

¿POR QUÉ 4LIFE®?

La Diferencia que causa 4Life

POR QUÉ 4LIFE?

Muy pocas veces en la vida llega un programa que contenga todos los factores necesarios para proporcionar una oportunidad excelente para lograr el éxito.

ESCOGIENDO LA MEJOR COMPAÑÍA

La industria del mercadeo de red se está desarrollando con más de 50,000 personas que se unen a ella cada semana. De acuerdo con una encuesta realizada por Money Maker's Monthly, hay aproximadamente 11 millones de individuos involucrados en la industria. El primer paso y tal vez el más importante para el desarrollo de un negocio exitoso es seleccionar el programa y el sistema de apoyo correctos. Todos los sistemas y esfuerzos personales del mundo carecerán de valor si la compañía que escoge para trabajar cierra o si está estructurada de una manera que restringe su éxito potencial.

La industria está llena de paradojas. Por un lado se oyen testimonios de quienes pasaron "de los harapos a la riqueza", por el otro se encuentra un gran número de personas que se dedican al mercadeo de red que están frustradas, deambulando de un programa al otro, tratando de encontrar un programa que les de resultados. Otra paradoja de esta industria lucrativa al borde de estallar es el gran número de compañías de mercadeo de red que cierran dentro de los primeros cinco años. Para la mayoría de los participantes, el camino hacia el éxito es como atravesar un campo minado. Existe cierta dinámica dentro de la industria que afectará su búsqueda del éxito y podría tener mucho valor el saber cuáles son esos factores.

LIDERAZGO DE LA COMPAÑIA

Los líderes de la compañía deben ofrecer a los distribuidores un liderazgo seguro y eficiente; que proporcione la situación financiera adecuada, que responda a las tendencias del mercado y a las preocupaciones de los distribuidores, que proporcione servicios logísticos eficientes, y esté preparado para enfrentar los desafíos de manera rápida y eficaz; que mantenga un inventario adecuado de todas las funciones más importantes del liderazgo eficiente. Con sólo 29 compañías de mercadeo de red que sobreviven más de diez años, y con más de 2000 compañías que han comenzado durante los últimos 40 años, el liderazgo eficiente se convierte en una gran preocupación. En 4Life, somos afortunados porque su fundador, David Lisonbee, cuenta con un record establecido. David fue uno de los fundadores de Enrich, una compañía de mercadeo de red con más de quince años, que alcanzó más de \$100 millones en ventas brutas anuales bajo su liderazgo. David ha probado contar con las habilidades mercantiles el talento para el liderazgo necesario para llevar a 4Life al éxito sin precedentes que posee.

LA FILOSOFÍA DE LOS PRODUCTOS

La estrategia del producto adecuado es importante para el éxito de quienes se dedican al mercadeo de red. La estrategia del producto debe contar con un doble enfoque. Primero, necesita un producto que sirva de estandarte que sirva para "abrir las puertas". Luego, necesita una línea diversificada de productos centrada en un mercado seguro, para que el consumidor tenga una amplia selección de la cual comprar. En un mercado seguro, se puede comprimir la inversión, al ahorrar los millones de dólares que las compañías convencionales gastan en publicidad. En el Transfer Factor tenemos un producto que es singular y que tiene el potencial de atraer a un mercado muy amplio. A diferencia de la mayoría de productos estandarte de la industria, este producto no lo va a tener "todo el mundo". La línea de productos de 4Life incluye una amplia selección de productos para la nutrición de la mejor calidad y fabricados de siguiendo normas muy estrictas.

LA ESTRATEGIA PARA LA COMPENSACION

El éxito de la compañía no siempre iguala el éxito del individuo que hace mercadeo de red. Los límites de su éxito están determinados por la proporción en que se distribuyen las ganancias. Tradicionalmente, las compañías han puesto la mayoría de las comisiones en la parte más profunda de la estructura de pagos de modo de no tener que pagar el potencial completo del plan, ni pagarlo muy rápido. Esta práctica ha conducido a un problema de erosión en toda la industria que amenaza la viabilidad de la misma. Los programas tradicionales pagan entre cinco y diez por ciento a los primeros seis o siete niveles. Con estos porcentajes, se necesitan entre 10 y 15 compradores en la organización para que usted alcance a pagar por la compra mensual que lo califica para recibir comisiones. Tal ecuación le garantiza que el 85% de sus distribuidores nunca llegarán a tener ganancias. Debido a que este es un factor de porcentaje, el problema sólo empeora a medida que la organización crece. Las "cartas ya están dadas" en contra de la mayoría de los distribuidores. 4Life ha tomado un enfoque revolucionario pagando un bono de inicio rápido del 25% y un bono del 25% para el segundo nivel. En 4Life, sólo se necesitan cuatro compradores para pagar la compra inicial en lugar de los 10 a 15 que tradicionalmente harían falta. Este enfoque tendrá un impacto mayor en el roce, asegurando una ganancia residual a largo plazo como así también el acceso inmediato a las mismas, dándole oportunidad de construir su negocio con la ganancia que va generando del mismo, en lugar de solventarlo con su sueldo, con tarjetas de crédito o con sus ahorros. 4Life ha creado un plan de pagos equilibrado, que es justo y equitativo.

CREDIBILIDAD Y APOYO DE LA COMPAÑIA

4Life es una compañía que proporciona un servicio de apoyo inusual a sus distribuidores. Los mensajes de la línea gratuita son poderosos. 4Life ha captado la atención de un gran número de médicos especialistas. Estos individuos crean una ventana de oportunidad que sólo se presenta una vez en mucho tiempo. Los Distribuidores pueden "deslizarse" en esta ola de verosimilitud, la cual tendrá un efecto dramático sobre su capacidad de atraer a nuevos líderes interesados en hacer mercadeo de red a través de toda la industria y esto, a su vez, incrementará la verosimilitud que proporciona la oportunidad en general. Mientras que la industria observa la "marea" del crecimiento del liderazgo, el impulso crecerá. Si usted actúa ya, ¡quedará al frente de la "marea"!