

Camille Hammerich

Valora tus sueños



Qué es el mercadeo en red y cómo
obtienes resultados

Gracias a la vida.

Gracias a todos ustedes hermosos seres humanos,
que hacen que mi vida merezca mucho más la pena vivirla.

Gracias porque me apoyan en mi sueño.

Yo vivo mi sueño y espero que tú también lo hagas.

Este libro está escrito con profundo amor a una industria
de la cual siempre seré parte.

Está escrito para levantar la industria y para recordar a
todos
que, es nuestra responsabilidad cuidar bien esta industria.

Espero que el libro te sea muy beneficioso.

Camille

Índice

- Capítulo 1 Mi Crecimiento
- Capítulo 2 Mi carrera en la industria del mercadeo en red
- Capítulo 3 Mercadeo en red
- Capítulo 4 Loca por la industria
- Capítulo 5 Elige la empresa correcta para ti
- Capítulo 6 ¿Qué dice la legislación?
- Capítulo 7 ¿Sientes que mereces el éxito?
- Capítulo 8 7 Pasos para vivir cultivando el amor propio
- Capítulo 9 Zona de confort
- Capítulo 10 Ahora estás listo...
- Capítulo 11 Las tareas diarias
- Capítulo 12 La lista de 100 personas
- Capítulo 13 ¿Por qué la meditación?
- Capítulo 14 Facebook y las oportunidades únicas
- Capítulo 15 ¿Eres una vendedora?
- Capítulo 16 Te vuelves como las cinco personas más cercanas
- Capítulo 17 Pregunta en 3. persona
- Capítulo 18 Marketing de atracciones
- Capítulo 19 Tablero de visión
- Capítulo 20 La ley de la atracción
- Capítulo 21 Llamada de 3 vías
- Capítulo 22 Feel - felt - found
- Capítulo 23 Participa

Capítulo 24 Buen trabajo

Nunca lo he intentado antes, así que definitivamente debería poder hacerlo.

Astrid Lindgren, Pippi Calzaslargas

Capítulo 1

Mi crecimiento

Nací en el año 1971. De una pareja de padres que en gran medida trabajaban con lo que los hacía feliz en la vida. Mi papá era paisajista independiente y mi mamá trabajaba en su pasatiempo, como diseñadora de prendas de punto de una conocida revista. Entonces, yo he crecido viendo que las personas son más felices al ir detrás de lo que les apasiona.

Elegí una educación, pero no tenía ni idea de cual era mi pasión antes de que, terminando mi educación, conseguí un empleo a tiempo completo como jefa de conferencias, en el Ministerio de Asuntos Sociales. El puesto fue mío hasta el año 2000, en que doy a luz a mi hijo; y amo cada día en ese departamento. Me siento muy feliz de ir a trabajar cada mañana y antes del nacimiento de mi hijo, tenía planes de poner mi propia empresa de conferencias, donde yo, como independiente entre las empresas y los lugares de conferencia, organizaría todo lo práctico. Pero mi maravilloso hijo pone un final natural a ese plan.

La vida nos lleva a los Estados Unidos por un tiempo. Pasamos el primer año de mi hijo, Christopher, en Philadelphia, donde yo me quedo en casa con él, besándolo todo el día. Es en verdad un privilegio tener la posibilidad de quedarme en casa ese primer tiempo de la vida de mi hijo. Un hijo que no creía que pudiera tener. Quedé embarazada a los 29 años, y no tuve ninguna duda en mi mente. Tenía que ser mamá y mis planes de tener una empresa independiente tendrían que esperar por un tiempo. Mi hijo

se convirtió en mi pasión y mi tarea más importante en la vida. Tener un hijo sano, con quien puedo pasar la mayor parte de mi tiempo y a quien lleno de mucho amor propio desde el comienzo.

Y hoy puedo alabarme a mí misma. Hoy en día tengo un hijo de 18 años que está perfectamente bien, profundamente amado y con una autoestima saludable. Él ha crecido con una mamá que, al igual que mis padres, ha seguido su pasión - que ha sentido qué era lo correcto y que no, y actuado en caso de lo último.

Cuando regresamos de los Estados Unidos tuve que encontrar una nueva pasión en la vida. Mi sueño de trabajar como jefa de conferencias no era compatible con la vida de madre soltera de Christopher. Me niego a trabajar 37 horas cada semana y ver a mi hijo sólo un par de horas al día, antes de la hora de dormir. Entonces, me hago independiente y tengo la posibilidad de formar parte de una empresa danesa de venta de ropa, que usa el mercadeo en red como la manera de vender su ropa.

Hoy en día continúo siguiendo mi pasión y he encontrado mi lugar en la vida. Soy autora de mi primer libro "Få dig dog et job!" que es precisamente acerca de seguir tu pasión y de actuar de acuerdo a lo que se siente bien y lo que te hace feliz. Un libro de referencia donde tú puedes mirar y conocer qué herramientas he utilizado para tener la vida fantástica que tengo hoy. Una vida como autora, conferencista y jefe de un equipo en una empresa de mercadeo en red.

La felicidad nunca se vuelve menos por ser compartida.

Capítulo 2

Mi carrera en la industria del mercadeo en red

La primera vez que me encuentro con esta industria fue en la escuela secundaria. Iba a la escuela comercial y mi novio de entonces atendía la clase paralela, junto con Jørgen, quien le comenta sobre la posibilidad de ganar mucho dinero, con un producto para la salud que, entre otras cosas, ayuda a adelgazar.

”Sólamente tienes que empezar como comerciante y después el dinero llueve”.

Era casi demasiado bueno para ser verdad, y debo admitir que, definitivamente, tampoco era la verdad.

Pero tenía mucha curiosidad. Y qué tal si fuera una oportunidad para mí. Fui a una reunión donde se me presentó esta manera muy americana de vender un producto, por lo menos en ese tiempo era una manera típicamente americana. El producto era bueno y la oportunidad de ganar dinero era grande. Se dijo explícitamente. Podrás ganar mucho, pero mucho dinero, tener coches grandes y caros, sólo tienes que empezar y hablar con tus amigos y tu familia.

Muy bien, pensé, voy a hacer eso. Todos necesitan este producto, pensé. Pero primero tenía que sentirme bien con el producto yo misma, y como constantemente hacia dietas, tomé el producto y perdí peso. El producto tenía muchas vitaminas y fibra, y rápidamente sentí su efecto positivo. Mi conclusión fue que todo el mundo debería probar ese

producto, y con esa manera de pensar pude ver la posibilidad de ganar mucho dinero con el producto.

Yo vendía ya ropa interior a mis amigas y demás, en fiestas privadas. Por eso estaba acostumbrada a "ganar dinero de mis amistades" y también estaba siempre lista a apoyar a mis amigas, cuando ellas vendían algo que yo podría utilizar.

El producto no había sido aprobado en Dinamarca en ese momento. Un periodista olfateó que el producto había llegado en Dinamarca y no pasó mucho tiempo antes de que la empresa y el producto aparecieran en la primera plana del periódico "Ekstra Bladet". Debo admitir que no pude luchar contra el poder que tiene la prensa en Dinamarca, por lo menos no en esa etapa de mi vida. Así que tiré la toalla, paré de vender el producto, pero seguí usándolo durante muchos años.

Así es como encontré el mercadeo en red, también llamado MLM (multi level marketing), por primera vez a principios de la década de 1990. Multi significa "varios", level significa "nivel" y marketing se refiere a cómo deseas mover un producto o un servicio, desde la empresa hasta el consumidor.

Pasaron muchos años antes de que volviera a encontrarme con esta industria.

No sucedería hasta el 2004, cuando regresé de los Estados Unidos, después de pasar mi período de maternidad con mi hijo Christopher en Filadelfia.

Una antigua compañera de clase me llamó y habló sobre una empresa de ropa danesa, que utilizaba el mercadeo en red como forma de llevar la ropa hacia las mujeres. Ella me dijo que había posibilidad de que cualquiera pudiera

comprar la ropa al precio de compra, o a través de vendedores. La empresa era bastante nueva en Dinamarca y esta vez todo estaba aprobado. Yo le digo que suena muy interesante y unos días después me reúno con la pareja de esposos Jane y Kristian. Unas lindas personas, que vienen a mi casa con toda una colección de ropa y me muestran todos los hermosos diseños. He invitado a algunas amigas, y somos dos las que separamos la ropa de inmediato y comenzamos a venderla, y encontramos a otros que quieren vender la ropa.

Muy rápidamente, éste se convierte en el mejor negocio para las dos. El concepto es brillante, o bien el cliente se convierte en un cliente habitual y obtiene la ropa al precio de compra sin ningún compromiso, o bien elige comprarme la ropa directamente. Va demasiado rápido, visito a todas mis amigas, y a mi antigua red de venta de lencería, en sus casas y vendo muchísimo.

Pero de repente, un día en el 2007, recibimos una llamada. El dueño de la empresa se declaró en quiebra y todo está cerrado a partir de hoy. Fue una gran sorpresa y quedé conmocionada. Toda mi base de ingresos se ha ido. Decido no volver a trabajar en el mercadeo en red.

Pero en el 2010, me presentan algunos productos para la salud aprobados, que tienen un sabor celestial. En ese momento tengo una tienda en Roskilde y decido probar la industria nuevamente.

Yo misma obtengo un buen efecto del producto y sé que puedo venderlo a mucha gente - ahora que también puedo contarle a otros sobre el buen efecto.

Aproximadamente un año después dejé de vender esos productos. La razón fue que el equipo danés, del que

formaba parte, comenzó a dictarme cómo tenía que hacer mi negocio. TENÍA QUE llamar regularmente a mis distribuidores e incitarlos a encontrar nuevos distribuidores y clientes. Como yo no tenía ganas de presionar y llamar a la gente, ellos mismos comenzaron llamar a mis distribuidores y presionarlos. Poco tiempo después y luego de algunas advertencias a estas personas para que no presionen a mis distribuidores, me fui de la empresa.

En el 2013 una buena amiga me muestra otro gran producto. Un producto y una empresa de los cuales yo puedo ser parte, antes de que la compañía abra oficialmente en Dinamarca. El tiempo no es el adecuado para mi, porque tenía muchas otras cosas que hacer y digo no a la oportunidad.

En febrero del 2014 se aprueban la empresa y los productos en Dinamarca - y mi amiga ya había empezado. Veo cómo ella la pasa bien con esos productos y la empresa. Ella también me dice que estoy bienvenida, si lo deseo, y me dice que es muy divertido. En el mes de mayo comienzo en la empresa y en sólo tres meses alcanzo una posición que sólo el 2% logra. Tres meses después alcanzo otra posición que solo el 1% logra. Nadie me había dicho que era difícil y estaba llena de energía y quería hablar con todos sobre los productos. Corría tras un bonus como un caballo de carreras. No es muy danés - pero las personas son diferentes y a mi me gusta que haya una zanahoria delante mío - un reconocimiento cuando se logra una meta. Estaba emocionada con el producto y la empresa y eso se podía sentir. Todas las personas que encontraba en mi camino se convirtieron en clientes o en distribuidores. Todos podían sentir mi gran energía y todos querían algo de esa energía.

Pero era yo quien tenía la energía - y no las personas nuevas en la empresa - por eso el castillo de naipes se

derrumbó. No pude mantener mi puesto en la empresa. Al final no pude decirle sinceramente a otra persona, que podría ganar un buen dinero con ese negocio - porque yo misma no lo hacía más.

Además, ya no podía sentir la buena energía hacia la empresa y sus productos. Yo necesito poder confiar 100% en la empresa y en los productos para seguir usando mi preciado tiempo.

Por esas razones renuncié a finales del 2016.

A principios del 2017 tendría nuevamente la oportunidad de comenzar en una nueva compañía en Dinamarca. Nuevamente era una buen amiga mía quien había escuchado acerca de la compañía y me preguntaba si tenía ganas de ver la empresa y sus productos. Y esta vez digo que si.

Hoy en día continúo trabajando en esa empresa.

Hasta la fecha he intentado mucho en esta industria. Y he ganado experiencia como especialista en redes.

Les he preguntado a todos en mi camino si querían seguirme en este viaje de mercadeo en red - he gastado mucha energía en personas que no estaban listas para este viaje. Pero que probablemente sólo dijeron que sí para hacerme callar. Entrené a mi padre para obtener un rango. He cometido todos los errores que se puede cometer en la industria y siento que ahora me he vuelto más sabia.

Hoy he encontrado el equilibrio adecuado dentro de la industria. No le pregunto a nadie, no estoy usando mal mi energía, ni estoy entrenando a nadie para lograr algo.