

Rafael Cabán comenzó a trabajar en la tienda de su padre cuando tenía solo 13 años. Aprendió rápidamente que, como su padre, quería ser su propio jefe. La vida lo llevó a través de un intenso viaje de pruebas y tribulaciones. Hoy, a los 29 años, Rafael Cabán tiene un equipo de mercadeo en red en continuo crecimiento



Volvamos atrás en el tiempo. ¿Dónde comenzó todo?

Nací en Puerto Rico, en la ciudad de Aguadilla, también conocida como "El Jardín del Atlántico". Mi padre y mi tío eran dueños de varias empresas de ropa y calzado, y a los 13 años comencé a trabajar con ellos. . A los 19 años, mi papá me dio una de las tiendas para que yo la manejara. Desafortunadamente, cinco años después (en 2013) mi país se vio afectado por una grave crisis económica que me dejó sin trabajo y me hizo añicos mis sueños. Además de eso, perder mi tienda afectó mis finanzas personales y tuve que declararme en bancarrota

Ya estaba casado y tenía una niña, pero mi matrimonio tampoco iba bien. A la edad de 25 años, me separé de mi esposa, y eso fue particularmente difícil, porque tenía que irme de casa y no podía estar con mi hija todos los días, como solía hacerlo. Volví a vivir con mis padres, en el sótano de su casa. Esos fueron tiempos de confusión y muchos cambios. No puedo decirte lo perdido que me sentía.

Sin embargo, yo ya sabía sobre el mercadeo en red. Un año antes de cerrar mi tienda, un amigo me habló sobre su negocio. Trabajamos menos de tres meses juntos, yo inmediatamente pude ver el gran potencial del mercadeo en red. Luego me encontré con otro amigo, empecé a trabajar con él una red pero a tiempo parcial, ya que también tenía la tienda, al perderla comencé a tiempo completo.

¿Cómo hiciste?

El comienzo fue muy difícil. No tenía la experiencia suficiente para hacer que el mercadeo en red fuera mi principal fuente de ingresos, sin embargo, no tenía otra opción. Todos los días salía a buscar prospectos, en tiendas, gimnasios e incluso en mercadillos. Ofrecí el producto más que el negocio, y poco a poco las cosas mejoraron. Eventualmente estuve haciendo sobre \$ 200 por día, lo cual fue muy bueno en Puerto Rico. Siempre tuve en cuenta que no quería trabajar para nadie y esa era una buena razón para seguir una carrera como Networker a pesar de los obstáculos.

¿Qué otros desafíos tuviste que superar?

Al principio, era muy inseguro, principalmente porque sentía que no tenía una buena educación. Recuerda cuando dejé la escuela, inmediatamente me fui a trabajar. No fui a la universidad y tenía miedo de no parecer profesional frente a la gente. Pensaba que estaban mejores preparados que yo. Por eso comencé a educarme y practicar para poder brillar como un verdadero profesional de mercadeo en red.

Al hacer esto, quedó claro que trabajar este negocio era un proceso de preparación en sí mismo. Lo mejor de todo, en esta profesión usted gana mientras aprende. También me di cuenta de que en realidad tenía muchas de las habilidades que necesitaba, porque este negocio te permite ser tú mismo y usar tus propias palabras, algo que las personas notan y valoran.



Poco a poco comencé a superar mis miedos. Aprendí que nuestra sinceridad y transparencia impactan a las personas más que nada. Ahora, ya no dudo ni me pregunto si las cosas van a funcionar o no, solo las hago

¿Cómo organizaste tu jornada laboral? Lo primero para mi es tratar de dar las más presentaciones posibles que pueda, ya que así puedo mejorar cosas; como mi lenguaje corporal, tiempo y tono de voz. Cuando me pulí en esta área, me lance al mundo digital..

En 2016, me puse en contacto con mi socio actual, Steven Juarbe, que también trabaja en red a tiempo completo. Le propuse un plan para trabajar juntos, y ese mismo día decidimos unir fuerzas y comenzar una nueva empresa con otra compañía. Naturalmente, esto cambió totalmente nuestro enfoque. Para obtener resultados óptimos, primero configuramos un sistema de capacitación y estrategias de ventas que Steven y yo diseñamos nosotros mismos

En septiembre de 2016, viajamos a California en busca de socios para hacer crecer nuestra red. Estábamos seguros de que tendríamos éxito, y así lo hicimos. Después de ese viaje, la cantidad de líderes que teníamos en nuestro equipo creció rápidamente. Hoy, tenemos más de 500 miembros del equipo en California, y estamos desarrollando negocios en más de 10 países, moviendo volúmenes más altos cada mes.

¿Cómo lideras tu equipo?

Siempre les digo a mis compañeros: "No importa lo que funcione, solo importa lo que se duplica". Tenemos un método básico para todos. Primero, implementamos los Cinco pasos para el éxito recomendados por nuestro CEO, Armand Puyolt. También tenemos nuestro propio sistema de capacitación basado en nuestras propias experiencias como interconectores. Nos aseguramos de que nuestros compañeros de equipo creen la duplicación de manera uniforme, utilizando las mismas estrategias y utilizando el mismo enfoque.

Sin embargo, lo más importante para la duplicación es desarrollar una relación cercana con su equipo. Lo mismo ocurre con la búsqueda de nuevas personas. Cuando hablo con prospectos, estoy realmente interesado en sus historias y creo que esa es la base para crear resultados duraderos. A veces me terminan contando cosas personales. Sienten que pueden confiar en mí, y con esa confianza viene la responsabilidad de estar siempre a su disposición. Una vez que creamos esa cercanía, buscamos nuestro objetivo final, que es convertirlos en "luchadores", el tipo de personas que no se detienen ante la adversidad.



¿Quiénes son algunos de tus mentores? ¿Algún libro que recomiendes a tu equipo?

Primero debo agradecer a Dios, por darme la oportunidad de entrar en este negocio y también por ponerme en contacto con algunas personas maravillosas en el camino. Mi primer mentor, el que sembró la semilla de la red en mí.

Otra persona importante es Steven Juarbe. Hemos sido mentores unos de otros, de alguna manera. Steven ha estado conmigo en los buenos y malos momentos. No solo es mi compañero, sino también un gran amigo. Me gusta decir: "Es mi hermano de otra madre".

En cuanto a los libros, el que me ayudó especialmente es ¿Cómo hago mi queso de Samuel Clavell? También recomendaría Los 5 niveles de liderazgo de John C. Maxwell y Go Pro de Eric Worre

¿Cuál es su consejo para aquellos que quieren entrar en este negocio?

Yo diría, para entender el poder de las palabras y las afirmaciones para lograr sus metas y sueños. Pensar en un propósito no es lo mismo que nombrarlo y ponerlo en práctica. Una vez que sus metas se conviertan en algo más que ideas, se vuelven más reales y alcanzables.

Otro consejo es ser siempre un estudiante de la profesión. Si no se mantiene actualizado y preparado para los cambios, puede sobrevivir, pero es posible que no pueda lograr sus sueños. Al mismo tiempo, asegúrese de que la educación en la que está invirtiendo sea útil; de lo contrario, podría descubrir que se está preparando para un mundo que ya no existe.

¿Qué sueños todavía están en tu lista?

Mi mayor sueño siempre fue ser libre, ser mi propio jefe, y eso ya es una realidad. Es genial poder comprar un auto o una casa, pero lo mejor de este negocio es la libertad de tiempo. Incluso en un día ocupado, puedo hacer cosas como recoger a mi hija de la escuela. Eso no tiene precio.

En septiembre de 2017, Puerto Rico fue devastado por un huracán de categoría 5, la naturaleza más terrible El desastre más grande en nuestra historia. De repente, me quedé sin ningún medio de comunicación durante varias semanas. Muchos de mis compañeros puertorriqueños perdieron sus trabajos y sus familias sufrieron terribles consecuencias.

Personalmente, tuve suerte, porque mi negocio creció principalmente fuera de la isla. El mercadeo en red se ha convertido en una bendición de maneras realmente inesperadas. En octubre pasado, decidí mudarme a Orlando, Florida, donde vivo ahora. Quiero seguir expandiendo mi negocio a tantos lugares como sea posible

¿Cómo ha cambiado su negocio después de mudarse a los Estados Unidos?

Ha cambiado mucho todo es mucho más rápido aquí. Cuando se trata de negocios, Puerto Rico es totalmente diferente. Las personas son más relajadas y tener un buen momento es una prioridad más importante que generar ingresos. Esto a veces puede ser contraproducente en los negocios

Aquí en los Estados Unidos, la gente es más ambiciosa y trabajadora. Veo esto especialmente en la comunidad hispana. Su ética de trabajo me impresiona. Son implacables en la búsqueda de sus objetivos. Si todos trabajamos como ellos, ¡no hay límite para lo que podríamos lograr!

RC

Rafael Cabán