



TODD BURRIER

# El Proceso

Un modo divertido y sencillo  
de crear ingresos para toda la vida



Copyright © 2010, 2016 Todd Burrier, Ingo Fechner

Título de la edición original en Estados Unidos: “The Process- the fun and easy way to build an income stream for life”

Reservados todos los derechos, especialmente el derecho a su traducción a otros idiomas. Esta publicación no podrá ser reproducida, reeditada o copiada, ya sea total o parcialmente, sin el permiso previo por escrito del autor o de la editorial.

Editorial: Ingo Fechner Verlag, Lindenstr. 22, D-79194 Gundelfingen/ Germany

1ª edición abril 2016, Printed in EU

Traducción: Barbara Knoll

Cover by Claudia Fechner

Aviso importante: Los principios expuestos en este libro han ayudado a muchas personas en su camino hacia el éxito. Sin embargo, ni el autor ni la editorial pueden dar ninguna garantía. El éxito es una cuestión individual y depende de muchos factores. Por ello, se excluye expresamente cualquier responsabilidad que pudiera derivar del contenido de esta publicación.

Disponible en alemán, inglés, español, italiano y holandés.

[www.balance-tools.com](http://www.balance-tools.com)

También disponible como eBook en Amazon.

ISBN 978-3-981412-9-5

# Índice

Introducción.....	5
Existe una gran demanda.....	9
Nuestro freno interior .....	14
Reflexiones sobre el manejo del miedo .....	18
Claves de conducta .....	21
Aún no.....	23
El proceso – paso a paso.....	24
Contactar.....	26
Presión.....	26
Sin presión .....	28
Hacer que el otro esté cómodo.....	30
Informar .....	31
Mantener el contacto (Follow up) .....	36
Asesorar.....	39
Algunas reflexiones finales .....	43
Capítulo adicional 1 - Una filosofía de negocio...45	
1 o 99% .....	46

Capítulo adicional 2 - Maneras de contactar, consejos, frases ejemplo y propuestas.....	49
Capítulo adicional 3 - Cómo ayudar a otras personas a resolver sus problemas .....	54
Capítulo adicional 4 .....	57



# Introducción

Me alegro de que tenga este libro en sus manos, porque esto significa que ha oído de alguien, seguramente de un amigo o un compañero de negocios, que el marketing de recomendación es una herramienta maravillosa para crear una nueva fuente de ingresos para toda la vida (el mejor ejemplo: ¡Usted está leyendo este libro por una recomendación!). Lo que es aún mejor, es que usted tal vez ya haya dado el primer paso sencillo para arrancar su negocio o por lo menos se lo está planteado seriamente.

Tal vez sea escéptico frente a esta idea porque le parece excesivamente fácil. Pero le invito a indagar un poco más y mirar de cerca este concepto de negocio. Al igual que yo mismo soy una “prueba viviente” del gran potencial que alberga esta idea, muchos otros también lo son.

Cuando digo “al igual que yo”, me refiero a otras personas que empezaron sin ningún tipo de experiencia, que tienen problemas para llegar a fin de mes, que se sienten como en un callejón sin salida, sin poder hacer las cosas que les gustaría hacer en esta vida, y que ... (ponga aquí su propia situación personal).

Si usted me conociera ahora mismo y se fijara en mis circunstancias y mis credenciales (tengo un Máster en Administración de Empresas, escribo libros, soy coach de ejecutivos, sostengo cargos importantes dentro de mi comunidad, soy profesor adjunto en diversas escuelas superiores, vivo en una casa bonita, etc. ...), pensaría que para mí debe de ser muy fácil construir un negocio, porque

tengo credibilidad. Pero es importante que sepa, que mi situación actual es el *resultado* de mi éxito en el marketing de recomendación.

Cuando empecé a dedicarme al marketing de recomendación, me veía a mi mismo como un fracasado en la vida. Mi credibilidad a nivel de negocios era prácticamente nula. No tenía un duro, era tímido y tenía poca autoestima. *Todas* las credenciales que he mencionado arriba, han sido consecuencia de la experiencia y el éxito con este concepto sencillo.

Lo único que aportaba yo al iniciarme en este negocio, fue el hecho de ser una persona simpática y honesta. Por naturaleza, procuro evitar confrontaciones y discusiones. Por lo tanto, ejercer presión y aplicar técnicas de venta agresivas es algo que nunca he querido hacer. Afortunadamente, estas estrategias son incluso contraproducentes en el negocio que nos ocupa. Estoy muy feliz de haber encontrado un negocio para el cual, los únicos requisitos son ser honesto y simpático, y querer construir de manera sincera un futuro mejor.

Por cierto, estoy hablando de “negocio”, porque el resultado de los esfuerzos es comparable al de cualquier negocio (beneficio). Sin embargo, no me gusta mucho la palabra “negocio”, ya que esto es muy distinto de lo que la mayoría de la gente entiende por negocio. Aquí hablamos de buenas relaciones, el deseo de ayudar a otros, divertirse, experimentar un desarrollo personal e implicarse con los demás. Y sí, también lleva a unos ingresos, incluso unos ingresos muy altos, si usted lo desea. Pero es un hecho, que si

usted trabaja en este negocio tal y como se supone que lo tiene que hacer, no se percibe como un *negocio*, porque sobre todo da alegría y bienestar. Esto me conduce al siguiente punto.

Es importante que sea consciente de esto: usted ya tiene todo lo que necesita para conseguir grandes logros en el marketing de recomendación. Usted es único. Tiene sus propios talentos, habilidades y pasiones, igual que experiencias y conocimientos que ha ido adquiriendo y acumulando a lo largo de su vida. Desarrollar al máximo la propia personalidad es todo lo que hace falta. No necesita ningún conocimiento específico, ningún entrenamiento, ninguna formación ni ninguna otra cosa para este negocio. Ya posee todo lo que necesita para empezar. Todo lo demás, lo irá aprendiendo conforme lo vaya haciendo.

En estos momentos, usted está a pocos meses de unos ingresos recurrentes (esto se lo explicaré más adelante con más detalle) de alrededor de 300 – 500 € al mes. Está a 3 – 5 años, trabajando a tiempo parcial, de unos ingresos que pueden dar un giro importante a su vida. Con algo de suerte, será menos tiempo, con menos suerte, será más tiempo. Yo mismo nunca he tenido suerte en los negocios y siempre he tenido que trabajar duro para conseguir las cosas. Sin embargo, tener suerte no es una condición para lograr el éxito con este concepto. Trabaje con este método, una y otra vez, hasta alcanzar su meta.

Se trata de repetir una y otra vez los sencillos pasos que ponen en marcha el ciclo de la recomendación y lo mantienen. Lo que sigue en este pequeño libro, es la

explicación de lo que hay que hacer para tener un nivel de éxito extraordinario con este proceso. Mientras está leyendo esta información, tal vez piense en algún momento: “¿es posible que esto realmente sea todo?”. Puedo entender perfectamente estos pensamientos. Realmente es tan sencillo que cuesta creerlo. Pero así es. La mayoría de las cosas maravillosas en la vida *son* fáciles. Somos las personas, las que somos complicadas y complicamos innecesariamente las cosas.

Personas como yo, que tienen unos ingresos altos a través del concepto de la recomendación, simplemente trabajan con este método hasta lograr el éxito. No se preguntan si funcionará. Saben perfectamente que funciona y por lo tanto, simplemente lo hacen. Lo que no se sabe, es quienes realmente querrán colaborar. Lo bonito de este proceso es que se puede ver muy rápidamente, quien tiene un interés real en vivir una vida mejor ... y está dispuesto a hacer algo para conseguirlo. También usted puede elegir este camino si aplica estos principios y se pone a trabajar. Por cierto, si está trabajando con una empresa de marketing multinivel, también puede aplicar las bases de este libro.

La manera de trabajar siempre es la misma. En general, puede aplicar el concepto para cualquier tipo de negocio; simplemente habría que adaptarlo a cada ámbito profesional.



## Existe una gran demanda

Nuestra sociedad se encuentra en constante cambio. ¿Cuáles son las tendencias de hoy en día y hacia dónde estamos evolucionando? ¿Qué está cambiando, qué anhela y desea la gente? ¿Usted qué piensa? Los mayores deseos son: más autodeterminación, más tiempo y dinero, más seguridad, mejor condición física, más bienestar y buenas relaciones.

Justamente en estas necesidades es donde las empresas que ofrecen sus productos por la vía del marketing de recomendación, ponen el foco de atención. Productos “Wellness”, que ayudan a la gente a sentirse mejor y con más energía, y que permiten hacer algo por la prevención y el anti-aging, son los más indicados para el marketing de recomendación. A todo esto se suman la parte económica y la parte social. Esto quiere decir, que usted puede ofrecer soluciones para todos estos deseos fundamentales, en los tres ámbitos: vitalidad/bienestar, ingresos y vida social positiva.

## Deseos frecuentes de hoy en día



Hoy en día, podemos observar una tendencia creciente hacia más iniciativa propia en el ámbito del “Wellness” y el bienestar. Las personas buscan soluciones saludables de manera activa. En la medida en la que la sociedad esté mejor informada sobre temas relacionados con la salud, aumentará la demanda por productos de alta calidad que mejoran el bienestar. Y todo ello con una buena relación calidad-precio. Un cuerpo saludable, una piel radiante y un pelo bonito,

productos para el hogar respetuosos con el medioambiente, etc., estarán cada vez más en el punto de mira de las personas. La demanda hoy en día ya es enorme, y seguirá creciendo.

Al mismo tiempo, crece la necesidad de la gente de conseguir fuentes de ingresos adicionales y seguros. A diario, nos vemos confrontados con la realidad de que un empleo, en la mayoría de los casos, ya no ofrece seguridad económica a largo plazo. La única manera de lograr seguridad financiera es tener un cierto nivel de control; y esto es justamente lo que podemos manejar, y en lo que nosotros mismos podemos influir, con el marketing de recomendación. Estamos hablando de asegurar la jubilación, disponer de los medios económicos para pagar el colegio, la universidad o cualquier formación, o simplemente disponer de dinero para aquello que nos gustaría hacer o tener. Una recompensa que recibimos a cambio de una recomendación, es la vía perfecta para una fuente de ingresos alternativa. La gran ventaja reside en que esta fuente de ingresos se puede construir sin riesgos, sin inversiones y según el horario y la velocidad de cada uno. Lo puede hacer tan grande como desee y a partir de cierto punto se convierte en un ingreso recurrente.

Un ingreso residual o recurrente es aquel que no requiere de un esfuerzo directo por su parte cada vez. La mayoría de la gente está acostumbrada a cambiar tiempo por dinero (sueldo). Si no trabaja, no gana. Este tipo de ingreso lineal, lo llamaré ingreso “activo” para que se entienda mejor, porque requiere actividad constante. Un ingreso a través del marketing de recomendación al principio también es un

ingreso activo, ya que usted tendrá que hacer recomendaciones directas y enseñarles a las personas interesadas lo que tienen que hacer para recomendar ellos también. Sin embargo, al cabo de un tiempo, sus socios empezarán a hacer pedidos y recomendaciones sin una participación directa y activa por parte de usted. A partir de ese momento, usted disfrutará de un ingreso residual. Es comparable con un ingreso a través de derechos de autor. Un ejemplo: un autor escribe un libro y recibe una recompensa por cada vez que se vende el libro, aunque el trabajo activo de escribir el libro se haya realizado años atrás.

Si usted tiene un cliente en el marketing de recomendación, usted recibe una recompensa cada vez que este cliente realice un pedido directamente al fabricante del producto, y no sólo en el primer pedido, sino todas las veces que este cliente haga un pedido; aunque la recomendación activa por su parte se haya hecho hace tiempo (yo mismo aún tengo clientes de mis inicios en el marketing de recomendación hace 18 años, que siguen haciendo pedidos al fabricante todos los meses). El trabajo en sí es algo más extenso, pero esta es la idea que hay detrás.

Cuando haya conseguido crear una amplia base de clientes que usan los productos y los recomiendan, usted recibe comisiones de recomendación todos los meses, independientemente de las recomendaciones activas que esté haciendo usted en este momento. Si esa base de su negocio es lo suficientemente grande, usted ganará la libertad de organizar su tiempo de acuerdo con sus necesidades.

## Capítulo adicional 1 – Una filosofía de negocio

Mi objetivo, y la responsabilidad de cualquier mentor, es proporcionar a la persona patrocinada la mayor probabilidad de éxito posible. La mayoría de la gente que se sumará a su negocio, no han tenido éxito en el negocio que estaban ejerciendo hasta ahora, o nunca han trabajado por su cuenta. Esto significa que no sólo tendrán que aprender mucho sobre este nuevo negocio, sino también sobre ellos mismos. Es esencial que ayudemos a un nuevo socio, no sólo a construir su negocio, sino también en el desarrollo de la propia personalidad. Estoy convencido que conforme se produzca el crecimiento personal, también el negocio crecerá. Afírmele a su nuevo socio, una y otra vez, que lo puede conseguir.

En este ámbito profesional hay muchas filosofías de negocio y todas ellas son válidas. Si alguien está dispuesto a esforzarse lo suficiente en algo, lo más probable es que al final tenga éxito. Por eso, en este libro no quiero hablar mal de ninguna otra filosofía. Sólo quiero compartir mi propia filosofía, que se ha consolidado a lo largo de muchos años de desarrollo personal. Sé, por experiencia propia, que todo el mundo puede aprender estos principios y tener éxito con ellos.

# 1 o 99%

Gracias a mi experiencia de 26 años en el marketing de red, mis compromisos dentro de mi comunidad y mi actividad como coach para empresas, he llegado a la conclusión que más o menos el 1% de la población de un país tiene lo que yo llamaría “verdadera credibilidad como hombre o mujer de negocios”. Cuando una persona así, llama a alguien para presentarle su modelo de negocio, recibe interés al instante y sin preguntas. Entre este 1%, también hay personas que ya han tenido éxito en el marketing de red.

El 99% restante de la población, no posee esa misma credibilidad. La mayoría de ellos nunca han tenido un negocio propio, y si lo han tenido, no han logrado un éxito significativo. Cuando alguien de este 99% llama a otro para presentarle su nuevo negocio, muchas veces escuchará la pregunta: “¿Tú qué sabes de negocios?” o algo similar...

Las personas que se suman a su negocio, están entusiasmadas por la perspectiva de tener éxito. Pero su profunda convicción interior de tener éxito de verdad, no es tan fuerte como su euforia, porque hasta ahora no han tenido éxito en su vida profesional – y mucho menos en este negocio. Y lo más probable es que tampoco conozcan a nadie que lo haya tenido.

Para que un nuevo socio pueda creer más en sus propias capacidades, hay que darle la oportunidad de trabajar de una manera que le proporcione logros, y que haga que experimente un desarrollo personal. Si nada más empezar, le digo a alguien del grupo del 99% que hable sobre este nuevo

modelo de negocio, pasará lo siguiente: Llamará a un conocido y le dirá que quiere hablarle de un nuevo negocio. La otra persona le preguntará: “¿Tú qué sabes de negocios?” Y esto va a debilitar aún más esa confianza en un posible éxito que de entrada ya era débil. Si esto ocurre unas tres o cuatro veces más, la persona en cuestión ya no creará en la posibilidad de tener éxito. Estará convencida de que sus amigos tienen razón y que esto no funciona.

Sé lo que duele y lo desanimado que se siente uno en esta situación, porque a mí me pasó lo mismo al principio. Yo pertenecía al 99%. Por eso me importa especialmente, darle a una persona del 99% la oportunidad de pertenecer más adelante al 1%, si lo desea.

En cambio, la confianza en un producto no se puede destruir tan fácilmente. Si usted está convencido de que su producto (o servicio) ofrece ventajas y se dedica a difundir ese mensaje, no perderá la fe en el producto, aunque el otro no muestre interés. Por eso, si alguien pertenece al 99% y se siente incómodo hablando a otros de una idea de negocio, debería empezar construyendo un grupo de usuarios del producto.

Cada nuevo cliente patrocinado ayuda a mejorar la autoconfianza y a creer en el negocio y en la propia capacidad de tener éxito con él. En cuánto un nuevo socio haya encontrado unos cuantos clientes (creo que 15 o más es un buen número), podrá y querrá hablar cada vez con más facilidad sobre el modelo de negocio. Porque con esta cantidad de clientes ya ha levantado un pequeño negocio que da beneficios regularmente.



Si ahora llama a alguien y le dice que sabe de un negocio, del que le gustaría hablar, y la otra persona le pregunta qué sabe él de negocios, ahora puede contestar que ha arrancado hace poco y que ya tiene unos cuantos clientes. Un método simple – todo el mundo lo puede hacer. Ahora el nuevo socio es capaz de enseñar a otros lo que él ha logrado. Esta es la base para la duplicación, la clave de este negocio.

Encuentre todos los recursos de Todd Burrier en

[www.toddburrier.com](http://www.toddburrier.com)

### **Balance Tools – Ingo Fechner**

Libros, eBooks, Cds, DVDs, videos, seminarios,  
conferencias, boletín de novedades

En la tienda online también encontrará muestras de lectura y  
de audio.

Salud y alimentación, éxito y equilibrio, marketing de  
recomendación



[www.balance-tools.com](http://www.balance-tools.com)

# “El proceso” en otros idiomas

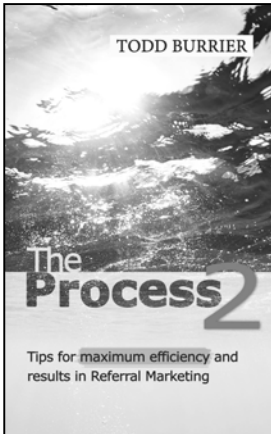
**DIE METHODE** – Einfach und mit Spaß ein Einkommen für das ganze Leben aufbauen (alemán)

**THE PROCESS** – The fun and easy way to build an income stream for life (inglés)

**DE METHODE** – Hoe je op een leuke en eenvoudige manier een inkomen kunt opbouwen (holandés)

**IL PROCESSO** – Un modo divertente e semplice per creare una fonte di guadagno per tutta la vita (italiano)

# The Process 2



Enthusiasm and belief are the driving forces in referral marketing and approach, information, follow up and serve are the core activities. This book will help you to be as effective as possible in these activities. Don't let chance determine your success. This book provides answers to the most common challenges faced in the daily work of a networker.

- How to maximize your effectiveness when your time is limited
- Prioritize your work in the right way
- How to track your contacts for maximum results
- Open the right doors in your approaches
- Use your energy effectively and create momentum
- Transform your doubts
- How to provide outstanding service
- Leadership and soft skills

# Leading with Heart



This is an unprecedented time period in the Network Marketing industry. As of now, this industry is approaching \$200 Billion in world-wide revenue and the growth rate has surpassed 6% annually the last 4 years. It has reached the point where it is no longer questioned as a viable way to create a long term income - and it's just getting started. Not only will more and more people be looking to this industry as the answer, but as technology continues to advance, the ability to build a network marketing business in minimal time per week across the world will get easier to do.

But technology alone won't make you successful. Building a lasting residual income requires true leadership.

This book will guide you in becoming and remaining an authentic leader. Everything of value requires patience and persistence. Overcome the obstacles, master the challenges and develop your competency AND your character. Authentic leadership is about helping others first and comes from the heart.

Let Todd inspire you with his special leadership style he has developed over many years. This book with the 44 powerful wisdoms is a must for every aspiring networker and leader.