



ANÁLISIS DE TU NEGOCIO MULTINIVEL

Realiza Un Análisis De Tu Negocio Y Descubre Tus Fortalezas Y Debilidades

Por Domingo Pérez

<http://domingoantoniopez.com>

© 2013 Domingo Pérez – Todos los Derechos Reservados

Análisis de Tu Negocio Multinivel

A continuación harás un recorrido por las distintas partes que componen el núcleo de tu negocio multinivel.

En cada una de ellas, verás una serie de preguntas que tienen el propósito de hacerte pensar sobre tu negocio a un nivel profundo que seguramente no te habías planteado hasta ahora.

Es posible que algunos de estos términos y preguntas sean completamente nuevos para ti. Si eres incapaz de responder a algunos de ellos, no te preocupes. Sólo tienes que responder de la mejor manera posible.

Estamos encantados de ayudarte.

¡Disfruta!

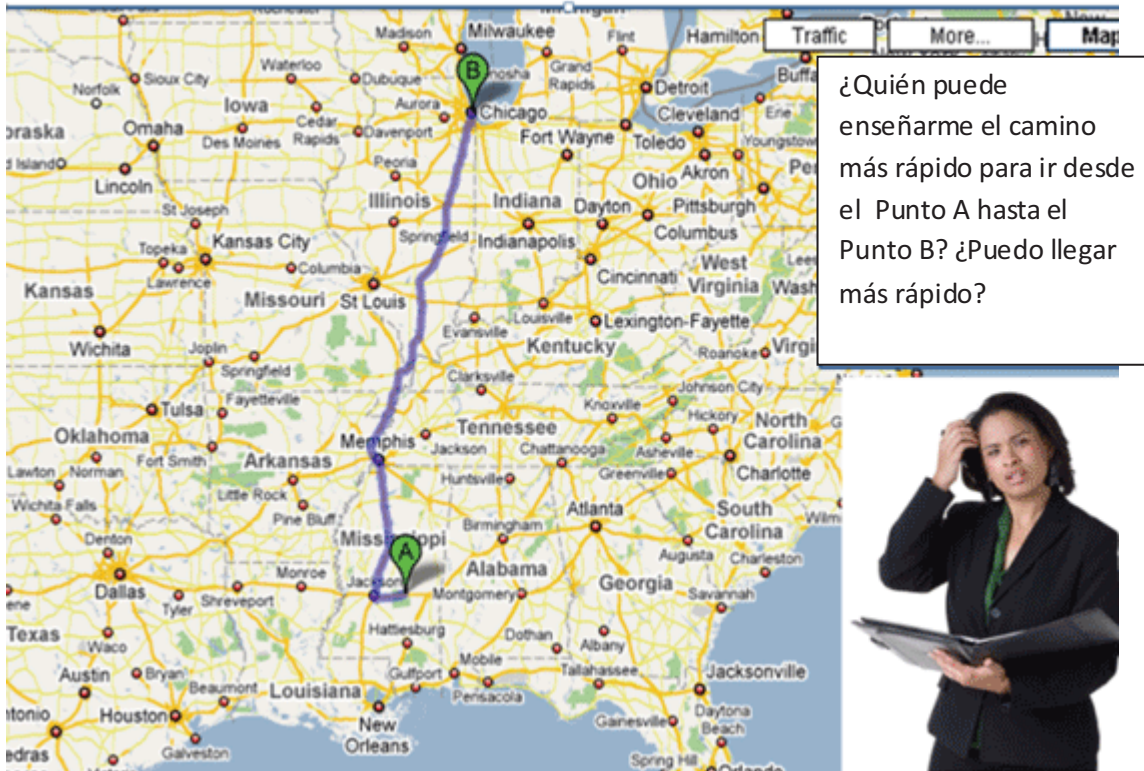


Domingo Pérez

<http://DomingoAntonioPerez.com>

DAPH – Cuatro Áreas en las que trabajar en tu Negocio Multinivel

Necesito una hoja de ruta para tener un flujo de caja positivo en mi negocio



Las actividades principales que necesitas abarcar en tu negocio son:

- D - Dinero / Presupuesto de Marketing
- A - Actividad y Acción
- P - Prospectos - Clientes Potenciales
- H – Habilidades

1. Dinero / Presupuesto de Marketing



Los mejores empresarios saben cómo medir y controlar sus gastos en los negocios, especialmente los gastos de marketing. Claude Hopkins el padre del marketing directo lo llamó, el marketing científico. Como puedes ver, queremos que te conviertas en un experto en marketing. De esta manera lograrás tomar el control de tu negocio y escalar al nivel que desees. La mejor manera de hacerlo es tener un presupuesto de marketing. Si actualmente no cuentas con ese presupuesto, es fundamental que lo logres en beneficio de tu negocio.

Responde a las siguientes preguntas:

- **¿Cuáles son actualmente los gastos mensuales de tu negocio?**

- **¿Cuál son, si existen, tus ingresos actuales que obtienes de tu negocio?**

- **¿Cuál es tu principal componente de monetización, o cuál te gustaría que fuera?**

- ¿Cuál es tu beneficio neto o tus pérdidas por mes?

¿Qué tipo de entrenamiento has adquirido y que estás utilizando actualmente?

2. Actividad y Acción



Es posible que te hayas preguntado alguna vez por qué una persona logra un éxito masivo, mientras que otro apenas puede ir más allá de la puerta de salida. Los investigadores se han preguntado lo mismo.

Queremos compartir este interesante estudio contigo para ayudarte a conseguir el éxito a corto (y largo) plazo que estás buscando.

El estudio tiene que ver con los niños que son capaces de dominar con éxito un instrumento musical.

Los resultados pueden sorprenderte. Pues resulta que no tenía nada que ver con la calidad del instrumento o de la cantidad de lecciones que se llevaron. El éxito llegó gracias a una cuestión crucial,

"¿Durante cuánto tiempo crees que vas a tocar el nuevo instrumento?"

Increíble, ¿no es así? El poder de la intención. Nos gustaría que reflexiones sobre tu intención en tu negocio multinivel.

Análisis de Tu Negocio Multinivel

Responde a las siguientes preguntas:

- **¿Durante cuánto tiempo tienes la intención de desarrollar tu negocio?**

- **¿Cuántas horas a la semana puedes trabajar en tu negocio multinivel?**

- **De esas horas, ¿qué porcentaje pasas en actividades que producen ingresos?**

- **De ese tiempo utilizado, ¿qué porcentaje dedicas a hacer algo que te gusta o en lo que te consideras un experto?**

- ¿Qué tareas en tu negocio te gustaría, externalizar?

- ¿Cuántas personas hay en tu línea descendente?

- ¿Haces un seguimiento a la actividad que realizas en tu negocio? Si es así, descríbelo:

3. Prospectos - Clientes Potenciales



Si eres dueño de un negocio, probablemente no hay nada más hermoso para ti que ver a la gente entrando por la puerta y mostrando un gran interés en tu oferta de productos.

Y, por supuesto, tienes es la esperanza de que se queden un poco y terminen comprando. Pero hay mucho en ello, ¿no es así? Sobre todo si eres nuevo en Internet. Es por eso que usted necesita gran cantidad de tráfico cualificado entrando en tu sistema. Vamos a cubrir las bases en lo que respecta a tus prospectos.

¿Dispones de presencia en internet que esté bajo tu control y un embudo de marketing activo que te proporcione prospectos? Si es así, introduce la dirección de tu web.

Blog:	
Website:	
Facebook Page:	
Facebook Profile:	
Twitter	
YouTube	
Otro 1:	
Otro 2:	

- ¿Utilizas un autorespondedor en tu negocio? Si es así, descríbelo

--

- ¿Cuál es tu nicho de mercado?

--

- **¿Cuál es principal problema en tu nicho de mercado con el cual tratas de atraer a tus prospectos?**

- **¿Tienes una Proposición Única de Ventas para tu nicho de mercado?**

- **¿Utilizas estrategias SEO (Optimización para Motores de Búsquedas) en tu negocio? Si es así descríbelas.**

- **Actualmente, o en un futuro próximo, ¿planeas utilizar cierto presupuesto en publicidad como PPC (Pago Por Click en Google, Facebook, etc.)?**

- ¿Dispones de una página de aterrizaje (una página en la que das información de valor, por ejemplo un vídeo o un ebook, a cambio del nombre y correo electrónico de las personas que la visiten)?

- Actualmente, ¿estás asociado con otros emprendedores en tu negocio? Si es así, descríbelo.

4. Habilidades



Desarrollar Habilidades: Aquí es donde esto se pone realmente interesante. Robert Kiyosaki, la persona que considero que es la responsable de mi libertad financiera, dijo en su libro "Padre Rico, Padre Pobre", "no hagas nada por el dinero que puedas hacer, sino por las habilidades que puedas aprender". Ese consejo me ayudó a desarrollar una mentalidad empresarial adecuada para el éxito empresarial a largo plazo.

Seguro que te va a tomar tiempo desarrollarlas pero cuando tienes un cinturón de herramientas totalmente lleno de valiosas habilidades, literalmente, te conviertes en un empresario a prueba de recesión (y sobre todo si tienes un equipo).

Responde a las siguientes preguntas:

- **¿Cuál es la actividad favorita que haces para construir tu negocio?**

- **¿Cuál es la actividad que menos te gusta hacer para construir tu negocio?**

- **¿Cuáles son tus 2 o 3 habilidades más fuertes que empleas para desarrollar tu negocio?**

- **¿Cuál es tu forma favorita para el aprendizaje? (Ejemplo: lectura, webinars, personalmente, etc.)**

¿Qué nivel has desarrollado en las siguientes habilidades de negocios? (1 = ninguna; 5 = experto)

Copywriting	
Consultative Selling	
Generación de prospectos	
Investigación de Mercado	
Habilidades al teléfono	
Retención de clientes	
Desarrollador de equipos	
Seguimiento	
Cierre	
Blogging	
Creación y edición de vídeo	
Habilidades con ordenadores	
Joint Venture	

5. Tú Análisis Final



Ahora que has entendido cómo funciona D.A.P.H y cuáles son las áreas en las que debes enfocarte en tu negocio, responde a las siguientes preguntas.

Estas preguntas te ayudarán a que des los primeros pasos y comiences a entrar en acción.

a) ¿Cuál es el objetivo principal que te gustaría cumplir en los próximos 90 días en tu negocio?

b) ¿Cuál es tu desafío principal en tu negocio?

c) Si hubiera algo que necesitaras resolver en tu negocio ahora mismo, ¿qué sería?

d) ¿Cuál es tu visión y/o tu declaración de visión?

e) Si pudieras preguntar a Domingo Pérez algo, ¿cuál sería la pregunta más importante que le harías?