

# Little Pieces, Large Results

Small  
Steps,  
BIG  
Effects



In 1993 Gabi Steiner was a single mother working a part time job and caring for her 8-year-old son. But after discovering network marketing that same year, and then Life Plus in 1998, Gabi was able to leave that life behind and create a new one for herself that she never dreamed possible. Today she has reached nearly all of her goals, personal and financial, and lives in her dream house on the beautiful island of Mallorca with her partner Wissi.

How did she accomplish all of this? Believe it or not, through repeating a series of many small steps. Gabi started down her road to success simply by first talking to her family and friends, and then her friends' friends. She told everyone her story and she told everyone about the opportunity she had found. Seven years later, she is still doing the same thing. Ask her what has changed since she first started network marketing all those years ago and Gabi will tell you, not much. Her lifestyle has improved— nicer car, bigger house, ocean view—but she still says the same things to the same kinds of people. She continues to meet new people, and she continues to work intimately with those around her.

Much of Gabi's success is due to the fact she continues to work one-on-one with new people right in her own living room or in the living rooms of fellow team members who are just starting out themselves. Instead of transitioning into a solely leadership role supporting only her most successful team members, Gabi has continued to meet and bring in new Associates as well as coach, share with and help all of those around her. It is the exact same routine she started in 1993 when she first began network marketing, a routine that can work for anyone, whether they are just starting out or have already become successful.

Even the story she tells has hardly changed since her initial success. It is the true story of how a single woman, struggling to provide for her son, was able to attain personal and financial freedom—a story that she has helped many other people to make their own. To a great extent, her success stems from simply telling that story and exposing people to a new opportunity.

After telling her story, Gabi has always spoken about network marketing and the opportunity it offers people. She speaks to people individually or in groups, sometimes large, usually small and often in her own living room or in the homes of fellow Associates. Time and time again she has encountered former audience members and

heard them say, "I met you at a seminar and you said that one sentence..." Gabi will be the first to admit that often, those sentences were not ones she was particularly conscious of at the time, but it didn't take her long to realize the phrases that she never dreamed possible. Today, she has turned it into an effective tool. She now asks seminar attendees what their most important insight of the day was.

Hearing people talk about their own personal special sentence, the one that they will always hold onto, taught Gabi an important lesson: by simply offering a small piece of encouragement or sharing a similar problem that you encountered can give someone who was about to give up the strength they need to continue. It may not seem like much, but helping that one person stay focused can spiral into something much larger all on its own. For example, if that one single person, who was on the verge of quitting, continues to work and becomes successful, they may in turn help another person to become successful, who also in turn can help more people stay committed and become successful. Very quickly, that one little piece of encouragement you gave, and thought nothing of, snowballed into an event that actually helped all those people.

Helping people—helping each other—is critical to success in network marketing. The importance of team effort was something Gabi realized early on. "We can only become successful if we help others become successful," she says. Taking a few minutes to listen to someone and offer advice may seem like a small thing to do, but it can help many, many people. In this business it truly pays to help each other.

One of the pitfalls of network marketing is that you can do everything right—present your story perfectly, help your downline at every step of the way, listen to the advice of successful people—and still fail, if you don't act quickly enough. For Gabi, speed has been a key factor in building her business. In fact, she believes that working quickly may be the single most important factor in dictating whether your business will take off or peter out. It's important, she believes, to seize the moment and convert the initial enthusiasm new friends feel into a long-term partner.

Gabi learned that if you, and your fellow Associates, can sponsor one person per month, it will add up to staggering 4,096 new people every year, but if everyone sponsors one person only every other month, that number drops to a measly 64. As she puts it, "I run my own success if I talk to my friend in two weeks instead of tomorrow, and once I understood that, I knew that was the secret—that was our secret."

Like many other successful network marketers, Gabi has realized there is not one great, magical thing that can be done to become successful, but rather success comes from repeating a series of small steps over and over again. Meeting new people, telling your story, listening to friends, offering help—every action is a small step toward achieving your goals and realizing your dreams. Gabi has perfected a simple, but incredibly effective, system of many duplicable small steps that can help anyone follow the path to their dreams.

Even after making her dreams and reaching all of her material goals, Gabi Steiner continues to build her business by meeting new people and helping her downline. Ask her why and she might say, "Because it's fun. If it's not fun, you're doing something wrong, but when it is fun, I want to do it anyway."



*"Because it's fun."*

*"If it's not fun,*

*you're doing*

*something wrong..."*



## Pequeños pasos – grandes resultados

(Small steps – big effects)

En 1993 Gabi Steiner era una madre soltera con un trabajo de medio tiempo, cuidando, educando y llevando para adelante a su hijo de 8 años. Pero después de descubrir ese mismo año el "marketing de referencia", también llamado «de boca a boca» y luego en 1999 a LifePlus, Gabi pudo dejar atrás esa vida y crearse una nueva, de la cuál nunca había soñado hasta entonces. Hoy en día ella ha logrado casi todas sus metas, personales y económicas, viviendo en una casa maravillosa en la isla de Mallorca con su pareja Wissi. Como llegó ella a lograr todo esto? Aunque no lo crean, repitiendo una serie de **pequeños pasos!**

Gabi comenzó su exitoso camino hablando al comienzo con su familia y amigos y luego a los amigos de los amigos. A todos les contaba su historia y la oportunidad que había encontrado. Años después ella aún está haciendo lo mismo. Si se le pregunta que ha cambiado en esos años, Gabi dirá que no mucho. Su estilo de vida ha mejorado: un coche mejor, una casa mas grande con vistas al mar, pero ellas sigue diciendole lo mismo al mismo tipo de personas. Sigue conociendo nuevas personas y sigue trabajando inmediatamente con aquellos a su alrededor.

Gran parte del éxito de Gabi se debe a que ella sigue trabajando con estas personas nuevas directamente en su propio salón o en el de otros colegas y miembros, que también están comenzando el negocio. En lugar de hacer solamente el papel de « leader », trabajando y apoyando a los miembros más exitosos del grupo, ella continúa encontrándose con nuevos interesados a su alrededor, apoyándolos y entrenándolos. Es la misma rutina con la que ella comenzaba en 1993 cuando estaba empezando con el "marketing de recomendación". Esta rutina puede funcionar tanto para aquel que recién está comenzando como para aquel que ya ha tenido éxito.

Ni siquiera la historia que ella cuenta ha cambiado mucho desde que ella comenzó a tener éxito. Es la historia verdadera de como una madre soltera, que luchaba por llevar adelante a su hijo, logró encontrar la libertad personal y económica, una historia que ahora se ha convertido en la de muchas otras personas. Se puede decir que su éxito se debe a difundir una simple y real historia, ofreciéndole a muchas personas nuevas oportunidades.

Luego de contar su historia, Gabi explicaba todo acerca del “marketing de recomendación” y la oportunidad que este le ofrece a las personas. Ella habla tanto a las personas individualmente, como a grupos grandes o pequeños. Gabi frecuentemente recibe un “feed back” y comentarios útiles de los miembros. En sus futuras charlas y discursos ella incluye la una u otra frase, que originalmente para ella no tenía gran importancia, pero que ahora si la tiene. Ahora siempre pregunta a los participantes de un seminario, cuáles han sido sus mayores impresiones del día.

Oír hablar a las personas de lo que para ellos fué lo más importante, la frase más impresionante del día, ha ayudado a Gabi a aprender una importante lección: solo con compartir problemas similares o darle ánimo a otros, puede ayudar mucho a una persona que estaba a punto de dejarlo todo por falta de fuerza y ánimo para continuar. No parece ser mucho, pero con solo ayudar a esa persona se puede crear una espiral que se desarrolla positivamente por su propia cuenta. Un ejemplo: si esa persona, que estaba a punto de dejarlo todo continúa trabajando y tiene éxito, puede ayudar a otras personas a tener éxito. Rápidamente este pequeño ánimo que has dado a una persona ha tenido resultados grandes para muchas otras más.

Ayudar a las personas a ayudarse mutuamente es esencial en el “mercado de recomendación”. La importancia de trabajar en equipo es algo que Gabi reconoció muy temprano. Solo podemos tener éxito si le ayudamos a los demás a tener éxito también. Tener un oído para otra persona, ofreciéndole ayuda durante unos minutos parece ser poco, pero puede ayudar a muchas, muchas personas. En este negocio es esencial ayudar y apoyar a los demás.

Una de las trampas en el mercado de recomendación es que tu crees hacerlo todo correcto, presentas tu historia perfectamente, ayudas a tu « down line » en su camino, oyes las recomendaciones de expertos y sin embargo - fallas- si no eres lo suficientemente rápido. Para Gabi la velocidad ha sido uno de los puntos esenciales durante el desarrollo de su negocio. Es más, ella cree que trabajando rápidamente puede ser uno de los factores más importantes en determinar si tu negocio tendrá éxito o no. Es importante convertir a ese entusiasmo inicial en uno de largo plazo.

Gabi ha reconocido que si tu y tus socios pueden patrocinar a una persona nueva por mes, esto suma unas 4.096 personas nuevas por año, pero si cada uno patrocina a un miembro nuevo solamente cada 2 meses, llegamos solo a 64 personas. Como ella dice: “Arruino mi propio negocio y éxito si le hablo a un amigo en 2 semanas en vez de mañana. Una vez que comprendí eso, supe que ese era mi secreto – nuestro secreto!

Iguál que muchos otros exitosos en el mercado de recomendación, Gabi ha reconocido que no hay un gran secreto mágico para tener éxito. Èste se desarrolla al repetir esta serie de **pequeños pasos** una y otra vez. Conocer gente nueva, contar tu historia, oír a amigos, ofrecer ayuda. Cada uno es un paso pequeño que te lleva a tu meta y a la realización de tus sueños.

Gabi ha perfeccionado un sistema simple pero muy efectivo de muchos pasos pequeños pero multiplicadores, que pueden ayudarle a cada uno a vivir sus sueños. Incluso después de hacerse verdaderos sus sueños y obtener todas sus metas materialistas, Gabi continúa desarrollando su negocio, conociendo nuevas personas y ayudando a su down-line. Si le preguntas porque, ella dice “porque me da alegría”. Si no te causa alegría, es porque estás haciendo algo mal, pero cuando causa alegría, se quiere seguir adelante.