



Empieza hoy a construir tu futuro empresarial con sólo una pequeña inversión

El propósito de este folleto informativo es darte a conocer lo que hoy puedes hacer con una actividad empresarial adicional a tu trabajo, para obtener un ingreso extra que te ayude a cubrir esos gastos que tanto te cuestan con lo que ganas hoy. O para poder realizar esos arreglos a tu casa, irte a ese viaje tan anhelado, comprar esos muebles o aparatos tecnológicos que te gustaría tener, pero que con lo que hoy te pagan en tu trabajo y con tus compromisos de egresos es prácticamente imposible realizar...

Sin embargo,

¡ PUEDES CONSEGUIRLO, OBTENIENDO UN INGRESO EXTRA !

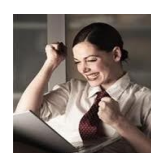
Lo único que requieres hacer es proponerte el firme propósito de apoyar ese espíritu emprendedor que todos llevamos dentro y que hoy podrás dejar que actúe en tu favor, sin que te absorba mucho tiempo, y mejor aún, sin arriesgar mucho dinero.



¡Con sólo dedicar 50 minutos por día a trabajar en el negocio de comercialización publicitaria que te proponemos y realizar una inversión mínima mensual de \$1,000. Podrás obtener ingresos de hasta \$25,000 en el escenario conservador y de hasta \$85,000 en el escenario más optimista!



El éxito del mañana se forja con las decisiones que tomas o dejas de tomar hoy.



CONOCE EN DETALLE NUESTRO SISTEMA DE

VENTAS para NO VENDEDORES

Con el que podrás **¡GANAR INGRESOS EXTRA!**

Y lo que es mejor...

Sin que tú tengas que vender.





Con invertir \$1,000.00 iniciales y unos cuantos sencillos requisitos más, podrás formar parte de nuestra RED de SOCIOS COMERCIALES y empezar tu negocio de comercialización publicitaria.

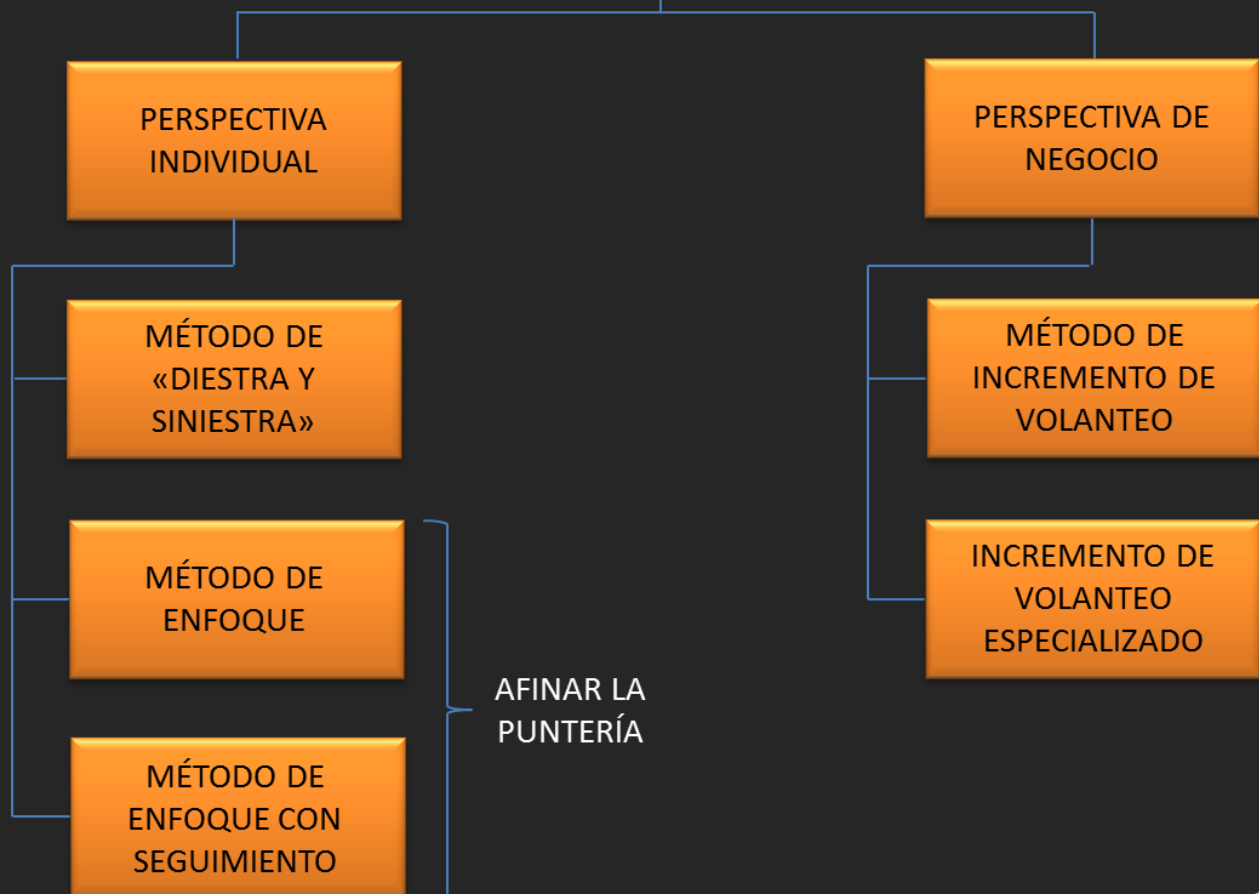
Aunado a ello, estarás incursionando en una actividad empresarial que no te requerirá de mucho tiempo, ni tareas complejas. Ya que con relativamente poco esfuerzo y un monitoreo y control sencillo de tus prospectos realmente efectivos, captados a través de tu labor promocional - sin que tengas que hacer en absoluto labor de ventas - estarás contribuyendo a incrementar la probabilidad de éxito de tu negocio, y en consecuencia, de tus ingresos.



Sólo deberás hacer clic en las distintas opciones que conforman nuestro innovador sistema de comercialización, para que las conozcas y de inmediato elijas la que mejor se adapte a ti para empezar con tu camino hacia la obtención de esos INGRESOS EXTRA que tanto necesitas.



VENTAS PARA NO VENDEDORES





¿En qué consiste?

Tan sencillo como lo muestra el siguiente esquema:



¿Cuánto tiempo requieres dedicarle?

Con el esquema de volanteo a «Diestra y Siniestra» sólo debes dedicar 50 minutos diarios a repartir 30 volantes en la zona de tu elección, tomando en cuenta sólo una cosa:

- Los debes repartir en negocios que venden productos, es decir a empresas (sin importar su giro, tamaño y/o ubicación geográfica). No a transeúntes en la calle, ni en las casas, ni a los automovilistas. **SOLO a NEGOCIOS.**



¿Qué hará que tengas posibilidades de obtener ingresos?

El objetivo principal de los volantes no será el de generar ventas directamente, sino el de **provocar el interés de las empresas por contratar una tienda en línea en nuestro sitio web para tener una sucursal en línea que les genere ingresos**. Es decir, contratar por sólo \$500 iniciales para su puesta a punto en línea, una tienda online con hasta 25 productos para que empiecen a generar ventas a través de la web con un muy atractivo de "PAGA SÓLO SI VENDES".

Una vez que se realice dicha contratación, se generará un aviso (vía e-mail) de nuestra parte hacia ti, indicándote que una de las semillas que sembraste ha «caído en terreno fértil». Lo que significa que ya representa potenciales ventas de tus clientes a través de su tienda en línea y en consecuencia probabilidades concretas de generar comisiones para ti.

¿Y quién hará la labor de venta? NEGOCIOSCERCADEMI Online a través de sus diferentes sistemas de venta y comercialización:

- Emailing
- Inbound Marketing vía WhatsApp y nuestras redes sociales
- Venta directa a través del propio sitio web



¿En qué momento se convierte en ingreso para ti?

Cuando la semilla «empiece a germinar», es decir una vez que las diferentes empresas a las que les entregaste un volante y que adquirieron su tienda en línea en el sitio web de NEGOCIOS CERCA DE MI realicen ventas a través de su tienda en línea.

Justo en el momento en que se concreten sus ventas. Es decir, que el prospecto ya se haya convertido en Cliente y que empiece a generar ventas a través de su tienda online, en automático tendrás asegurada tus comisiones.



¿Cómo y cuándo te vamos a pagar tus comisiones?

Conforme se vayan generando las ventas de las empresas a través de su tienda en línea en NEGOCIOS CERCA DE MI, a los que les entregaste volante con tu clave, al concluir la semana podrás cobrar tus comisiones de las ventas generadas por tu Cliente, el único requisito que deberás cumplir para que se te haga tu correspondiente transferencia electrónica bancaria a tu cuenta (SPEI), es enviarnos tu factura respectiva y en cuanto recibamos la misma se realiza tu pago.

Esto es, el sistema automatizado de NEGOCIOS CERCA DE MI te avisa a través de e-mail por cada venta que se genera a través de la tienda online de c/u de tus Clientes, es decir, tú sabrás todo el tiempo el monto que te será depositado por concepto de comisión, con el IVA desglosado, una vez que se haya confirmado la recepción de tu factura.





¿Qué probabilidad real tienes de que se generen ventas que te hagan tener ingresos con este método?

La experiencia propia de nuestra red, validada con la estadística generada por empresas que utilizan este método de volanteo de manera intensiva indican que la probabilidad de éxito efectiva es de entre 1% y 3%. Esto significa que de cada 1,000 volantes que repartas, entre 10 y 30 empresas se interesarán por contratar su tienda en línea en la web (si son más ya vas de gane).

La labor de venta que realizará NEGOCIOS CERCA DE MI es continua y permanente, durante todo el año, por lo que obtenemos un 95% de ventas a éstos prospectos, lo cual quiere decir, que casi la totalidad de quienes nos contacten (entre 10 y 30) te generarán ingresos por venta en distintos momentos de tiempo.



La continuidad es la clave

del éxito en tu negocio

Por tal motivo, debes tener en mente que los beneficios reales que te proporcione tu nuevo negocio se van dando en el transcurso del tiempo.

Como todo negocio serio, requiere de constancia y perseverancia. Si se interrumpe la inversión y el trabajo continuos, salvo que realmente tengas "muy buena mano". Los resultados positivos serán muy intermitentes y casi siempre desalentadores.

Pero si eres disciplinado, tanto en tu inversión continua, como en el trabajo que realizas para que tu negocio sea exitoso. En unos cuantos meses, empezarán a ver que los resultados financieros que te generarán serán muy atractivos y pasarán de convertirse de pequeños ingresos esporádicos en una fuente de ingresos continua y con un atractivo nada despreciable. Lo cual, no sólo te beneficiará en tu economía, sino que te hará sentir satisfecho por los logros que vas obteniendo.

Si bien el producto que estamos ofreciendo al segmento de mercado hacia el que hemos decidido enfocar nuestros esfuerzos, a través del eslabón más importante de la cadena, que representan precisamente nuestros socios comerciales, que llegan en primera instancia hacia ellos y los "persuaden" de contratar nuestros servicios para publicitar su negocio en internet pudiera sonar como "poco atractivo" todavía para muchas empresas mexicanas...

La realidad es que de acuerdo con pronósticos de especialistas en la materia como Philip Kotler - y que ya estamos viviendo hoy en día aunque más lentamente que en otros países - la realización de ventas mediante el sistema tradicional cliente-vendedor se reducirá, drásticamente en muy poco tiempo, en parte porque los clientes de hoy prefieren hacer las cosas a través de la comodidad de internet.



¿Cuál es el monto que deberás invertir y qué rentabilidad te dará?

En realidad la inversión que deberás hacer es muy pequeña. Tan sólo lo que te cueste mandar a imprimir los 3,000 volantes con los que puedes empezar. En el mercado el costo de impresión de esa cantidad está entre \$850 y \$1,000. Tú podrás elegir si deseas mandarlos a imprimir por tu cuenta a la imprenta que tú elijas o si quieres que los imprimamos con nuestro proveedor y te los entreguemos vía mensajería en el domicilio que nos indiques, por la cantidad de \$500 por concepto de envío.

Si eliges la segunda opción, deberás depositar tu pago a la cuenta que te indiquemos vía mail o hacer una transferencia electrónica.

Con esa inversión tu dinero empezará a trabajar para ti y las ventas efectivas que te generarán ingresos por concepto de comisión (de acuerdo a la estimación de éxito mencionada en el punto anterior), podrán oscilar en los primeros 3 meses entre los \$5,000 y los \$25,000.

Para obtener dichas comisiones deberás tener presente la siguiente estimación de generación de ingresos construida a partir de un modelo de scoring, elaborado con cifras de la experiencia propia de la RED y de la estadística generada por empresas que utilizan este método de volanteo de manera intensiva:

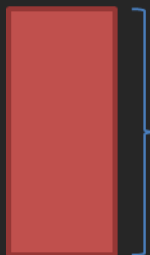


Probabilidad de éxito del volanteo



Entre el 10 y 15% contratan su tienda en línea en el primer mes (es decir entre 2 y 3 negocios) que generan un promedio de 25 ventas diarias a través de la misma, lo que implica 750 ventas x mes con comisión para ti

Esto representaría un ingreso promedio para ti entre \$7,500 y \$15,000



Entre el 30 y 60% contratan su tienda en línea entre los meses 2 y 3 (es decir entre 6 y 12 negocios) que generan un promedio de 150 ventas diarias a través de la misma, lo que implica 1,500 ventas x mes con comisión para ti

Esto representaría un ingreso promedio para ti entre \$15,000 y \$30,000



Entre el 70 y 80% compran entre los meses 4 y 5 (es decir entre 14 y 16 negocios) que generan un promedio de 350 ventas diarias a través de la misma, lo que implica 3,500 ventas x mes con comisión para ti

Esto representaría un ingreso para ti entre \$35,000 y \$65,000



Entre el 10 y 15% contratan su tienda en línea en el primer mes (es decir entre 2 y 3 negocios) que generan un promedio de 25 ventas diarias a través de la misma, lo que implica 750 ventas x mes con comisión para ti

Esto representaría un ingreso promedio para ti entre \$7,500 y \$15,000



Como puedes observar, el hecho de que en un principio (un lapso de 1 a 2 meses aproximadamente) se generen pocas ventas o incluso ninguna en las tiendas en línea de Clientes que tú captaste con tu volanteo, no debe desalentarte o hacerte pensar que no funcionó tu trabajo y en consecuencia, perdiste tu inversión. Ya que tal como lo muestra el gráfico de la lámina anterior, el gran volumen de ventas comienza a realizarse a partir de «nuestro bombardeo» constante para persuadir al Cliente de que inducir ventas a través de su tienda online es en beneficio de su propio negocio. Es decir, debes considerar que tu inversión es a corto y mediano plazos, por lo que los verdaderos beneficios económicos empezarás a verlos a partir del 3^{er} a 7^o mes de haberla realizado. Es decir, la inversión realizada en este mes, dará buenos y atractivos frutos entre el 3^{er} y 7^o mes posteriores, por lo que si mantienes una inversión continuada (cada mes), llegará el momento en que los resultados serán también continuos y tendrás ingresos todos los meses.

Sin embargo, también habrás caído ya en la cuenta de que la recuperación de tu inversión (es decir tus \$1,000 pesos como máximo), la tendrás en los primeros 3 meses, incluso, podría ser en el primer mes.



¿De qué depende que la comisión que cobres oscile entre un monto mínimo y máximo?

Si las ventas generadas por las empresas a las que repartiste un volante y que decidieron contratar su tienda en línea en NEGOCIOS CERCA DE MI son bajas, entonces tus comisiones serán también bajas. Por el contrario si las ventas de tus empresas captadas como producto de tu volanteo continuo son altas o en su defecto tienes varias (aunque sea con bajo nivel de ventas c/u), ello provocará que el nivel de tus comisiones también sea atractivo.

Lo que debes tener presente es que conforme vayas captando más empresas y éstos vayan intensificando su nivel de ventas en sus tiendas en línea, tu negocio irá creciendo y consolidándose, porque mientras cada empresa que se capte por tu actividad de volanteo siga utilizando su tienda en línea, te seguirá generando comisiones de forma permanente. Por ello es que no debes repartir los volantes a “tontas y a locas” sino en aquellas empresas que realmente tienen potencial.

En consecuencia, si las ventas generadas por los negocios que se captaron «estimulados por tu volante entregado» es continua e incremental a través del tiempo, podrás estar seguro de que ya tienes con c/u de ellos un ingreso continuo y “garantizado” a largo plazo.

Por ello es que haciendo un símil con el atletismo, debes tener presente que para ser exitoso en este emprendimiento debes considerarlo como una carrera de resistencia (tipo maratón) en la que el premio jugoso tarda en producirse, pero que bien vale la pena ir la construyendo paso a paso, en lugar de considerarla como una carrera de velocidad con resultados inmediatos.





Con el propósito de que veas con claridad cuáles podrían ser tus ingresos por concepto de comisiones, hemos preparado 4 escenarios distintos (basados en la experiencia estadística de la RED de socios actuales):

Escenario conservador

Método de repartición de volantes	% de efectividad	Cantidad de volantes repartidos	Volantes "efectivos"	Ventas generadas diariamente por cada empresa conseguida	Ventas del mes	Comisión por cada negocio	Comisión total por los 10 negocios captados
Método "diestra y siniestra"	1.00%	1,000	10	10	3,000	\$450.00	\$4,500.00

* En este escenario, se parte del supuesto de que el total de las ventas mensual se realiza únicamente por 10 empresas que contrataron una tienda en línea en NEGOCIOS CERCA DE MI entre los prospectos que recibieron un volante y las cuales realizan 10 ventas diarias durante los 30 días del mes.

Escenario más probable

Método de repartición de volantes	% de efectividad	Cantidad de volantes repartidos	Volantes "efectivos"	Ventas generadas diariamente por cada empresa conseguida	Ventas del mes	Comisión por cada negocio	Comisión total por los 10 negocios captados
Método "diestra y siniestra"	2.00%	1,000	20	15	9,000	\$675.00	\$13,500.00

* En este escenario, se parte del supuesto de que el total de las ventas mensual se realiza únicamente por 20 empresas que contrataron una tienda en línea en NEGOCIOS CERCA DE MI entre los prospectos que recibieron un volante y las cuales realizan 15 ventas diarias durante los 30 días del mes.

Escenario buena cosecha

Método de repartición de volantes	% de efectividad	Cantidad de volantes repartidos	Volantes "efectivos"	Ventas generadas diariamente por cada empresa conseguida	Ventas del mes	Comisión por cada negocio	Comisión total por los 10 negocios captados
Método "diestra y siniestra"	2.50%	1,000	25	20	15,000	\$900.00	\$22,500.00

* En este escenario, se parte del supuesto de que el total de las ventas mensual se realiza únicamente por 25 empresas que contrataron una tienda en línea en NEGOCIOS CERCA DE MI entre los prospectos que recibieron un volante y las cuales realizan 20 ventas diarias durante los 30 días del mes.

Escenario éxito rotundo

Método de repartición de volantes	% de efectividad	Cantidad de volantes repartidos	Volantes "efectivos"	Ventas generadas diariamente por cada empresa conseguida	Ventas del mes	Comisión por cada negocio	Comisión total por los 10 negocios captados
Método "diestra y siniestra"	3.00%	1,000	30	25	22,500	\$1,125.00	\$33,750.00

* En este escenario, se parte del supuesto de que el total de las ventas mensual se realiza únicamente por 30 empresas que contrataron una tienda en línea en NEGOCIOS CERCA DE MI entre los prospectos que recibieron un volante y las cuales realizan 25 ventas diarias durante los 30 días del mes.





¿Cuál es la garantía que tienes de que serás avisado por cada venta realizada y que Negocios Cerca de Mi no se apropiará indebidamente de tus ventas «evitando pagarte tu comisión»?

Lo primero que debes tener en cuenta es nuestra filosofía de ganar-ganar. Para nosotros es sumamente importante tenerte como un socio a largo plazo y que estés invirtiendo continuamente en el mantenimiento de tu negocio. Lo cual significa que estarás permanentemente generando ingresos para ti, pero obviamente también para NEGOCIOS CERCA DE MI. Por tal motivo, no vamos a matar a la gallina de los huevos de oro (nuestra importante red de socios comerciales de la cual formarás parte si así lo decides) solamente por «ahorrarnos» el pago de alguna comisión que evidencie un acto de mala fe de nuestra parte. Puedes estar TOTALMENTE SEGURO de que estaremos gustosos de pagarte tus comisiones puntualmente sin «chanchuyos» ni nada por el estilo. Por el contrario, entre más comisiones te paguemos para nosotros mucho mejor, ya que eso significará que está siendo un NEGOCIO REDONDO PARA TI y por ende, para NEGOCIOS CERCA DE MI.

Sin embargo, para tu mayor tranquilidad hay una manera en que podrás estar monitoreando cuando «tus semillas germinen», es decir, cuando algún prospecto contactado inicialmente por ti, realice una venta en su tienda en línea contratada, de inmediato y por sistema te llegará un aviso a tu correo electrónico con el detalle de la venta realizada (productos y monto vendido) con lo que tú sabrás en todo momento el acumulado que se irá generando por cada uno de los clientes que se captaron derivados de tu volanteo.

Aunado a lo anterior, te respalda el Contrato de Relación Comercial que se firma por ambas partes (y de la cual tendrás tu copia respectiva), que evita acciones fraudulentas de nosotros hacia ti y viceversa.



¿Qué pasará si no imprimes y repartes los 1000 volantes mensuales que se estipula para ser parte de la RED de Socios Comerciales de NEGOCIOS CERCA DE MI?

Si por algún motivo durante un mes o periodo máximo de 6 meses consecutivos no puedes seguir realizando tu inversión y operando tu negocio. Las ventas que se generen en ese lapso de tiempo, derivadas del reparto inicial que hiciste (o los repartos que ya lleves acumulados) y se concreten de tus «semillas caídas en tierra fértil», te seguirán generando ingresos conforme se vayan concretando. Sólo a partir de 7 meses consecutivos sin invertir ni trabajar tu negocio, se da por entendido que ya no continuarás perteneciendo a la RED y por ende, perderás la oportunidad de percibir ingresos por los negocios potenciales que se hayan quedado pendientes.

Con lo cual como puedes ver, nos manejamos bajo un esquema sumamente flexible en el que «ni te obligamos» ni «te forzamos» a que sigas invirtiendo mes a mes. Recuerda que al final del día es TU NEGOCIO y sólo tú decidirás si lo paras intermitentemente o le das continuidad permanente para generar mejores resultados.



¿Existe la posibilidad de que pierdas totalmente tu inversión sin recuperar nada?

Lamentablemente en el mundo de los negocios, siempre existe un factor de riesgo, que es precisamente el que los empresarios estamos dispuestos a desafiar y confiamos en que nuestras capacidades habrán de vencer ese riesgo y evitar que ocurra el peor de los escenarios: el fracaso total.

En este caso, si existe la probabilidad de que ninguno de los 1000 volantes que hayas repartido cause el efecto que busca, es decir, provocar que el prospecto adquiera una tienda en línea para vender a través de ella; en cuyo caso, si estarías perdiendo totalmente la posibilidad de que nosotros podamos captar una nueva empresa y por ende tu inversión.

Sin embargo, si analizas con objetividad el asunto, para que recuperes lo que invertiste sin perder tu inversión realizada, sólo requieres que se registre 1 negocio y obviamente que este venda a través de ella cuando menos 5 ventas diarias y en 5 meses tendrás de regreso tus \$1,000 de desembolso inicial. Si a ello, le añades el hecho de que mucho depende de ti para que «las semillas caigan en terreno fértil», es decir, que mucho depende de la calidad del volanteo: que lo hayas hecho en una buena zona comercial, entre negocios que se apeguen al perfil que te recomendamos, que efectivamente lo haya recibido una persona, entre otros, es altamente probable que se den los éxitos que tanto tú (que eres el socio que realiza la inversión en esta parte) como nosotros (que tenemos y aportamos la inversión en la parte de la operación, desarrollo del producto y servicio al cliente) esperamos.

Como puedes ver, pese a que no se puede negar que el riesgo de fracaso existe; éste es mínimo, dado que hay detrás toda una estrategia de negocios enfocada a garantizar el éxito de tu inversión y que por otro lado, si ocurriese «la pérdida total», realmente no estarías perdiendo un monto mayor a lo que gastas en el antro, en la compra mensual de los cigarros que fumas, o en los gustos que te das por que lo mereces. ¿No crees que valdría la pena hacer tus «pininos» como empresario sin tener que arriesgar gran cosa?



¿POR QUÉ VALE LA PENA INVERTIR EN ESTE NEGOCIO?

Todos buscamos de una u otra manera negocios que nos generen dinero. Buscamos estabilidad y libertad económica que dependa de nuestras decisiones y que no sea producto de solo un golpe de suerte o una buena racha en juegos de azar.

Un negocio rentable va a depender en gran medida de la capacidad de respuesta de cada persona ante problemas o dificultades. Los mejores negocios se realizan por personas que primero se informaron y luego tomaron una buena decisión. Invertir dinero no es para todos, bien sabemos que podemos perder dinero, pero también es cierto que **quien no corre el riesgo nunca sabrá si hubiera cambiado su vida.**

Podemos tratar de predecir por medio de tendencias, claves o factores externos hacia dónde se dará el resultado de nuestra inversión. Sin embargo, **solamente invirtiendo en una actividad en la que nosotros determinamos con la calidad de realización de nuestro trabajo gran parte del posible éxito** que tendrá en rendimientos monetarios, es que **tendremos mayor certeza de qué pueda suceder.**

No es lo mismo apostar al caballo X en una carrera del hipódromo, o invertir en bolsa esperando que las acciones suban, a invertir en una actividad empresarial en la que la mayor parte de la garantía de éxito dependa precisamente de lo que nosotros hacemos, más que de circunstancias exógenas en las que no podemos influir de manera alguna como la aparición de una pandemia como la de Covid 19.





El método de enfoque

Para que te enteres en detalle en qué consiste el negocio en general debes leer la 1a parte de este documento (haciendo clic en la sección de Método diestra y siniestra).

Partiendo de la base de que ya sabes en qué consiste el negocio del cual puedes ser socio comercial. Procederemos a explicarte las características del **método de enfoque**.

Este método de volanteo contempla un reparto más “especializado”, es decir, busca que el volante sea entregado a algún tomador de decisiones importante en la empresa en que se reparte y que puede ser el encargado, el gerente general, el responsable de mercadotecnia y/o publicidad, el responsable de compras y/o el dueño (según sea el tamaño y características de la empresa donde entregarás el volante).

Como podrás ver, este método de volanteo requiere de mayor dedicación de tiempo, dado que no basta con repartir los volantes en los negocios a cualquier persona que trabaje en ellos, sino que en cada negocio, deberás entregarlo a la persona adecuada y que realmente tenga poder de decisión respecto a la contratación de servicios publicitarios en su empresa. Lo cual conlleva que tengas que investigar (antes de hacer entrega del volante) quién es dicha persona en cada negocio en el que repartas.

Las ventajas de este método son evidentes. No es lo mismo que un empleado “cualquiera” de un negocio reciba el volante y por “obvias razones” - dado la pobre cultura empresarial que debemos reconocer existe en la mayor parte de nuestras empresas en México - considere de poco interés para él, y que seguramente, en lugar de canalizarlo (reentregarlo) a la persona adecuada en el lugar en que labora, lo ignore y lo tire. A que lo reciba alguien quien (por su jerarquía en la empresa y mayor visión de negocios) lo considere como algo de real interés y que puede aportar un beneficio a su negocio.



¿QUÉ BENEFICIO TIENE PARA TI TRABAJAR BAJO ESTE ENFOQUE?

Al estar entregando cada volante a los tomadores de decisiones respecto a la publicidad que contrata el negocio respectivo, se incrementa tu probabilidad de

éxito de que ocurra la acción deseada (objetivo del volanteo), es decir, es más seguro que el negocio adquiera una tienda en línea para vender sus productos a través de ella. Con lo cual tú tendrás mayor cantidad de semillas en estado latente de germinación (a las que se les estará haciendo labor de venta continua y permanente de nuestra parte), y en consecuencia, tendrás más oportunidad de que se generen ventas, que obviamente repercutirán en más comisiones para ti.

La experiencia propia de nuestra red, validada con la estadística generada por empresas que utilizan este método de volanteo de manera intensiva indican que la probabilidad de éxito efectiva es de entre 6% y 10%. Esto significa que de cada 1,000 volantes que repartas, entre 60 y 100 empresas adquirirán una tienda en línea (si son más ya vas de gane). Lo cual ya te estará dando una idea del nivel de ingresos al que podrás aspirar cuando se vayan generando las ventas correspondientes en cada tienda en línea contratada por Clientes que tu labor de volanteo les persuadió a adquirir y utilizar continuamente.



El método de enfoque con seguimiento

Para que te enteres en detalle en qué consiste el negocio en general debes leer la 1a parte de este documento (haciendo clic en la sección de Método diestra y siniestra).

Partiendo de la base de que ya sabes en qué consiste el negocio del cual puedes ser socio comercial. Procederemos a explicarte las características del **método de enfoque con seguimiento**.

Este método de volanteo contempla un reparto aún más “especializado” que el método de enfoque, dado que no sólo busca que el volante sea entregado a algún tomador de decisiones importante en la empresa en que se reparte y que puede ser el encargado, el gerente general, el responsable de mercadotecnia y/o publicidad, el responsable de compras y/o el dueño (según sea el tamaño y características de la empresa donde entregarás el volante), sino que requiere de obtener información respecto a la forma de contactar a la persona a la que recibe el volante (teléfono o e-mail) a fin de monitorear (e incentivar directamente) la contratación de una tienda en línea en NEGOCIOS CERCA DE MI.

Como podrás ver, este método de volanteo requiere aún de mayor dedicación de tiempo, dado que no basta con repartir los volantes en los negocios a la persona adecuada y que realmente tenga poder de decisión respecto a la contratación de servicios publicitarios en su empresa. Lo cual conlleva que tengas que investigar (antes de hacer entrega del volante) quién es dicha persona en cada negocio en el que repartas. Sino que deberás darle seguimiento (hacer labor de persuasión continua para lograr el objetivo: que adquiera su tienda en línea y venda a través de ella).

Las ventajas de este método consisten en que tendrás la certeza del resultado que tuvo cada volante que repartes, y estarás “forzando” a los indecisos a “ponerse a modo” para que nuestra labor de venta los “atrape en definitiva” con los consecuentes beneficios tripartitas que se generarán, para ti, para el Cliente y para NEGOCIOS CERCA-DE MI con cada venta generada en su tienda online.



¿QUÉ BENEFICIO TIENE PARA TI TRABAJAR BAJO ESTE ENFOQUE?

Sin duda alguna, tal como dice el adagio: “todo esfuerzo tiene su recompensa” y dado que este método, te requiere de un mayor esfuerzo, también la recompensa será mayor, puesto que tú serás un factor de influencia directa (sin tener que vender realmente) sólo incentivar a que la persona a quien entregaste el volante entre a nuestro sitio escaneando el código QR en el volante a fin de que pueda conocer nuestro ofrecimiento para que tenga una tienda en línea. Lo cual repercutirá en mayores probabilidades de “germinación de tus semillas”.

La experiencia propia de nuestra red, validada con la estadística generada por empresas que utilizan este método de volanteo de manera intensiva indican que la probabilidad de éxito efectiva es de entre 12% y 18%. Esto significa que de cada 1,000 volantes que repartas, entre 120 y 180 empresas se registrarán para obtener su tienda en línea (si son más ya vas de gane). Lo cual ya te estará dando una idea del nivel de ingresos al que podrás aspirar cuando se cierren las ventas correspondientes.



perspectiva de Negocio



Es precisamente, por ello que tu actividad requerirá administración, toma de decisiones y control. Por ello, es que ya se estará convirtiendo en un pequeño negocio para ti. Los esquemas de remuneración que manejes, así como la forma de pagarlos serán totalmente decisión tuya. Dado que ese personal que contrates no formará parte de NEGOCIOS CERCA DE MI, sino que estarán laborando directamente para ti.

Sin embargo, si multiplicas los beneficios que c/u deberá reportarte, vale la pena considerarlo como una opción de “siguiente paso a dar” una vez que hayas comprobado— con alguna de las metodologías de inversión individual— que éste es un negocio rentable y atractivo para ti y que estás listo para crecer en tu camino al éxito.

Incluso podrías empezar probando con gente de tu entera confianza (amigos, familiares, vecinos, etc.) a la que al tiempo que le das oportunidad de autoemplearse, la estarás apoyando con la obtención de ingresos.

El hecho de hacerlo con conocidos no implicará que te confíes y dejes de ponerte metas que deberán cumplirse para que tu negocio sea exitoso y todos se vean beneficiados de los buenos resultados que se generen como consecuencia del trabajo constante y disciplinado.

Método de Incremento de Volanteo

Si tienes una visión de mayor alcance y estás visualizando esta propuesta como un negocio y no sólo como una actividad que te genere ingresos extras y complementarios a los que actualmente tienes. Te proponemos que optes por cualquiera de los 2 esquemas que hemos diseñado para gente emprendedora como tú. El primero de estos esquemas es la metodología de incremento de volanteo. La cual consiste en mandar a imprimir (y repartir obviamente) no sólo 1,000 por mes, sino un volumen mayor. Con lo cual evidentemente tus probabilidades de concreción de negocios será también mayor. Esta metodología forma parte de una perspectiva en la que por el volumen de reparto, será prácticamente imposible que tú solo puedas repartirlos (estamos pensando en cuando menos unos 3,000 volantes al mes), por lo que para poder hacerlo deberás pensar en contratar personal para que lo haga por ti. Obviamente a cambio, deberás ofrecerles una retribución por su tarea.

¿QUÉ BENEFICIO TIENE PARA TI TRABAJAR BAJO ESTE ENFOQUE?

Indudablemente, a mayor volumen de reparto, mayores probabilidades de que se generen ventas hay, puesto que la probabilidad individual de concretar negocios (con base 1000) se multiplicará por el número de veces que incrementes dicha base de reparto.

Aunado a ello, vas consolidando de a poco un negocio, que en el mediano plazo puede convertirse para ti en una opción real y segura para dedicarte a él de tiempo completo (una vez que ya está en marcha, funcionando y dándote resultados positivos). Con lo cual podrás tomar decisiones respecto a su continuo crecimiento, tu futuro en tu actual empleo y obviamente las inversiones adicionales que puedes destinar para consolidar tu negocio y convertirlo en tu principal (sino es que única) fuente de ingresos.





Método de Incremento de Volanteo Especializado



Si ya te decidiste a ver esta actividad como un negocio y deseas manejar volúmenes de reparto de volantes mayores a lo que con tu propia capacidad individual puedes realizar, pero estás ante el dilema de no tener personal confiable a quien delegar esta tarea (o no tienes tiempo suficiente para dedicárselo a las actividades de administración, seguimiento y control que te implicará contar con gente a tu cargo para hacer este trabajo). Puedes optar por subcontratar esta tarea con empresas especializadas en volanteo.

Por un costo adicional en tu inversión, podrás solicitar este servicio por tu cuenta a empresas especializadas y tener la certeza de que el reparto de tus volantes se realizará con las características que se requieren para incrementar tus probabilidades de éxito.

Habiendo decidido contratar los servicios de reparto especializado, lo único que deberás decidir, es el volumen de volantes a imprimir mensualmente, con el fin de que obtengas mejores resultados, al tiempo que el proveedor de servicios te considere como un cliente constante y con ello puedas acceder a probables descuentos u ofertas al respecto.

Subcontratación

¿QUÉ BENEFICIO TIENE PARA TI TRABAJAR BAJO ESTE ENFOQUE?

Indudablemente, a mayor volumen de reparto, mayores probabilidades de que se generen ventas hay, puesto que la probabilidad individual de concretar negocios (con base 1000) se multiplicará por el número de veces que incrementes dicha base de reparto.

Si dejas que expertos en este trabajo sean quienes estén realizando la “parte dura” del negocio, y tu te enfocas exclusivamente en proporcionar los insumos (inversión y volantes a repartir), podrás tener más tiempo para monitorear los resultados que te está generando el reparto que hace tu proveedor y diseñar estrategias con enfoque en aquellos que más éxito te han generado.

Ello te marcará la pauta para pronosticar de mejor manera los resultados que te generará cada monto de inversión realizada y así poder decidir sobre zonas geográficas a abarcar, giros específicos de negocios (que te estén dando buenos resultados) o incluso horarios de reparto.





Tips para el éxito de tu negocio



Pese a que tu labor principal consistirá en repartir volantes. Lo primero que debes tener en mente es que estarás incursionando como Empresario, es decir, no serás un «chalán de volanteo». Eres un potencial Inversionista que aportará Capital a la constitución de su negocio (futura fuente de ingresos adicionales para ti) y que integrará una parte muy importante de la estructura del funcionamiento de nuestro negocio de publicidad: serás nuestro SOCIO COMERCIAL.

Teniendo en cuenta esto, deberás buscar y encontrar –estar atento– continua y permanentemente a todos aquellos factores que provoquen éxitos y/o fracasos en tu labor, con objeto de reproducir sistemáticamente los primeros y eliminar en definitiva los segundos.

En NEGOCIOS CERCA DE MI estamos plenamente convencidos que el éxito de nuestro negocio depende en gran medida del trabajo en equipo, por ello estamos permanentemente en contacto con todos nuestros socios comerciales y los exhortamos a compartir sus experiencias con los demás a fin de enriquecer el conocimiento y crear un ambiente de ganar-ganar continuo.

Basados en esta filosofía de negocios, te compartimos los tips que deberás tener presentes en tu actividad comercial para incrementar tus probabilidades de éxito en este negocio:

- Sigue los procedimientos y políticas de trabajo indicadas por NEGOCIOS CERCA DE MI.
- Imprime los volantes con la calidad óptima para que cumplan su auténtica función (generar la acción deseada). Conseguir un lugar donde te los hagan más baratos en detrimento de la calidad, repercutirá directamente en tus probabilidades de éxito. No descuides los pesos por andar cuidando los centavos.
- Sé disciplinado en la metodología que determines seguir.
- Reparte volantes sólo en negocios que cubran el perfil del segmento de mercado al que nos dirigimos.
- Cubre una cuota de repartición diaria para que evites la fatiga y el fastidio que provoquen que repartas «a tontas y locas» porque ya quieres acabar. No dejes todo al último bajo el argumento, de que «al fin que es una chamba sencilla y rápida» y en un ratito «la acabarás en fa». Entre más «alocado» sea el reparto, menor es la posibilidad de que fructifique en el resultado que estás buscando.
- Recuerda que cada volante entregado adecuadamente incrementa la probabilidad de que este entre a nuestro sitio web y en consecuencia abona a que contrate su tienda en línea, lo cual se traducirá

en un ingreso para ti. Por el contrario, cada volante entregado bajo el «método Vilchis» (Vil chilazo) va en detrimento de tu inversión, es como si tirarás centavo a centavo el monto total que invertiste.

- Si delegas la labor de reparto de volantes en alguien más, busca que sea una persona altamente confiable y que te garantice que lo hará como si lo hicieras tú. Supervísalo continuamente y particípalde de tus ganancias para que se motive a hacerlo como debe de ser.
- Lleva un control adecuado de tus «semillas que han caído en terreno fértil» y monitorea constantemente a las que «van germinando». Identifica qué tipo de negocios son, a través de sus tiendas en línea las que más venden, de ahí podrás sacar puntos clave de qué tipo de empresas son las que realmente se interesan por invertirle a su negocio.
- Lleva un récord (estadística de éxito personal) de tu negocio. Eso te irá marcando la pauta para las inversiones mensuales futuras a realizar.

Se paciente y recuerda que todo emprendimiento lleva un tiempo en «cuajar», la constancia y perseverancia son la clave del éxito en toda actividad de negocios. Ten presente lo que el viejo decía: “Si las cosas que valen la pena, se hicieran fácilmente (y rápidamente)... ¡cualquiera las haría!”

