salud y el éxito en general son expresiones de nuestro propio ser. Son los frutos de todo nuestro trabajo interno. Por esa misma razón es imprescindible que para lograr resultados positivos en nuestro negocio comencemos a nutrir nuestros pensamientos de buena información y de actitudes altamente productivas.

El proceso que te llevará a lograr tus resultados es el siguiente: **SER – HACER – TENER**

Esto significa que lo primero consiste en ser una persona altamente efectiva, positiva, productiva, servicial, generosa, para poder generar cambios sustanciales en el exterior. Trabaja en ti mismo y conviértete en tu mejor versión. En segundo lugar debes saber que la acción es, como ya hemos dicho antes, el puente entre el mundo interno y el externo. Hacer podría considerarse la parte más importante de todas. Si no hacemos nada, nada cambiará. ¡Toma acción! Por último, y sólo al final vas a poder cosechar los frutos de tu trabajo. Tener es una consecuencia de las otras dos cosas.

Consigue un Mentor:

A partir de este momento es prácticamente una obligación que elijas a un mentor. Un mentor es aquella persona que puede aconsejarte sabiamente sobre las acciones que debes llevar a cabo referidas a tu negocio. Contar con la ayuda y el soporte de un mentor te ayudará a disminuir la curva de aprendizaje y a lograr resultados mucho más rápido.

Define tus Objetivos:

Debes ser lo más claro posible. En base a tus recursos planifica cuales son los objetivos que quieres lograr a corto, mediano y largo plazo. Es importante que definas el tiempo en el que piensas lograr estos objetivos, esto te ayudará a ser más ordenado y eficiente a la hora de dedicarte a tus proyectos.

Descubre tu POR QUÉ:

En muchos casos, cuando se inicia un emprendimiento, la mayoría de las personas piensan en COMO van a lograr las metas y los objetivos que se proponen. Déjame decirte que es probable que tropieces muchas veces y que tengas que acudir muchas veces más al ingenio para poder superar los obstáculos que se presenten. Por eso considero más importante definir el “por qué” has decidido iniciar desarrollar este proyecto.

Mentalízate:

Una vez que elijas a tu mentor, definas tus objetivos y descubras tu por qué, debes mentalizarte. ¿En qué consiste mentalizarte? Justamente en enseñarle a tu mente que no hay marcha atrás, que no piensas abandonar bajo ningún punto de vista tus sueños y que, cueste lo que cueste, te comprometes contigo mismo en convertirte en una persona próspera y exitosa. Eres completamente consciente de que mereces vivir la vida que quieres vivir y no estás dispuesto a negociar eso con nada ni con nadie.

Haz este ejercicio todos los días y asegúrate de creer que eres capaz de lograr ésta y todas las metas que te propongas. En el caso de que no te sientas completamente seguro, suspende el proceso y repite este paso una y otra vez hasta que logres sentir la adrenalina recorriendo tu cuerpo. Justo en ese momento es cuando realmente vas a haber tomado la decisión de lograr el éxito en tu negocio.

02 – Define tu Segmento de Mercado

Este punto es clave para el éxito de tu negocio. Muchos emprendimientos fracasan por no haber contemplado esta parte del proceso. La verdad es que se trata de una cuestión de enfoques. La mayoría de las personas piensan en ganar dinero vendiendo un producto o un servicio a cualquier persona. La gente exitosa piensa en ayudar a un determinado grupo de personas a solucionar un problema específico y es así como ganan dinero.

Segmento de Mercado:

Podemos definirlo como una parte del mercado formada por un conjunto de personas que poseen características en común y que presentan necesidades y deseos que quieren satisfacer. Debemos apoyarnos en nuestras capacidades para poder atender a esta parte del mercado y darle lo que necesita de la mejor manera posible. Es importante que entiendas que tu producto no va a ser consumido por todas las personas, por lo que debes convertirte en un experto segmentando y eliminando a aquellas que no demuestran interés de tu lista de prospectos, esto con la finalidad de ser cada vez más efectivo con tus ventas.

Existen diferentes variables que debes tener en cuenta para poder definir mejor tu segmento de mercado. Por ejemplo: edad, nivel socioeconómico, sexo, nivel cultural, estilo de vida, personalidad, variables demográficas (lugar en el que vive), etc. Recuerda que mientras más específico sea tu segmento mayores posibilidades de éxito tendrás ya que estarás ofreciendo una manera mucho más concreta de ayudar a estas personas. Esto se llama refinar tu nicho de mercado y el resultado es una mayor diferenciación, lo cual hace mucho más llamativa tu oferta.

Mercado Hambriento:

Cuando busques un segmento que atender asegúrate de que se encuentre dentro de un MERCADO HAMBRIENTO. Un mercado hambriento es un lugar donde existe una gran cantidad de personas que están dispuestas a pagar dinero con tal de solucionar un problema específico. Otra característica del mercado hambriento es que existe una gran competencia, lo cual implica dos cosas. La primera y la más importante para mí es que hay mucho dinero en este sector por lo cual yo puedo obtener una parte de todo ese pastel. La segunda es que me veo obligado a diferenciarme de una manera clara y positiva. Por último, el mercado hambriento está basado en tendencias.

Valor Agregado:

Debes preguntarte: ¿Cómo puedo agregar valor al mercado? Así es, debes conocer qué es lo que hay actualmente en el mercado y hacer algo mejor. Para eso es necesario investigar a través de internet, libros, revistas, estudios de mercado, cursos, capacitaciones. De esa manera y con un poco de creatividad vas a poder aportar a tu segmento una solución real a los problemas que quieres solucionar.

Gracias al valor agregado vamos a poder diferenciarnos del resto de la competencia teniendo en cuenta nuestros valores intrínsecos, nuestras capacidades y nuestras aptitudes. Si somos capaces de utilizar la creatividad para diferenciarnos y solucionar los problemas de las personas que pertenecen a nuestro segmento es muy probable que te posiciones como una alternativa realmente deseable.

Pasión:

Es clave que sientas admiración por lo que haces, es la única manera de lograr el éxito en este negocio. Si de verdad no sientes que es algo que te apasiona te recomiendo que abandones este y cualquier otro emprendimiento. Dedícate a hacer cosas que realmente te emocionen y en donde logres generar esa misma sensación en los demás.

Ten en cuenta los problemas de tu segmento, ponte en el lugar de esas personas y trata de sentir, de pensar y de actuar como si realmente necesitaras encontrar una solución. Comparte contenido que sea valioso para ellos y verás cómo empiezas a ganar seguidores.

03 – Desarrolla tu Marca Personal

La marca personal consiste en encontrar lo diferente, lo relevante y lo especial que hay dentro tuyo para compartirlo con otras personas en un mercado competitivo y cambiante. En otras palabras, lo que se pretende lograr al desarrollar tu marca personal es promocionar tus fortalezas, tus virtudes y tus experiencias para poder diferenciarte y darte a conocer en el mercado. Recuerda esta afirmación: “las personas exitosas están dispuestas a promocionarse a si mismas”. Por más que tengas un excelente producto o servicio para ofrecer, si no lo das a conocer nadie te lo comprará. Lo mismo pasa con nosotros.

¿Por qué necesitas tu Marca Personal?:

Lo primero que hay que tener en cuenta es lo siguiente: cuando trabajas en tu marca personal aumenta tu valor en el mercado. No sólo vas a fortalecer tu identidad, también estás fortaleciendo la mirada de tu audiencia con respecto a lo que ofreces o a lo que eres. De esta manera te conviertes también en una persona más deseable y tus niveles de confiabilidad aumentan. La gran barrera que hay que eliminar es la de la desconfianza. Desarrollando tu marca personal vas a obtener finalmente una mayor credibilidad.

Por último, necesitas desarrollar tu marca personal porque necesitas diferenciarte. Créeme que no existe mejor manera de diferenciarte en el mercado que mostrándole al mundo lo que realmente eres y puedes hacer por los demás.

Cómo desarrollar tu Marca Personal:

Veamos ahora cómo hacer para poner en práctica toda esta información. Para poder desarrollar nuestra propia marca personal es necesario que tengamos en cuenta algunos puntos claves.

- El primero de ellos es que debes identificarte como una persona valiosa, fiable y deseable. Estas características son elementales a tener en cuenta a la hora de elaborar toda tu estructura de negocio. Debes transmitir eso cada vez que una persona piense en ti.
- Debes posicionarte como un experto. Para ello es recomendable que te hagas de dos herramientas que son claves: un blog, donde compartirás información y contenido de valor, y un dominio con tu propio nombre, por ejemplo: bernardomoretti.com.
- Debes ser visible mostrando una foto tuya en diferentes lugares como redes sociales, videos, artículos. De forma complementaria puedes desarrollar un isologotipo. En este punto es importante aclarar que te recomendamos ampliamente el desarrollo de tu página de fans en Facebook.
- Debes potenciarte haciendo hincapié en tus fortalezas, tus objetivos y tu profesión de forma específica para que los demás sepan exactamente quién eres y a que te dedicas.

Beneficios:

Cuando hablamos de beneficios nos referimos a las ventajas que obtienes por desarrollar justamente tu marca personal. En primer lugar vas a notar que te posicionas como líder en tu segmento de mercado. Probablemente no seas el único líder, pero vas a estar por encima de la mayoría. En segundo lugar vas a ser visible por muchas más personas, lo cual significa una ventaja competitiva. Y en tercer lugar, y de la mano de estas dos primeras ventajas, vas a comenzar a recibir propuestas de prospectos que quieran trabajar contigo. La idea es que las personas, al identificarte como experto y líder en el mercado, acudan a ti para sumarse a tu proyecto.

Por su puesto, todas estas ventajas llevan como consecuencia mayores ingresos para tu negocio por lo que te recomiendo poner en marcha cuanto antes el desarrollo de tu marca personal.

04 – Crea un Blog

Una de las herramientas más indispensables a la hora de desarrollar un negocio en línea es un blog. De todas las formas de comunicarse que han existido a lo largo de la historia, el internet las ha superado ampliamente y el blog ha demostrado ser mucho mejor que una página web a la hora de desarrollar un negocio propio porque es un lugar donde se puede brindar asesorías, vender productos, publicar videos, compartir contenido útil para tu nicho de mercado e interactuar con él de una forma mucho más precisa. Los blogs generan contenido tan específico que los medios masivos no pueden competir. Eso nos abre la puerta a nosotros, los emprendedores, para desarrollar grandes negocios.

Un blog es un espacio donde se publica contenido con regularidad sobre uno o varios temas. El blog, a diferencia de una página web es, comercialmente, mucho mejor, tiene un lenguaje mucho más personal y permite que la audiencia pueda participar de diferentes maneras, lo que genera un feedback inmediato entre el autor y su público. Un blog, definitivamente, es un espacio para construir relaciones. Veamos pues cómo esta increíble herramienta es tan necesaria para tu negocio y cómo puede ayudarte a lograr tus metas económicas.

¿Por qué necesitas un Blog?

Se ha demostrado que dos tercios de las compañías en todo el mundo ha comenzado a utilizar blogs después de descubrir las ventajas que posee. De hecho las empresas que utilizan blogs han aumentado el 55% de sus ventas. Si estás pensando en desarrollar un negocio voy a darte cuatro motivos por los que debes tener un blog:

-
- El blog crea audiencias que van a ir creciendo cada vez más. Estas personas van a visitar tu espacio para encontrar la información que estás aportando al mercado.
 - Vas a conseguir seguidores. Es decir, personas que sigan de cerca tu trabajo creando toda una comunidad a tu alrededor.
 - Gracias a la interacción que vas a tener con ellos va a mejorar la comunicación con tu público objetivo. Vas a poder ver las reacciones de las personas, medir la cantidad de “me gusta” que tenga un artículo, leer sus comentarios, obtener ideas para nuevos artículos, etc. Recuerda que una mejor comunicación implica mayor confianza y una mayor confianza significan más ventas.
 - El blog es una herramienta de bajo costo que te va a proporcionar enormes beneficios. No dejes de lado la posibilidad de usar un blog para impulsar tu negocio al mundo.

Ventajas

Principalmente gracias al blog, vamos a obtener una mayor visibilidad ya que el contenido que publicamos se indexa en los motores de búsqueda como google, yahoo, bing. Vas a afianzar también tu liderazgo en tu segmento de mercado posicionándote como un experto en ese tema. Otro beneficio de utilizar un blog es que la relación a largo plazo con nuestra audiencia va a ser mucho mejor. Si tenemos objetivos definidos a largo plazo esta herramienta será de muchísima ayuda para tu negocio. Por último, una ventaja fundamental que nos provee el blog es una mayor rentabilidad.

Queremos invitarte a que adquieras tu blog cuanto antes para poder desarrollar tu negocio de la manera más efectiva posible. Recuerda que cuentas con todo nuestro apoyo para asesorarte en lo que precises, también cuentas con la ayuda de tu patrocinador, particularmente él estará muy interesado en brindarte todo el soporte y la información necesaria.

05 – Crea Contenido Valioso

Cuando se trata de ofrecer tu oportunidad de negocio por medio de internet, es muy importante adquirir un blog para poder publicar sus contenidos. En esta etapa del sistema de marketing y ventas tu tarea es ofrecer contenido de calidad que le sea útil a todos tus lectores.

Probablemente te cueste un poco de trabajo al principio, se requiere de práctica y repetición para poder alcanzar un nivel donde te sea fácil comunicar tus ideas, tus pensamientos, incluso tu punto de opinión acerca de un tema en particular. Por eso mismo te aconsejo que escribas tus ideas aunque sea en borradores a fin de desarrollar esta habilidad. Algunas actividades que puedes considerar son las de leer, escuchar y ver videos relacionados con tus productos y servicios para que seas capaz de seleccionar y de ofrecer información realmente interesante.

Para crear contenido atractivo debes conocer a tu audiencia para saber a quién les escribes. Por eso es tan importante definir en primera instancia el segmento de mercado con el cual quieres trabajar. Puedes redactar un post que inspire, que informe o que enseñe, pero ante todo tendrás que tener claro cuáles son los temas que responden a las necesidades y a los intereses de tu audiencia.

Contenido de valor que inspire

A las personas les encantan las historias que los inspiren a ser mejor cada día y a superarse como individuos. Puedes escribir artículos donde expliques como tu negocio puede cambiar su calidad de vida y su forma de pensar.

Contenido de valor que Informe

Si quieres posicionarte como experto en tu nicho de mercado, una de las cosas que debes hacer es conocer todo lo que puedas acerca de tus productos y servicios para mantener informado a tus seguidores. El desafío consiste en aumentar los niveles de confianza de tu audiencia hacia ti mismo, demostrando que eres una persona comprometida y competente.

Contenido de valor que enseñe

A la gente le gusta que le enseñen lo que no sabe hacer y desean aprender, pero quieren que les muestres “que hacer y cómo hacerlo”. Este tipo de contenido es muy influyente, ya que si logras que aprendan algo nuevo, las personas querrán compartirlo con otros.

06 – Crea un Infoproducto

Un infoproducto, como la palabra lo indica, es un producto de información. Este archivo que estás leyendo, sin ir más lejos, es un infoproducto. En este caso vamos a hablar de los productos de información como una herramienta para combatir el rechazo. Uno de los motivos principales por los que muchos emprendedores abandonan su negocio en internet es justamente por el rechazo que reciben constantemente de las personas que dicen estar interesadas cuando en realidad no lo están. En este segmento queremos enseñarte una manera de monetizar el rechazo para que no sólo no te afecte, sino que también puedas generar dinero.

Cuando descubrí que podía monetizar el rechazo de cientos de prospectos mi perspectiva de negocio se enriqueció enseguida. Este principio funciona gracias a una regla de estadística que dice que del 100% de tus prospectos, sólo el 20% va a formar parte de tu negocio, otro 20% no está para nada interesado en lo que haces y el 60% restante demuestra su interés de diferentes maneras pero NO TOMA ACCIÓN en relación al negocio. Desarrollar un infoproducto para este 60% es lo que deberás hacer para poder monetizar el rechazo.

¿Qué debo tener en consideración?

Principalmente, un infoproducto debe solucionar un problema específico de forma clara y precisa. Debes tener en cuenta el segmento para el que estás desarrollando este producto de información y cuál es el problema, duda, inquietud, que puedes solucionar con tus conocimientos y tus aptitudes.

Otra cosa que debes tener en cuenta es que tu infoproducto debe llevar tu marca impresa. Con esto me refiero a que debes transmitir tu personalidad, tus valores, tus principios a la hora de compartir esta información, para que lo que estás ofreciendo sea realmente único en el mercado.

Por último, y teniendo en cuenta que las personas pagarán por este contenido, debes ser muy profesional y ofrecer esta información de la mejor manera posible. Sé claro, utiliza gráficos que ayuden a comprender las ideas que quieres transmitir; investiga, busca información referida al tema que quieres desarrollar en diferentes plataformas y fuera de ellas, deberás convertirte en un experto para poder ofrecer lo mejor a tu público; ponte en el lugar del otro, parte de la investigación debería consistir en preguntarle a tu audiencia cuales son las dudas o los puntos claves en los que necesitan tu ayuda y aprovechar esa oportunidad.

La comunicación fluida con tus seguidores va a reforzar la relación que tengas con ellos y va a ofrecerte mejores resultados. Presta atención a lo que te dicen y descubre cómo puedes ayudarlos a resolver sus problemas.

Formatos de los Infoproductos

Existen diferentes formatos en los que puedes empaquetar el contenido que tienes para ofrecer. Lo que realmente importa en este punto es tu creatividad para poder solucionar verdaderamente el problema que tiene tu segmento. Piensa en hacerle la vida más fácil a tu público y ellos te lo reconocerán adquiriendo tu producto. Aun así te mostramos cuales son los formatos en los que puedes promocionar tus propios productos de información:

- **PDF:** Puedes generar un archivo en este formato para compartir información escrita apoyada con gráficos que te ayuden a transmitir tus ideas.
- **Videos:** Existen varias formas de editar fácilmente tus videos, también puedes grabar la pantalla de tu computadora y ofrecer tutoriales de temas específicos.
- **Audios:** Los archivos de audio son muy recomendados ya que cualquier persona los puede descargar y trasladar de una manera muy sencilla.
- **Emails:** Puedes cobrar por enviar información de alto valor periódicamente al correo de tu audiencia.
- **Presentaciones:** Desarrolla de manera muy profesional tus presentaciones en diapositivas y véndelas a esas personas que necesitan ese tipo de información. Sé muy claro, apóyate en las herramientas que tienes para hacer presentaciones que valgan la pena.

- **Libro electrónico:** Otra manera de promover tu contenido es publicando un libro electrónico de forma particular o en plataformas como Amazon. El tener un libro de tu propia autoría no sólo te ayuda a generar ingresos, sino que te posiciona en el mercado como un experto en el tema.
- **Asesorías personalizadas:** Puedes coordinar con algunas personas interesadas y asesorarlas en temas específicos a través de video llamadas y seguimiento personalizado.

07 – Crea una Lista de Prospectos

Cualquier negocio en el mundo necesita de prospectos. Un prospecto es una persona que pertenece a tu segmento de mercado y que resulta un potencial comprador de tu producto o servicio. El error más común que generalmente se comete en este y en cualquier tipo de negocio es que queremos venderle a todo el mundo por igual. Si nosotros tenemos la capacidad de filtrar a esas personas que no están interesadas para nada en lo que ofrecemos y trabajamos exclusivamente con aquellas personas que realmente podemos ayudar entonces las probabilidades de éxito son mucho mayores.

Luego de filtrar a esa gran parte del mercado que no corresponde a nuestro perfil de “cliente ideal”, el siguiente paso es construir una lista de posibles compradores y comenzar a desarrollar una relación a largo plazo con ellos. Esa lista la podremos ir confeccionando de forma manual o en automático.

Existen en la actualidad herramientas muy efectivas que nos ayudan a crear una lista de prospectos cualificados prácticamente en piloto automático. Utilizar este tipo de herramientas hará que te apalques del Internet de una manera muy sencilla y conveniente. Además de trabajar de forma inteligente estarás creando una lista rentable de personas interesadas en lo que ofreces.

No dejes de visitar nuestra área de miembros en <http://www.coleccionistasdeoro.com/miembros> para acceder a toda la información que necesitas para implementar esta herramienta en tu negocio. Además, ten en cuenta que cuentas con la ayuda de todo el equipo para solucionar cualquier tipo de duda y seguir avanzando en la construcción efectiva de tu propio sistema de marketing y ventas.

08 – Consigue Tráfico Cualificado

Podríamos definir al tráfico como las visitas que recibes en tu blog. En otras palabras, es el caudal de personas que pertenecen a tu segmento de mercado y a las cuales puedes afectar con tu negocio. Es importante aclarar que el tráfico que generes tiene que ser segmentado y calificado. Con esto nos referimos a que debes tomar

la precaución de tener en cuenta la segmentación que hiciste previamente. No es muy rentable para tu negocio exponerte a una gran cantidad de personas que no demuestran el más mínimo interés en lo que les puedes ofrecer.

En los últimos años la publicidad por internet se ha convertido en el mejor medio para promocionar productos y servicios, debido a los bajos costos que estos generan. Asimismo, puedes llegar a mercados mejor segmentados y con una gran potencial de prospectos que estén interesados en tu oportunidad de negocio.

Actualmente existen dos alternativas para poder generar tráfico a tu blog o sitio web: pago o gratuito.

El tráfico de pago

Es aquel donde pagas una determinada cantidad de dinero para atraer una determinada cantidad de personas a tu blog. Este tipo de tráfico es recomendado cuando quieres obtener resultados a un periodo corto de tiempo. Cabe aclarar que con esta opción vas a gastar un poco de dinero pero vas a ahorrar mucho tiempo en generar resultados.

El tráfico orgánico

Es el que se recibe desde los buscadores y directorios de internet, el buen contenido es claves para retener a estos visitantes. En esta alternativa de tráfico tu principal objetivo es mantenerte activo gran parte del tiempo para posicionarte en tu segmento. También es preciso aclarar que si bien no es necesario que inviertas dinero, vas a tener que dedicarle tiempo y esfuerzo para lograr buenos resultados.

Por ende, es un consejo muy acertado incluir en tu promoción tanto las estrategias de tráfico pago como las de tráfico gratuito u orgánico. Veamos en el siguiente gráfico cómo puedes utilizar ambas opciones para generar tráfico perpetuo hacia tu blog.



-
- **SEO o Posicionamiento Web:** Si quieres posicionar su blog, en las primeras páginas de los principales buscadores es necesario que realices una lista de palabras claves de acuerdo a tu segmento de mercado.
 - **Tráfico con Videos:** Crea videos relacionados con tus productos y tu oportunidad de negocio. Publícalos en tu blog y en los directorios de videos más importantes.
 - **Tráfico con Artículos:** Escribe artículos relacionados a tus productos o acerca de tu oportunidad de negocio y publícalos en tu blog.
 - **Tráfico en Redes Sociales:** Comparte tus contenidos (artículos y videos) en las redes sociales para mantener informada a tu audiencia.
 - **Directorio de Artículos:** Es muy importante participar en artículos relacionados con tu nicho de mercado comentando y dejando tu firma (nombre del sitio web). Participa en foros, haz y responde preguntas.
 - **Tráfico Viral:** Pide ayuda a tu audiencia para que compartan tu contenido y puedas llegar a más personas
 - **Publicidad en pago en buscadores:** Google Adwords, Bing y Yahoo son los más populares y conocidos.
 - **Publicidad de Pago en Facebook:** Puedes usar la publicidad paga de Facebook a través de una página de fans. Te recomendamos desarrollar una.
 - **Tráfico de Banners:** Páguete a los dueños de otros sitios webs o blogs familiarizados con tu segmento y que tengan mucho tráfico por dejarte colocar un banner publicitario.
 - **Tráfico de Afiliados:** Necesitas tener un programa de afiliados o una lista de suscriptores. Para este tipo de tráfico debes contar con un autorespondedor, en donde enviarás mensajes de seguimiento y/o insertarás un link con tus contenidos.
 - **Tráfico de Alianzas Estratégicas:** Necesitan estar involucradas 2 o más personas, en donde haran alianzas. Tu tarea aquí es recomendar el blog de otras personas y viceversa.
 - **Tu Comunidad o Seguidores:** Comparte tu contenido en redes sociales, como en grupos de Facebook, en Whatsapp o en otras comunidades donde este segmentado tu nicho de mercado.
 - **Artículos de Terceros:** Existen varios artículos de otros autores donde puedes participar activamente con comentarios realmente enriquecedores, compartiendo enlaces hacia tu blog.

09 – Fideliza a Tu Comunidad

¿Por qué es tan importante fidelizar a tu comunidad? Verás, el punto más importante de cualquier negocio es la relación que puedas desarrollar con tu audiencia. Mientras mejor sea la relación con ellos, mejor serán los resultados. Lo mismo sucede en los diferentes ámbitos de la vida. Mientras mejor sea tu relación con tu pareja, mejor los resultados; mientras mejor sea la relación con tus amigos, mejor los resultados; mientras mejor sea la relación con tu familia, mejor los resultados. Los negocios no tienen por qué ser la excepción a esta regla.

Fidelizar a tu comunidad consiste principalmente en desarrollar estratégicamente y de forma periódica, una buena comunicación. Si nosotros mantenemos una comunicación fluida con nuestro público en donde generamos reacciones positivas, lo más probable es que todo lo que obtengamos también sea positivo.

Las diferentes maneras de mantener una buena comunicación con tu público en la actualidad están estrechamente ligadas al internet. Hoy en día contamos con múltiples formas de relacionarnos con nuestra audiencia. A continuación te recomendamos algunas para que tengas presentes:

- **Email:** Enviarle un correo de forma periódica a tus clientes o potenciales clientes con artículos, enlaces, videos o cualquier otro tipo de contenido valioso, refuerza la relación y genera actitudes positivas y prósperas tanto para ti como para ellos.
- **Facebook:** Las redes sociales y en especial Facebook han revolucionado el Internet en todo sentido. Cultivar una relación con varias personas de manera eficiente y rápida es posible en esta plataforma.
- **Whatsapp:** Cada vez son más las personas que utilizan esta aplicación a lo largo y a lo ancho del mundo. Podemos enviar un mensaje y repercutir en miles de personas en poco tiempo, por lo que esta es otra herramienta totalmente recomendable.

Fidelizar a tu comunidad es mucho más importante que crearla desde cero. Si mantienes buena comunicación con toda tu audiencia y ofreces contenido realmente valioso, probablemente puedas ofrecerles tus productos o servicios no una, sino varias veces.

Además, esta es otra forma de fortalecer tu liderazgo y generar sinergia en tu equipo de trabajo. Si mantienes a todos tus integrantes bien informados y en movimiento, tus resultados serán cada vez mejores.

ACTIVIDAD: “Con la ayuda de tu patrocinador, asegúrate de pertenecer a nuestro grupo de Whatsapp donde compartimos contenido realmente muy valioso para el desarrollo de tu negocio”

10 – Capacítate Continuamente

“El mañana es para aquellas personas que puedan procesar la información, crear relaciones y detectar tendencias“

Vivimos en la “Era de la información”, donde los datos viajan a una velocidad sorprendente y es necesario estar en constante capacitación. Es una regla de emprendedor tener la actitud de aprender y crecer constantemente. No sólo en lo referido a tu negocio, sino también al crecimiento personal que se verá reflejado en todo lo que haces.

La capacitación permanente es la forma de mantenernos en sintonía con un mundo que cambia permanentemente. Mantente en contacto con grupos de emprendedores, permanece atento y descubrirás perspectivas e ideas nuevas todo el tiempo que te impulsarán a ir más allá de tus límites.

Participa activamente en las reuniones periódicas de tu equipo de trabajo, aporta nuevo contenido, comparte experiencias. Una de las claves para que tus metas lleguen a concretarse es compartir con los demás lo que cada uno de nosotros quiere lograr. Una vez que compartes tu mirada y tus deseos con el mundo, el universo se encargará de enviarte la ayuda que necesitas. Estos espacios de capacitación son justamente para eso, para convertirnos en personas más CAPACES. Para impulsarnos hacia el logro de nuestros objetivos. No dejes de aprovechar estas oportunidades de aprender y crecer.

Lee todo lo que puedas, sobre todo libros de educación financiera. En momentos de crisis como los que vivimos, la diferencia que puedes lograr se encuentra, claramente, en la educación. Invierte en tu mente y ella se encargará de que hagas todo lo que necesitas para lograr tus metas.

Ten en cuenta, para finalizar, que estaremos compartiendo material en el área de miembros:

<http://www.coleccionistasdeoro.com/miembros> para que puedas acceder a toda la información que consideramos que necesitas para desarrollar al 100% tu negocio Karatbars.

“Cuando llegue el final quiero saber que pude hacer todo lo que siempre quise. Quiero saber que no me quedé con ganas. Quiero morir de la misma forma en que viví, intensamente.”

Bernardo Moretti

ES HORA DE TOMAR ACCIÓN

Una vez concluida la guía te invitamos a completar uno por uno los casilleros de las actividades más importantes que debes realizar para lograr el éxito en tu negocio Karatbars. Apóyate en tu patrocinador para que te ayude a completar esta lista con sus experiencias y conocimientos previos.

Adquiere tu Paquete de Negocios. No importa cuál sea (Bronce, Plata, Oro o VIP)	
Compra tu propio Dominio	
Adquiere un Blog	
Redacta tus primeros 30 artículos	
Graba tus primeros 30 videos	
Configura tus Redes Sociales	
Adquiere un Autorrespondedor	
Crea tu propio Infoproducto	
Suscribe a tus primeras 2 personas a Karatbars y diles que compren el Paquete de Inicio.	
Compra tu primer lingote de oro Karatbars.	

Encuentra información complementaria ingresando en <http://www.coleccionistasdeoro.com/miembros>