

12 Factores para el Exito en un Negocio desde Casa

Millones de personas comienzan diariamente negocios desde casa. Muchos promueven servicios otros productos, otros ambas cosas. Muchos se unen a compañías establecidas otros a "Ground Floor Opportunities" , todos buscan algo en comun: Alcanzar libertad Financiera y Disponer de tiempo para pasar con su familia o para hacer las actividades que mas le interesan. La realidad es que la mayoría de las personas no tienen Exito y desisten al poco tiempo despues de haber comenzado.

Analicemos cuales son las causas reales que pueden determinar entre tener exito o fracazar.

Hay 3 elementos importantes a analizar:

a - La compañía.

b- Los Productos o Servicios.

c- El factor humano. (Nosotros)

En ocasiones tenemos la mejor compañía, los mejores productos pero sin embargo no se alcanza el exito.

Vamos a analizar los 2 Primeros puntos.

12 Factores para el Exito en un Negocio desde Casa:

1- Historial de la compañía.

La mayoría de las compañías fracazan en los primeros 5 años.

Cuantos años en el mercado tiene la compañía que esta evaluando ?

Si no tiene mas de 10 años de exitos no se tome el riesgo.

El falso mito del "Ground Floor Opportunity" , no escuche cuando le digan que es el momento perfecto porque la compañía esta comenzando y los que primero comiencen son los que alcanzaran el exito sin mucho esfuerzo. Eso es una gran mentira.

2- Estabilidad Financiera.

Investigue antes de involucrarse. Es algo que pasara la prueba del tiempo.

Es una compañía privada o publica ?

Las compañías públicas responden en primera instancia a los intereses de los inversionistas.

Es una compañía cargada de deudas ?

Analice este punto, esto determina en gran medida la estabilidad de su negocio. Con que regularidad la compañía hace los pagos de comisiones. Es confiable ? Se ha atrazado en estos pagos en alguna ocasion ? Cual es la causa ?

3- Experiencia de la Administración.

Cuanta experiencia tienen sus ejecutivos manejando corporaciones anteriormente, cuan exitosos estos han sido ?

Si es una compañía de Network Marketing o MLM, pregúntese:

Participan los dueños del programa de negocios, forman parte de la estructura del plan de compensacion ?

La mayoría de las compañías saben que tienen una probabilidad muy pequeña para ganar sus millones y comenzar algo nuevo. Una gran parte de las compañías se aprovechan de sus clientes o distribuidores y toman decisiones para el beneficio personal de quienes la dirigen y no tienen en cuenta a su gente que trabaja en el field.

Asegúrese que los directivos de la compañía provengan de corporaciones reconocidas en los Estados Unidos.

Los directivos de la compañía se basan en principios y objetivos sólidos, tienen metas reales no exageradas e invierten en pos de alcanzarlas. ?

4- Los Productos son Exclusivos de la compañía y son de consumo masivo por el 100% de las personas ?

. Los productos crean nuevos hábitos en los consumidores o son productos a los cuales ellos ya estan acostumbrados y son necesarios diariamente ?

Preferiblemente tienen que ser productos superiores y mas seguros, patentados y protegidos por secretos comerciales que evite que otros los fabriquen . Deben ser productos que ya la gente use dia a dia, sin tener que crear nuevas necesidades. En otras palabras ya la gente esta gastando dinero en productos de este tipo, **por tanto el concepto del negocio debe girar alrededor de redirigir gastos y no de crear nuevos gastos.**

En otras palabras, solo así se puede crear un negocio que genere un ingreso constante y creciente basado en **ingresos residuales** y no ingresos de una sola vez o lineales . Recuerde el Ingreso Residual Real es el mayor beneficio de un negocio de redes, pero en el 99% de las empresas no existe residual duradero.

Copyright ©2015 OctavioOchoa.com

5- Precios de los Productos

Son los precios competitivos, razonables ?

Algo que la persona común puede comprar o son productos para un sector del mercado limitado ?

Se necesitan productos con precios similares o mejores que los que el cliente está acostumbrado, solo así el cliente puede ver el beneficio de ser cliente y mantenerse como cliente durante mucho tiempo, esto garantiza la retención de los clientes.

Los productos son fabricados por la compañía o subcontrata otros fabricantes ?

Solo si la compañía fabrica sus propios productos puede haber un control de calidad y un control sobre los niveles de disponibilidad para los clientes y no productos en backorder .

6- Indice de Repeticion de Compras.

Analice un factor muy importante, cual es el porcentaje de clientes que compran todos los meses, cuántos se mantienen fieles a la marca durante años independientemente de si reciben comisiones o no por parte de la compañía.

En la gran mayoría de las compañías de network marketing o mercadeo en redes la gente entra por el potencial de ingresos pero al ver que no estan ganando deciden retirarse del programa.

Busque una compañía donde la gente permanezca por el beneficio del producto y no por el dinero que pueden ganar.

7- Requisito de Produccion Mensual.

Que volumen mensual debe mover en productos personalmente para calificar para recibir las mayores comisiones ?

Si el requisito de compra mensual por cliente está por encima de lo que el puede consumir en su casa entonces la gran mayoría no va a tener éxito porque tiene que salir a vender productos y no todo el mundo tiene ese don.

Si la compañía tiene un solo producto o poca variedad de productos existe la gran probabilidad que se le llene la casa del mismo producto y esto conlleva a que no se reordene mas producto o la cancelacion sin dudas.

8- Inversion para Comenzar.

Este es uno de los puntos mas importantes. Cuanto hay que invertir para iniciarse ?

Es algo que cualquiera puede hacer o solo un grupo selecto del mercado ?

Si es un negocio de network marketing la clave del éxito está en la duplicación , es decir algo que cualquiera pueda hacerlo, por tanto la tarifa de inscripción no puede ser

de \$500, \$1000 o \$2000, debe ser algo módico accesible a la gran mayoría. Algo en lo que no se requiera comprar inventario de productos.

9- Porcentaje de Retencion de los Clientes.

En la mayoría de las compañías si los clientes no hicieron pedidos, los promotores desisten porque logicamente no estan recibiendo compensación. La pregunta es, existen clientes realmente ?

No se trata de traer clientes que al mes siguiente cancelen , se trata de traer clientes que se queden por los productos, los precios y los benefcios que reciban por ser clientes de la marca.

Solo asi se puede crear un negocio que perdure durante años sin importar si hay recesion o no.

10- El Momento Oportuno.

Está el mercado saturado tanto que hay que salir a buscar expansion internacional ? Es un buen momento para promover estos productos ? Que pasara dentro de 5 años, Será buen momento todavia ?

Esto es un factor clave en el exito cualquier negocio.

11- Perdera a sus Lideres de Negocio ?

Muchas compañías usan planes de compensacion donde se penaliza a la gente pagándole menos comisiones cuando un lider avanza hacia una posicion cercana a su sponsor o matriculador, planes de rupture o breakaway .

Muchas compañías usan planes binarios que van en contra de los principios empresariales porque estimulan a ayudar a los de la pierna mas corta, en otras palabras, a quienes no poducen.

12- Hay Riesgos ?

Ofrece la compañía una política de garantía incondicional de devolucion del 100% del dinero cuando el cliente no esta satisfecho ?

Cobran un cargo por devolución o restocking fee ?

Cuan complejo es el proceso de garantia ?

Este debe ser simple y siempre debe respetarse la desición del cliente.

No deben salir personas lastimadas a causa de una mala politica de garantías.

Estos 12 Factores Determinan en un 90% el Exito en un Negocio desde Casa.

Existe la regla del 80/20 , donde de cada 100 personas solo el 20% puede hacerlo, si encontramos una oportunidad que cumpla con estos 12 factores entonces esta regla se rompe y entonces y solo entonces la probabilidad del Exito sería equitativa para todos.

Para mas Información o para emitir su criterio sobre este artículo puede contactarme a traves de mi website.

Octavio Ochoa

info@octaviochoa.com

www.octaviochoa.com

Más Articulos como este ?

Suscribase a nuestra lista de correos .



OctavioOchoa.com

Le deseamos todo el Exito del mundo, de usted depende , adelante en pos de alcanzar sus metas !