



Los 8 pasos DEL PATRÓN DEL ÉXITO



Zyanya

Familias Cumpliendo Sueños



Zyanya

Contenido

EL PATRON DEL ÉXITO	4
LOS OCHO PASOS AL EXITO	4
PASO I DEFINA SU SUEÑO	6
PASO II HAGA ALGUNOS COMPROMISOS	8
CICLO DEL ÉXITO	10
PASO III ESCRIBA SU LISTA DE CANDIDATOS.....	11
PASO IV INVITE A SUS CANDIDATOS.....	12
CUADRO PARA HACER CONTACTOS E INVITAR	14
PASO VI SEGUIMIENTO	17
PASO VII REVISE SU PROGRESO.....	18
PLATA RAPIDO	19
PASO VIII ENSEÑE EL PATRON DEL EXITO	20
EL SECRETO PARA DESARROLLAR UN NEGOCIO SOLIDO	21
PROGRAMADOR MENSUAL	22
PROGRAMADOR MENSUAL	24
PROGRAMADOR MENSUAL	26

AÑO 2019



Zyanya

NOMBRE _____
DIRECCIÓN _____
CIUDAD _____ **ESTADO** _____
CÓDIGO POSTAL _____ **TEL. PARTICULAR** _____
TEL. OFICINA. _____ **CELULAR** _____
No. de DISTRIBUIDOR _____ **NIP** _____

PATROCINADOR:

NOMBRE _____
DIRECCIÓN _____
CORREO ELECTRÓNICO _____
TEL. Casa _____ **CELULAR** _____

BRONCE Dirección

NOMBRE _____
DIRECCIÓN _____
CORREO ELECTRÓNICO _____
TEL. Casa _____ **CELULAR** _____

PLATA Dirección

NOMBRE _____
DIRECCIÓN _____
CORREO ELECTRÓNICO _____
TEL. Casa _____ **CELULAR** _____

ORO Dirección

NOMBRE _____
DIRECCIÓN _____
CORREO ELECTRÓNICO _____
TEL. Casa _____ **CELULAR** _____

EL PATRON DEL ÉXITO



En este manual encontrará información básica que le ayudará a desarrollar su propio negocio de Distribución en Red pero debe recordar, sin embargo, que esta guía no pretende sustituir el consejo personal ni el apoyo de la gente que forma su línea de patrocinio. Manténgase en contacto con ellos y consúlteles siempre.

Los beneficios económicos que genera la Distribución en Red pueden llegar a ser fabulosos, pero requieren **ESFUERZO CONSTANCIA Y DEDICACIÓN**. Para desarrollar este negocio es necesario admitir ciertos **PRINCIPIOS CON FE**, sin tratar de conocer todos sus aspectos a fondo.

Es conveniente para usted aceptar en principio los métodos, estrategias y herramientas utilizados por quienes han tenido más éxito, así como seguir sus indicaciones y consejos.

El crecimiento de un negocio de distribución en red se basa en la creación y multiplicación de redes de distribuidores independientes que consumen y/o comercializan bienes y servicios de alta calidad a un precio competitivo, brindando a los consumidores la oportunidad de convertirse también en distribuidores independientes. De esta manera, cualquier persona con un sueño (sin importar su edad o condición económica, social y cultural) tiene la posibilidad de contar con un negocio propio, el cual le permitirá tener la oportunidad de alcanzar sus metas y objetivos en la vida, no importa cuán grandes puedan ser.

Es por eso que se le ha presentado una magnífica oportunidad de tener un negocio exitoso. Donde el potencial de crecimiento, las recompensas por su esfuerzo y trabajo, la independencia económica y muchas otras satisfacciones personales sólo están limitadas por el deseo, iniciativa o visión de cada persona. **No importa que tan grande o tan pequeño sea su sueño; si cree firmemente en él y está dispuesto a hacer un esfuerzo constante, sabemos que, inevitablemente tendrá éxito.**

Contar con un plan bien definido es esencial para lograr el éxito. Es por eso que se ha desarrollado un programa de instrucción llamado **PATRON DEL EXITO**, que posee tres aspectos fundamentales: (I) proporciona contenido, lo que hay que hacer; (II) aporta un método, como hacerlo; (III) y por último ayudando a que más personas lo sigan, **DA RESULTADOS**. Si se sigue correctamente, lo llevará más rápida y fácilmente al éxito.

El Patrón ha sido desarrollado por muchos líderes con resultados realmente extraordinarios, por lo que, al utilizarlo, usted está aprovechando la experiencia de personas exitosas y aplicando métodos sumamente eficaces.

Es importante comprender y memorizar cada uno de los pasos del Patrón, pero resulta indispensable aplicarlo consistentemente en su negocio y enseñarlo a todas las personas de su red.

LOS OCHO PASOS AL EXITO



Paso I

Defina sus sueños

Paso II

Haga ALGUNOS COMPROMISOS

Paso III

ESCRIBA SU LISTA DE CANDIDATOS

Paso IV

INVITE a sus CANDIDATOS

Paso V

Tenga una reunión exitosa

Paso VI

Haga seguimiento

Paso VII

REVISE SU PROGRESO

Paso VIII

Enseñe el Patrón del Éxito

PASO I DEFINA SU SUEÑO



Un sueño es un objetivo, un deseo palpitante, que se convierte en una firme determinación, una meta que se quiere alcanzar por la cual uno está dispuesto a poner toda su energía, toda su fuerza de voluntad, todos sus esfuerzos, todo, en pos de ese objetivo.

Sueñe en grande y hágase grande. No deje que nadie lo convenza de que sus objetivos no son realizables "no permita que nadie le robe sus sueños". Los sueños son importantes pues estimulan a las personas y las hacen perseverar en el esfuerzo. Por eso es necesario definirlos, es decir, precisarlos y aprender a familiarizarnos con ellos. Por lo tanto, establezca su objetivo o sueño para el negocio. Sus objetivos o sueños lo van a proveer del combustible y creatividad para el éxito de este negocio. Decida cuales aspectos sobre su futuro le son muy importantes y le motivarán a hacer más hoy para alcanzarlos mañana.

A) Escriba sus sueños u objetivos.

Escriba lo que usted desearía en el futuro si el tiempo y el dinero no fuesen un problema. Sea específico. Describa como sería de diferente su vida dentro de cinco años después de alcanzar algunos de sus sueños y objetivos.

B) Familiarícese con sus sueños.

Véalos, tóquelos, corte imágenes específicas de sus objetivos y póngalas en un lugar visible para usted, como un espejo o en la puerta del refrigerador. Esto le ayudará a recordar sus sueños diariamente y recordarle su motivo de querer desarrollar este negocio.

C) Ensaye su compromiso para alcanzar sus objetivos y conseguir sus sueños.

¿Valen el tiempo y esfuerzo estos objetivos? ¿Estará feliz porque realizó el esfuerzo necesario para obtenerlos? Sabiendo lo que usted desea y cuando lo desea permitirá a su Distribuidor Directo ayudarlo a diseñar un plan para alcanzar sus objetivos.

SUEÑE EN GRANDE Y HAGASE GRANDE y no PERMITA que nadie lo convenza que sus objetivos no son realizables y **NO PERMITA QUE NADIE LE ROBE SUS SUEÑOS.**

ALGUNAS DE LAS PREGUNTAS QUE SE PUEDE FORMULAR Y QUE LE PUEDEN AYUDAR A DEFINIR SU SUEÑO SON LAS SIGUIENTES:

¿CÓMO ME GUSTARÍA ESTAR FINANCIERAMENTE DENTRO DE DOS O CINCO AÑOS?

¿EN CUÁNTO TIEMPO ME GUSTARÍA SALDAR MIS DEUDAS?

¿QUÉ PERSONA QUERRÍA SER?

¿QUÉ ME GUSTARÍA TENER?

¿QUÉ EDUCACIÓN ME GUSTARÍA DAR A MIS HIJOS?

¿QUÉ ME GUSTARÍA HACER EN MI TIEMPO LIBRE?

¿A DÓNDE ME GUSTARÍA VIAJAR?

¿QUÉ AUTO ME GUSTARÍA TENER?



Zyanya

ОБЪЕТИВО / Sueño Deseado

Fecha

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	
11.	
12.	
13.	
14.	
15.	
16.	
17.	
18.	
19.	
20.	
21.	

Las cosas que enumeró, ¿son merecedoras de su tiempo y esfuerzo?

Una vez que tenga bien definido su sueño, determine con exactitud lo que se propone dar o hacer para realizar el sueño u objetivo que desea; establezca un plazo determinado en el que desee lograr sus metas y cree un plan preciso con su patrocinador o distribuidor directo para llevarlas a cabo y empiece de inmediato, sin que importe si se ha preparado o no, su estado mental debe ser la convicción, y no la mera esperanza o anhelo. Por último escriba un enunciado claro y conciso de las metas y sueños que quiere lograr con el tiempo límite para hacerlo y lo que se propone dar a cambio; también puede describir con exactitud el plan mediante el cual se propone lograrlo; lea su enunciado en voz alta dos veces al día y mientras lo lee, vea, sienta, y piense que su sueño se ha realizado.

PASO II HAGA ALGUNOS COMPROMISOS



Nada que valga la pena en la vida se obtiene sin compromisos y sin dar nada a cambio. Desear conquistar sus sueños no basta, hay que desarrollar una obsesión por obtenerlos, planificar formas y medios definidos, para lograrlo y ejecutar esos planes con una perseverancia que no acepte el fracaso. Necesita poner todo, lo que este de su parte con el fin de hacer realidad los objetivos y las metas que se ha propuesto. Para lograr su lista de objetivos y sueños a través del negocio de Distribución en red, usted necesitará hacer algunos compromisos.

Entre los compromisos que son convenientes asumir para alcanzar el éxito dentro de éste negocio están los siguientes:

A. Comprometerse con uno mismo.

Adopte la firme determinación de desarrollar hasta el final todas las actividades necesarias para alcanzar sus sueños. Comprométase con su patrocinador y con toda su línea de patrocinio. Comprométase también con sus distribuidores directos y establezca con ellos una relación cordial y de apoyo mutuo.

B. Sea un profesional en su negocio.

Debe asumir con seriedad y profesionalismo todas las tareas que plantea su negocio, tales como: buscar continuamente prospectos y nuevos mercados, organizar reuniones y presentar el plan con regularidad, organizar cuidadosamente todas las etapas de su crecimiento y todas las actividades del grupo, apoyar y orientar a los miembros de su red, brindar un servicio de excelencia a los clientes y evitar la competencia desleal o las prácticas contrarias a la ética del negocio y tener siempre a la mano herramientas para desarrollar su negocio. Las siguientes son sus herramientas necesarias para asegurarle un comienzo con éxito. Consulte con su patrocinador para obtenerlas.

- 1. EL "KIT" con sus herramientas.**
- 2. Diez o más productos adicionales para su uso personal y para menudeo.**
- 3. LIBROS DE SUPERACIÓN PERSONAL que su patrocinador le recomiende.**
- 4. Manual del Patrón del Éxito.**
- 5. Memoria con los audios de aprendizaje básicos, audios de seguimiento.**
- 6. APP para poder escuchar los audios que le recomiende su patrocinador.**

C. Use sus propios productos.

Casi todo lo que usted ahora compra, se puede y debe ser comprado de su propio negocio. Esto se llama "lealtad al producto". Revise cuidadosamente toda la información del producto disponible para familiarizarse con los productos y servicios que están disponibles para usted en su negocio.



Es a usted a quien debe persuadir en primer lugar sobre las ventajas de consumir los productos que distribuye. Usted debe ser el primero y el más entusiasta de sus clientes, así como el más convencido de la superioridad y excelencia de sus productos y su empresa. Realice sus propios pedidos y fije un consumo mínimo para su hogar.

Su patrocinador lo ayudará con todos los procedimientos para hacer pedidos y le será útil fijar un tiempo cada semana para que usted y su familia hagan sus compras.

D. Explore las oportunidades para la comercialización.

A medida que usted va revisando la información, notará que muchos de los productos son fácilmente comercializables y que le ayudarán a generar ingresos. Con la asistencia de su patrocinador, escoja una estrategia apropiada para diseñar un método de comercialización que se adapte a su estilo de vida para obtener sus objetivos y sueños financieros.

E. Use el sistema de educación disponible.

El conocimiento es el poder y los líderes exitosos en este negocio han desarrollado un sistema que le provee a usted con el conocimiento que necesitará para construir y duplicar con éxito en este negocio. El sistema de educación consta de:

- 1. Audios y videos** disponibles para que aprenda de los expertos quienes han tenido éxito una y otra vez.
- 2. Libros y materiales de negocio** que le serán recomendados para lectura. Estos también le enseñarán principios exitosos que le puedan servir en sus esfuerzos para desarrollar un gran negocio de distribución interactiva.
- 3. Seminarios y convenciones** que están planeados a través del año. Estas reuniones proveen la oportunidad de alternar recíprocamente con muchas otras personas que están construyendo sus negocios y también le permiten aprender sobre los principios de éxito en este negocio directamente de los líderes.

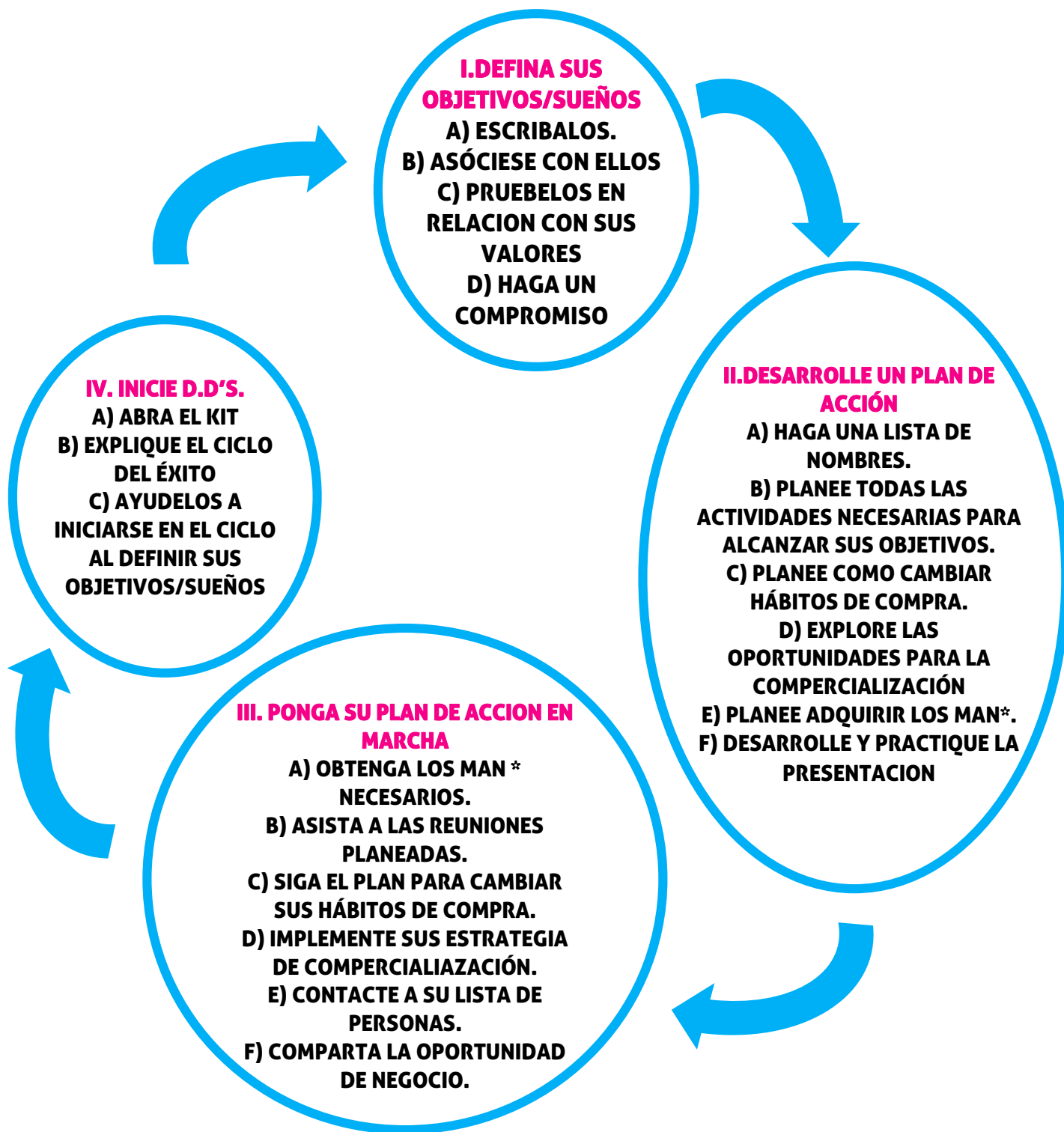
F. Tome acción y mantenga una actitud positiva.

A medida que usted va aprendiendo y practicando, va desarrollando las habilidades necesarias para construir su negocio. Por lo tanto debe desarrollar ciertas conductas y realizar determinadas actividades que con la práctica cotidiana, se convertirán en hábitos capaces de ayudarle a construir un negocio próspero. En el negocio de Distribución Interactiva todas sus acciones se duplican, es decir, si usted mantiene una actitud positiva, las personas de su red también lo van a duplicar. Por lo tanto, cada vez que ofrezca amabilidad, atención, bondad, felicidad, aliento o edifique a las personas, recibirá mucho más de lo que ha dado.

A continuación presentamos el **"Ciclo del Éxito"**, el cual consiste en una serie de prácticas que se enlazan en etapas hasta formar un proceso circular que le ayudará a construir un negocio próspero. **¡TOME ACCIÓN!** ¡La experiencia es el mejor maestro!

¡SEA UN GO-GETTER!, ¡Planee cuantas reuniones va a presentar por semana!

CICLO DEL ÉXITO



***MAN= MATERIALES DE APOYO DEL NEGOCIO**

PASO III ESCRIBA SU LISTA DE CANDIDATOS



La clave de su éxito es la gente. Elabore una lista de nombres. Dedique dos horas exclusivamente a preparar una lista con los nombres de todas las personas que usted conoce, que viven lejos, a los que no ve frecuentemente, etc. (Los matrimonios pueden hacer juntos esta lista).

Como mentalmente podemos clasificar a las personas de acuerdo con la relación que tenemos con ellas, empiece su lista de la misma manera:

A. Candidatos Inmediatos

1. Familiares
2. Amigos y conocidos
3. Vecinos (nuevos y antiguos)
4. Compañeros de trabajo (actuales y anteriores)
5. Compañeros de estudio (desde primaria, etc.)
6. Todas las personas que conoce y que usan jabón y que quieran ganar más dinero. No prejuzgue.

B. Candidatos Indirectos

1. A quien conoce a través de hijos, escuela, autos, servicios personales o domésticos, militares, clubes, iglesias, comités, mascotas, donde compra, etc.
2. Tome en consideración agrupaciones, no solamente nombres de personas.
3. Siga añadiendo nombres a su lista; apúntelos tan pronto los recuerde.

Si su lista contiene menos de cien personas, seguramente no está incluyendo a todos y debe consultar a su patrocinador para que le ayude. Su lista crecerá rápidamente si recuerda o ve a otras personas, así que lleve siempre consigo papel y lápiz. Esta lista es muy importante porque es el principio de su organización y de su negocio de venta al por menor y continuará creciendo conforme vaya conociendo nuevas personas, su mejor recurso: ¡Aprenda a conocer nuevos amigos!

C. La mayor fuente de candidatos: Desconocidos con quienes pueda hacer amistad.

1. Desarrolle la habilidad de ver candidatos cada día. Hágalo un hábito.
2. Visualice a las personas como si ya estuvieran dentro del negocio o como si quisieran estar.
3. Aprenda a escuchar. Si presta atención cuando escuche a una persona, fácilmente sabrá cuál es el momento en que ella está dispuesta a que le hable del negocio.
4. Frecuente y cultive amistades. Si hace sus compras en las mismas tiendas, asiste a los mismos restaurantes, etc., establecerá buenas relaciones con algunas personas a quienes podrá invitar al negocio.

Por lo tanto escriba los nombres y números de **TODO EL MUNDO** que usted conoce... por casualidad, profesionalmente, etc., **¡todos!** no trate de determinar si llegarán a ser distribuidores o no.

Simplemente escriba los nombres. Hágase la pregunta ¿A quién conozco? y no se le olvide pedirle ayuda a su distribuidor directo o patrocinador.

PASO IV INVITE A SUS CANDIDATOS



La forma en que cada persona invita es muy personal, porque también depende del tipo de relación que tenga con la persona que se está invitando.

La mejor manera de empezar su negocio es teniendo dos reuniones grandes en su casa, durante las cuales su patrocinador explicará el negocio.

Planifique siempre las dos reuniones cercanas una de la otra, para aumentar la probabilidad de que los candidatos asistan a alguna de ellas, sugiera citas alternas. Las reuniones deben durar no más de dos horas.

Para comenzar con mayores perspectivas de éxito, invite primero a los mejores candidatos de su lista de amigos, personas maduras y ambiciosas a quienes respete y con antecedentes que los respalden. Ellos tomarán la iniciativa y darán ejemplo a las demás personas.

A continuación le señalamos algunas ideas o sugerencias para que pueda invitar y que pueda tener en cuenta:

I. ALGUNAS FRASES QUE PUEDE UTILIZAR PARA INVITAR

1. Tenemos una muy buena idea de cómo obtener ingresos adicionales y nos gustaría compartirla contigo.
2. ¿Te gusta tu trabajo?
3. ¿Conoces a alguien que esté realmente interesado en tener un ingreso adicional?
4. ¿Te gustaría un segundo ingreso importante?
5. ¿Estas gastando todo el dinero que quieres gastar?
6. ¿Piensas quedarte en tu trabajo todo el resto de tu vida?
7. ¿Te interesaría desarrollar otra actividad que te reditué un ingreso adicional?
8. ¿Te gustaría duplicar tu ingreso actual?
9. ¿Podrías disponer de 1-2 horas de tu tiempo (plan completo) o al menos de 15 minutos ("uno a uno" plan de 2 a 5 años) para escuchar la explicación de una idea comprobada?
10. Formo parte de un grupo que tiene mucho éxito en el negocio de Distribución en Red. No puedo prometerle nada, pero por qué no vienes a la casa para que escuches a la persona que me está ayudando y te des cuenta del potencial de ganancia de este negocio

II. ALGUNAS SUGERENCIAS PARA TENER EN MENTE

1. Cuando invite a alguien a una reunión trate de:
 - a. Despertar curiosidad.
 - b. Hacer una cita para presentarle el plan.
2. **EVITE EXPLICAR SU NEGOCIO POR PARTES. Procure que su candidato tenga una idea clara y precisa de lo que es el negocio. Muchos candidatos creen saber de lo que se trata el negocio, generalmente tienen ideas preconcebidas y erróneas acerca de él. Estas personas no dejan de ser candidatos, invítelas adecuadamente y déles la oportunidad de poder conocer el negocio con objetividad.**



- 3. EVITE LAS PALABRAS "VENDER" Y "PRODUCTO",** algunas personas pueden rehusarse a vender. No use esos términos antes de presentarles una visión total del plan. Si cree que de cualquier manera sus amigos vendrán, no le sorprenda que le dejen esperando. Hable siempre de su negocio.
- 4. CONTESTE PREGUNTA CON PREGUNTA.** Si le dicen: ¿Se trata de vender? Responda: ¿Le gusta vender?
- 5. Dígale a la persona por qué lo está invitando. Hágala sentir importante.**
- 6. Debe recordar que está invitando a una persona a hablar de negocios, su postura, el tono de su voz, su actitud y su presencia deben ser las de un empresario que quiere reunirse a hablar de negocios.**
- 7. UN DISTRIBUIDOR NO PUEDE CONVOCAR A LA REUNIÓN BAJO EL PRETEXTO DE QUE SE TRATA DE UNA ACTIVIDAD DISTINTA A UN NEGOCIO.** Nunca debe atraerse a la gente diciendo que es una oferta de empleo, una reunión social, una fiesta o un curso. Tampoco debe afirmarse que se trata de una oportunidad infalible o milagrosa para hacerse millonario, ni sugerir que se trata de una actividad en la cual no es necesario esforzarse.

III. Cuando haga llamadas telefónicas.

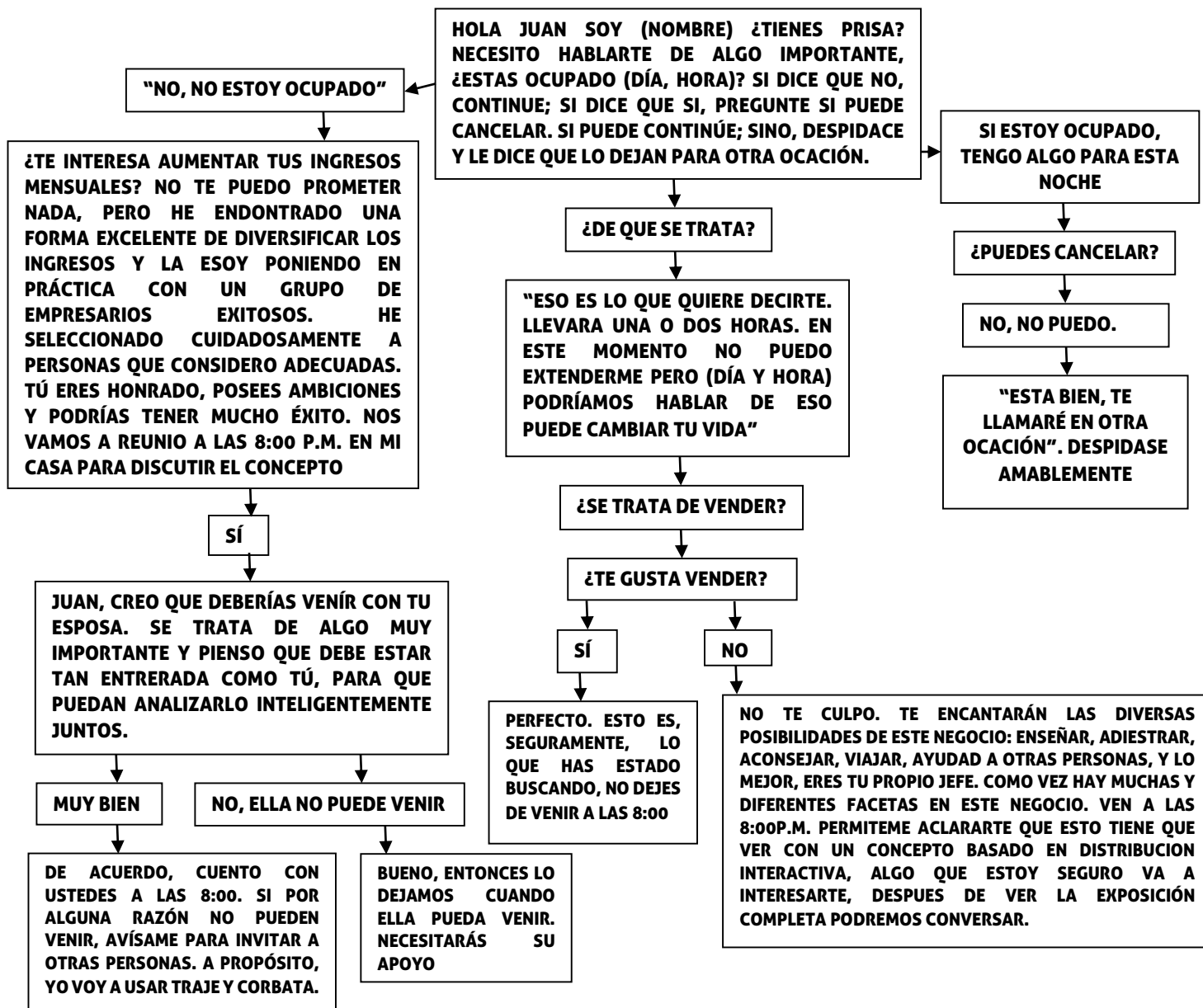
- 1. Sea breve, demuestre emoción, tenga prisa, conteste las preguntas con otra pregunta y trate de no dar mucha información por teléfono.**
- 2. Puede decir que está empezando un negocio propio.**
- 3. Sea específico en cuanto a día y hora de la invitación.**
- 4. Invite a que asista con su esposa, si está casado.**
- 5. Hable sobre la idea que está desarrollando y despierte su curiosidad por lo que está haciendo.**
- 6. Comprometa al candidato para que pueda asistir o pedir que le avise si no puede venir, porque así puede invitar a otra persona en su lugar.**
- 7. Invite de 3 a 4 veces más personas de las que quiera que asistan. Si se presentan menos personas de las que espera, evite que las presentes se den cuenta de que esperaba a más.**
- 8. Planee reuniones en dos fechas distintas e invite a sus candidatos con 24 y 48 horas de anticipación. Separe las fechas de sus actividades con tiempo, ofrézcales más de una fecha para que puedan aceptar. A sus mejores o más ocupados candidatos les será más difícil conseguir una noche libre.**
- 9. Evite decir "pequeño negocio" o "negocio del esposo y la esposa", porque este negocio ni es pequeño ni se requiere que los esposos participen conjuntamente.**
- 10. No dude llamar para invitar a sus candidatos. Es divertido cuando empiezan en el negocio.**
- 11. No llame a los candidatos que siguen en su lista si no consigue hablar con los primeros. Si no tiene resultados positivos, consulte con su auspiciador lo que está sucediendo.**
- 12. Recuerde, antes de invitar escuche a su auspiciador y hágale todas las preguntas y resuelva todas sus dudas. Su patrocinador le puede ayudar para efectuar las invitaciones. Escuche el audio "El Arte de Contactar e Invitar".**

CUADRO PARA HACER CONTACTOS E INVITAR



Zyanya

Su éxito al invitar no depende tan solo de las palabras que use, sino de su actitud. Recuerde: no necesita a ninguna pareja o persona en particular. No ruegue. Generalmente, si tanto el esposo como la esposa conocen al candidato, el hombre es quien debe hacer la invitación. Las palabras que emplee deben reflejar su personalidad y la relación que tiene con la persona a quien está contactando. A continuación encontrará un esquema que le puede ayudar a superar muchos de los obstáculos que se presentan al invitar por teléfono.



ESTOS EJEMPLOS SON SÓLO SUGERENCIAS. NO SON NECESARIAMENTE LAS MEJORES, NISQUIERA LAS QUE LO DEJEN SATISFECHO, PERO PUEDEN AYUDARLO. ¡NO LO APRENDA DE MEMORIA! TRATE DE CAPTAR EL SENTIDO DE LAS FRASES (CONSULTA A TU PATROCINADOR)

PASO V TENGA UNA REUNION EXITOSA



Las siguientes son algunas recomendaciones para tener una reunión exitosa.

- A.** Invite a la gente para que lleguen a su casa cinco minutos antes de las - de la noche, haga énfasis en la puntualidad.
- B.** El orador llegará unos cuantos minutos después de las 8, (generalmente es su patrocinador o distribuidor directo).
- C.** Trate de que la reunión empiece a más tardar a las 8:15.
- D.** Vístase profesionalmente, los hombres deben llevar saco y corbata y las mujeres vestido formal.
- E.** Haga un ambiente profesional. Ni mascotas ni niños deben estar presentes ya que distraen al orador ya los candidatos.
- F.** Sirva uno de nuestros productos del negocio antes de la conversación y de preferencia no dé comida ni en ningún momento de la misma. Todo lo que usted hace debe ser duplicable. No sirva bebidas alcohólicas por razones obvias.
- G.** No espere a la gente. Empiece con la reunión de manera oportuna. No ponga sillas con anticipación. Igualmente ponga el tablero de manera que todos los invitados puedan ver. Desconecte cualquier teléfono que interrumpa la conversación.
- H.** Como anfitrión de la reunión usted será el responsable de presentar al orador. El siguiente diálogo de introducción es recomendado: "(El nombre de su cónyuge) y yo estamos empezando en lo que creemos es una oportunidad de negocio fantástica, nuestro(a) gran amigo(a) y socio(a), a quien le tenemos gran respeto, (nombre del orador) ha sido muy gentil en venir aquí esta noche a explicarles esta oportunidad; después de que (nombre del orador) les explique esta oportunidad de diversificar sus ingresos, estoy seguro de que se darán cuenta por qué estamos entusiasmados"
- I.** Quédese sentado y esté atento durante la reunión. Tome notas y regístrelas para su propio uso para mostrar el plan mientras más pronto usted pueda mostrar el plan, más rápido su negocio crecerá. Ayúdese con el folleto "Oportunidad de Negocios" para presentar el plan. Se recomienda que siga este esquema para presentar el plan
 - a)** Presentación de la persona que explicará el plan (2 minutos) por parte de sus anfitriones.
 - b)** Haga que los invitados se sientan cómodos (2 minutos), relaje el ambiente.
 - c)** Hable sobre metas y alimente los sueños (10-15 minutos).
 - d)** Compare el plan 2-5 años y el plan de 45 años "El sistema tradicional" (8-10 minutos).
 - e)** Cómo funciona el plan de distribución interactiva.
 - f)** Cómo se puede participar en los beneficios que se reciben.
 - g)** Historia de la compañía (5 minutos).
 - h)** Línea de patrocinio (5 minutos).



- i) Nunca terminar una reunión sin preparar un seguimiento para las próximas 24 a 48 horas.**
 - j) Para terminar presente "El sueño" (muestre fotografías de perfiles, folletos, videos, etc.) 17 El tiempo que se indica para cada segmento de reunión es solamente una guía y puede variar de acuerdo con las circunstancias.**

 - J. La reunión debe durar aproximadamente de 45 minutos a una hora. Usted, como anfitrión, debe terminar la reunión agradeciendo al orador y diciendo "Ahora pueden ver por qué (el nombre de su esposa/o) y yo estamos entusiasmados. Vamos a construir este negocio y nos gustaría tenerlos a ustedes como socios; (nombre del orador) se quedará un rato para responder cualquier pregunta que tengan y también tenemos información por escrito que deseamos se lleven a su casa.**
 - K. Antes de que se vayan sus invitados hable con cada uno para ver si tienen cualquier pregunta. Pregúnteles qué fue lo que más les gustó de lo que oyeron. No insista, relájese, hable, y muestre sus sentimientos y pensamientos abiertamente. Anímelos a hacer lo mismo. SEA PROFESIONAL. Sea positivo y entusiasta al contestar las preguntas. Antes y después la persona que presenta el plan puede preguntarle por qué está interesado en este negocio o que área del mismo le atrae más. Sus invitados están deseosos de conocer su opinión.**
- NOTA:** Los motivos de la reunión son ayudar a la gente a identificar una necesidad o sueño hablando de lo que desean lograr, de sus proyectos o expectativas y de lo difícil que resulta alcanzar esto con sus ingresos actuales, hacer otra cita y establecer la conveniencia del negocio.
- El orador les hablará de lo que ellos quisieran cumplir a través del negocio durante la presentación. Así mismo no debe coaccionar por ningún medio a nadie para que se comprometa o adquiera productos. La única arma lícita que puede emplear el orador es su poder de persuasión y su certeza en las bondades del sistema y de los productos. Por ningún motivo debe mentirse a la hora de hablar de cifras, sobre todo si se trata de ganancias y porcentajes.**
- La gente necesita ver el programa un par de veces más para entender completamente la dinámica de lo que se les presentó. Este es el momento para poner la fecha de esa segunda reunión. Dele un audio de seguimiento no sin antes tener una cita para recogerlo y así poder aclarar algunas dudas.**
- L. A medida que se retiren sus invitados, dígales lo bueno que fue verlos y que espera con placer volver a encontrarlos en la siguiente reunión programada. No les dé las gracias por venir. Mantenga en mente que si ellos entienden completamente lo que han visto, son ellos los que se lo agradecerán**
 - M. Después de la reunión haga una lista de los materiales que ha distribuido y haga un plan de estrategia de continuación con el orador o patrocinador.**



PASO VI SEGUIMIENTO

Básicamente éste paso está enfocado en resolver dudas y para enfatizar la **Zyanya** importancia de ver más información. En esta reunión también se le puede explicar la importancia de ir a un seminario ya una convención para el desarrollo del negocio.

Algunos puntos que deberá tomar en cuenta son los siguientes:

1. El seguimiento es conveniente efectuarlo dentro de las primeras 24-48 horas. El entusiasmo está en su punto más alto en este lapso.
2. Las reuniones se planean desde la primera reunión.
3. Llame al candidato para reconfirmar su cita, para recoger la información y aclarar o llevarlo a la presentación semanal y conocer a su línea de patrocinio (Distribuidores Directos y Rangos Superiores).
4. Es recomendable hacer las reuniones "uno a uno" siempre que sea posible para aclarar dudas. Preséntele distribuidores exitosos, llévelo a donde haya entusiasmo. Recuerde que el entusiasmo es contagioso.
5. Prográmele sus dos primeras reuniones. Si no está interesado en el negocio, consérvelo como cliente y muéstrelle el servicio de compra desde su hogar por catálogo.
6. Traiga siempre consigo su agenda con el **PATRON DEL EXITO**. Explique y repase el patrón de los ocho pasos.
7. Algunas frases que puede usar:
 - a) ¿Ya pensaste en qué gastarás los primeros ingresos que obtengas con este negocio?
 - b) "Después de lo que has visto y de las respuestas a tus preguntas, ¿Hay alguna razón para no hacer tu primera reunión e inscribirte esta semana?"
 - c) No pregunte: "¿Qué has decidido?", "¿Vas a entrar? Dé por sentado que así será."

Programe las dos primeras reuniones. Una puede ser la "Junta Semanal" para darle seguimiento y otra o dos más en sus casas. Recuerde que es mejor planear dos o tres reuniones durante la primera semana; enséñele algunos puntos claves de cómo invitar a sus candidatos.

8. Es recomendable que la persona que dio el plan o que estuvo durante el plan, efectúe la reunión de seguimiento en sus primeras reuniones y pida a su patrocinador que lo acompañe, él tiene más experiencia y le ayudará a resolver dudas de su candidato. Algunos de los resultados que puede obtener del seguimiento son
 - a) Obtener un distribuidor. Un asociado en la libre empresa.
 - b) Obtener un cliente. Déjele algunos productos básicos y catálogos (servicio de compra desde su hogar).
 - c) O una persona que se convierta en una fuente de referencia. Pregúntele si conoce a alguien que pudiera interesarse en el negocio o en los productos.



Zyanya

PASO VII REVISE SU PROGRESO

Aconsejarse con su patrocinador es una llave importante en su éxito. Ellos tienen su mejor interés en mente, así que Ud. puede contar con ellos para darle consejo, lo cual será beneficioso para su negocio.

Saber dónde está y a dónde quiere llegar es crucial en este negocio, pues le permite organizar su avance de acuerdo con un proyecto preestablecido. Pero esto no es suficiente. Resulta fundamental, además, revisar continuamente su crecimiento para saber que tanto ha avanzado y cuánto le falta para cumplir las metas y compromisos que se propuso alcanzar cada mes. De esta manera sabrá cuál es su situación, si está haciendo las cosas correctamente y qué necesita hacer para mejorar su avance.

Ellos le ayudarán a asentar los siguientes objetivos:

- a) "Go...Getter"** que coloca el paso mínimo necesitado para construir el negocio. (Dar por lo menos 15 planes al mes).
- b) MINI QUICK-SILVER y QUICKSILVER**, que establece donde enfocar sus esfuerzos para asegurar estabilidad y ganancia propia mientras construye su negocio.
- c) DISTRIBUIDOR DIRECTO**, el cual es su objetivo principal en la construcción del negocio y que lo hace elegible a ganar una variedad de recompensas que el negocio ofrece.

Usted deberá revisar con su patrocinador sus compromisos de tiempo, prioridades, cualquier problema que tenga; aunque usted es responsable esencialmente para el éxito de su negocio. Usted es parte de un EQUIPO. Su patrocinador y/o su Distribuidor Directo están ahí para ayudarlo y alcanzar sus objetivos.

Para verificar su progreso haga una cita con su patrocinador o distribuidor directo mensualmente y trate de cubrir estos puntos:

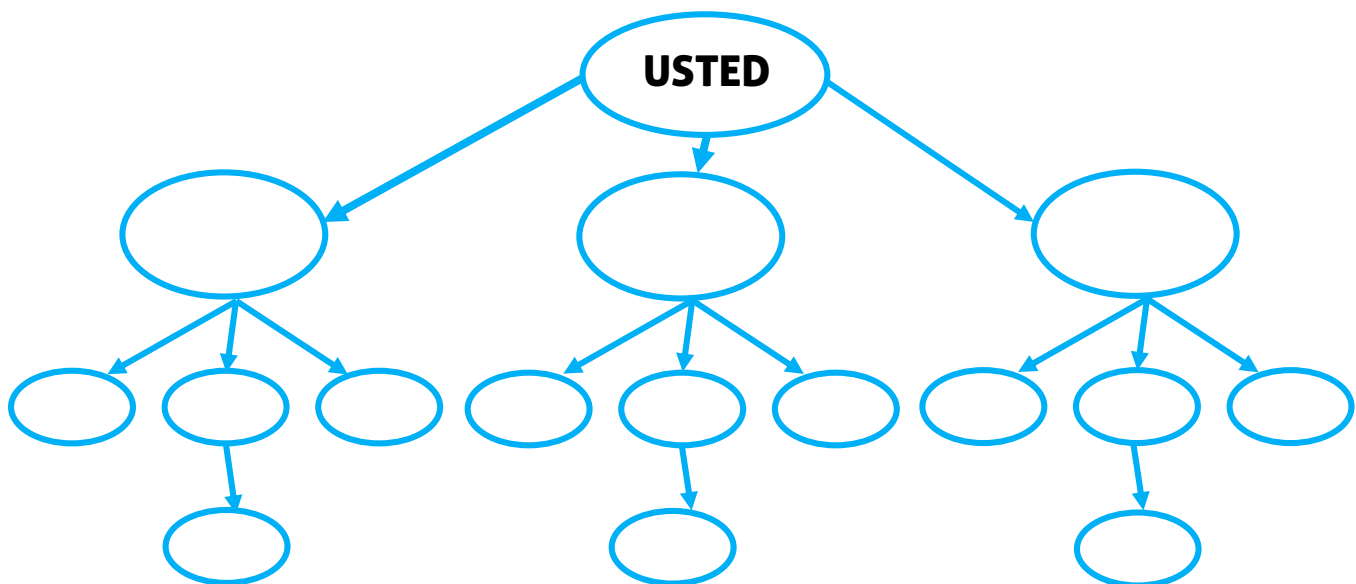
- a. Dibuje su organigrama en círculos.**
 - 1. Póngale nombres y si es posible los puntos mensuales de cada auspiciado.**
 - 2. Cómo está su organización ahora y cómo quiere que esté el próximo mes, el siguiente, etc.**
- b. Revíselo mensualmente.**
 - 1. Con su patrocinador y su distribuidor directo. Después pregúntese:**
 - 2. ¿Estoy satisfecho con mi progreso?**
 - 3. ¿En qué áreas necesito trabajar más?**
- c. Fíjese metas mensuales.**
 - 1. Una meta de VP (Volumen de Producto) es esencial para lograr el sentido de urgencia.**
 - 2. Meta de auspicio. Cuántas presentaciones personales a la semana y cuántas nuevas parejas de auspiciados.**
 - 3. Venta personal. Atienda entre 10 y 20 clientes.**



4. **CUÁNTAS PERSONAS EN SU GRUPO ASISTIRÁN AL PRÓXIMO SEMINARIO o CONVENCION.**
5. **CUÁNTOS DISTRIBUIDORES TIENE SUSCRITOS AL PROGRAMA (PEC Mensual).**
6. **CUÁNTOS DISTRIBUIDORES LO ESTÁN DUPLICANDO (ENSEÑANDO EL PLAN, "UNO a UNO" o PIZARRA).**

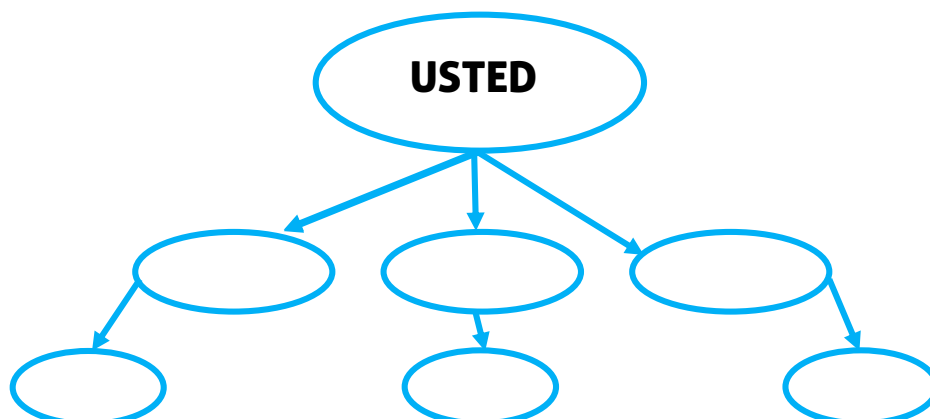
PLATA RAPIDO

Tres FRONTALES, LAS TRES LÍNEAS CON TRES D.D. cada uno, DOCE D.D EN TOTAL Y TRES PERSONAS más DISTRIBUIDAS EN LA ORGANIZACIÓN. ESTE LE PROPORCIONA UNA BASE PARA CREAR ANCHURA (FRONTALES) Y LIQUIDEZ ECONOMICA (PROFUNDIDAD) que es LA SEGURIDAD DE SU NEGOCIO.



MINI PLATA RAPIDO

Tres FRONTALES Y tres en PROFUNDIDAD.



PASO VIII ENSEÑE EL PATRON DEL EXITO



Promoviendo el sistema es la mejor manera de construir un negocio grande. Los mejores promotores del sistema son los que tienen los negocios más exitosos.

Sólo puede enseñar a un número limitado de personas cómo trabajar en el negocio. Por lo tanto, Ud. debe efectivamente usar el sistema.

Su trabajo es:

- A. Exponer a la gente la oportunidad de negocios.**
- B. Ayudarlos a comenzar.**
- C. Enseñarles el patrón del éxito.**
- D. Promover el sistema de educación (pregúntele a su auspiciador sobre las herramientas que hay disponibles en las plataformas para poder desarrollar su negocio y el de sus distribuidores).**
- E. Además, nunca se olvide de edificar a sus líderes (dándoles crédito por lo que han cumplido), ellos podrán promover el sistema a sus distribuidores, lo cual ayudará a desarrollar su negocio.**

Este negocio está construido sobre principios de duplicación, la duplicación implica transmitir a otra persona toda la información y experiencia que uno posee respecto al negocio y su funcionamiento, así como mostrarle las habilidades, estrategias y procedimientos necesarios para aumentar las posibilidades de éxito, así que dé buen ejemplo: Sea fiel con el compromiso que se hizo a sí mismo de alcanzar sus objetivos, sumérgase en el sistema y ¡PERSIGA SUS SUEÑOS!

Por eso, enseñar el PATRON DEL EXITO a otras personas constituye la mejor manera de garantizar que los miembros de su organización sepan tanto como usted y, por lo mismo, puedan triunfar. Después de todo, en este negocio se tiene éxito ayudando a que los demás tengan éxito.

Es importante recordar, además, que el hecho de asociar personas no es suficiente para obtener beneficios económicos. Las ganancias en la distribución en red dependen del volumen de productos que estas personas logren mover.

Tenga bien presente que este PATRON DEL EXITO es sencillamente un círculo de actividades. Del primer paso sigue el segundo y así sucesivamente. Si conoce bien el PATRON DEL EXITO podrá desarrollar más rápidamente un negocio con bases firmes, y fácil de enseñar a otros.

EL SECRETO PARA DESARROLLAR UN NEGOCIO SOLIDO



- A. Desarrolle un grupo de 15 a 20 personas de anchura. (Recuerde que le da liquidez económica):**
- B. Haga una profundidad en 3 o 4 piernas. (Recuerde que le da seguridad en el negocio).**
- C. Busque líderes que tengan las siguientes características:**
 - 1. Que tengan un sueño.**
 - 2. Que mantengan una actitud positiva.**
 - 3. Que sean flexibles, orientados a sus metas y a sus sueños.**
 - 4. Que se comprometan a dar el plan 5, 6 o más veces por semana.**
 - 5. Que asistan a las Juntas Semanales, Seminarios y Convenciones.**
 - 6. Que siga y enseñe el PATRON DEL ÉXITO Y EL CICLO DEL ÉXITO.**
 - 7. Que entiendan la importancia de escuchar los audios, leer libros y asociarse con la línea de auspicio para motivación y asesoramiento.**
 - 8. Que tengan a mano productos, libros, audios y lo necesario para uso inmediato.**
 - 9. Que establezcan buenos clientes y varias cuentas de venta al por menor.**
 - 10. Que hagan lo que sea necesario para llevar a cabo su trabajo.**
 - 11. Enfocados en ayudar a los demás.**
 - 12. Fieles al uso exclusivo de sus productos.**
 - 13. Que mantenga un compromiso de valores personales altos como honradez, lealtad e integridad absoluta.**
 - 14. Que sean excelentes promotores.**
 - 15. Que nunca pasen negatividad a su línea descendente.**
 - 16. Que siempre edifiquen a su línea de auspicio.**
 - 17. Que estén comprometidos a hacer solamente aquellas cosas que puedan ser duplicadas.**

TENGA EN CUENTA ESTOS PUNTOS:

¡SEA ENTUSIASTA! Tiene muchos motivos para estar entusiasmado.

¡SEA POSITIVO! Lea libros con mensajes positivos y escuche audios todos los días.

¡SEA PARTICIPE! Asista a las reuniones, seminarios y convenciones.

¡SEA CONSCIENTE DEL PATRON DEL ÉXITO! el próximo paso es

¡SEA ALEGRE! Este es un negocio divertido. Disfrútelo y sonría.

¡SEA EXITOSO! ¡El éxito produce más éxito!

¡AFERRESE A SU SUEÑO! Este le dará el estímulo para realizar lo que se proponga.



PROGRAMADOR MENSUAL

METAS PARA OCTUBRE DE 2019

OBJETIVOS en el negocio	Meta	Real
Número de PROSPECTOS	_____	_____
Número de PROSPECTOS CONTACTADOS	_____	_____
Número de PLANES que PRESENTARÉ	_____	_____
Número de SEGUIMIENTOS	_____	_____
Número de INVITADOS a PRESENTACIONES	_____	_____
Número de INVITADOS a LOS SEMINARIOS	_____	_____
Número de INSCRIPCIONES PERSONALES	_____	_____
Número de INSCRIPCIONES en PROFUNDIDAD	_____	_____
TOTAL DE DISTRIBUIDORES en MI RED	_____	_____
Volumen TOTAL DEL NEGOCIO	_____	_____
Volumen de PUNTOS	_____	_____
TOTAL de MEMORIAS DISTRIBUIDAS en MI RED	_____	_____
PRODUCTOS de este mes para MI VIAJE	_____	_____

Sus mayores retos serán

OBJETIVOS de SUPERACIÓN personal
LIBRO DEL mes

Su mayor VICTORIA será

AUDIOS escuchados en el mes



PROGRAMADOR MENSUAL

METAS PARA NOVIEMBRE DE 2019

OBJETIVOS en el negocio	Meta	Real
Número de PROSPECTOS		
Número de PROSPECTOS CONTACTADOS		
Número de PLANES que PRESENTARÉ		
Número de SEGUIMIENTOS		
Número de INVITADOS a PRESENTACIONES		
Número de INVITADOS a LOS SEMINARIOS		
Número de INSCRIPCIONES PERSONALES		
Número de INSCRIPCIONES en PROFUNDIDAD		
TOTAL DE DISTRIBUIDORES en MI RED		
Volumen TOTAL DEL NEGOCIO		
Volumen de PUNTOS		
TOTAL DE MEMORIAS DISTRIBUIDAS en MI RED		
PRODUCTOS de este mes para mi VIAJE		

Sus mayores retos serán

Su mayor victoria será

OBJETIVOS de SUPERACIÓN personal
LIBRO del mes

AUDIOS escuchados en el mes



PROGRAMADOR MENSUAL

METAS PARA DICIEMBRE DE 2019

OBJETIVOS en el negocio	Meta	Real
Número de PROSPECTOS		
Número de PROSPECTOS CONTACTADOS		
Número de PLANES que PRESENTARÉ		
Número de SEGUIMIENTOS		
Número de INVITADOS a PRESENTACIONES		
Número de INVITADOS a LOS SEMINARIOS		
Número de INSCRIPCIONES PERSONALES		
Número de INSCRIPCIONES en PROFUNDIDAD		
TOTAL DE DISTRIBUIDORES en MI RED		
Volumen TOTAL DEL NEGOCIO		
Volumen de PUNTOS		
TOTAL de MEMORIAS DISTRIBUIDAS en MI RED		
PRODUCTOS de este mes para MI VIAJE		

Sus mayores retos serán

Su mayor victoria será

OBJETIVOS de SUPERACIÓN personal
LIBRO del mes

AUDIOS escuchados en el mes



