



PLANIFICACION EMPRESARIAL

SOCIAL ECONOMIC NETWORKER

EMPRESARIO
TRADICIONAL

\$\$\$\$\$ ←
\$\$\$\$\$ ←
Limite geografico ←
\$\$\$\$\$ ←
\$\$\$\$\$ ←
\$\$\$\$\$ ←
\$\$\$\$\$ ←
\$\$\$\$\$ ←

DALE LA BIENVENID@ **AL**

CAMBIO

INVERSION
RIESGO
EXPANSION
NOMINA
TECNOLOGIA
INVENTARIO
COSTO OPERATIVO

→ consumo PERSONAL
→ CERO
→ Alcance GLOBAL
→ CERO
→ CERO
→ CERO
→ consumo PERSONAL

EMPRESARIO RED
DE MERCADEO

NUESTRO SOCIO GESTOR



DESDE 1998, 4LIFE RESEARCH® TE HA OFRECIDO LOS PRODUCTOS DE LA MEJOR CALIDAD PARA RESPALDO A TU CUERPO Y BIENESTAR GENERAL. ESTAMOS COMPROMETIDOS CON LA INNOVACIÓN CONTINUA Y EL DESCUBRIMIENTO CIENTÍFICO, CON PRODUCTOS PARA AYUDARTE A TENER MEJOR CALIDAD DE VIDA.



ESTAS AL 25% DE TU EXITO

4LIFE

INFRESTRUCTURA

25%



PRODUCTOS PATENTADOS

25%

+ SEN

25%



+ TU

25%



LA FORMULA PARA DESARROLLAR TU RED DE NEGOCIOS



LA GUIA



4LIFE APP



SEN TEAM

¿ QUE ES LA GUIA?

ES UNA FÓRMULA COMPROBADA PARA DESARROLLAR UN NEGOCIO EN REDES DE MERCADEO.

LA GUIA CUENTA CON TODO LO QUE USTED NECESITA PARA DESARROLLAR UN NEGOCIO SOLIDO, PRODUCTIVO Y EN CONSTANTE CRECIMIENTO, EL CUAL OFRECE TODOS LOS RECURSOS NECESARIOS PARA QUE USTED Y SUS ASOCIADOS ADQUIERAN EL CONOCIMIENTO QUE SE REQUIERE PARA DESARROLLAR UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE REDES. ESTE MÉTODO CUENTA CON CAPACITACIONES, AUDIOS, VIDEO CONFERENCIAS, ACTIVIDADES Y LIBROS, PREPARADO POR EXPERTOS EN EL NEGOCIO PARA DARLE APOYO, CONOCIMIENTO Y MOTIVACIÓN.

IMAGÍNESE POR UN MOMENTO CUANTO PUEDE CRECER SU NEGOCIO SI USTED Y SUS ASOCIADOS CUENTAN CON TODO LO QUE NECESITAN PARA DESARROLLAR LA RED.

- 01 Define tus sueños
- 02 Establezca sus metas
- 03 Determine sus compromisos
- 04 Haga una lista de prospectos
- 05 Invite a sus prospectos
- 06 Presente la oportunidad
- 07 Dé seguimiento
- 08 Consulte su upline
- 09 Duplique

9 PASOS PARA

la duplicación



EL CICLO DEL MOMENTUM

LISTA



INVITACION

MATERIAL DE CONTACTO



ZOOM EN CASA



ZOOM UNO A UNO



ZOOM REUNION CENTRAL



REUNION PRESENCIAL



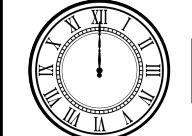
MATERIAL DE SEGUIMIENTO



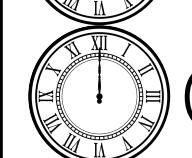
SEGUIMIENTO



DESARROLLADOR



DISTRIBUIDOR

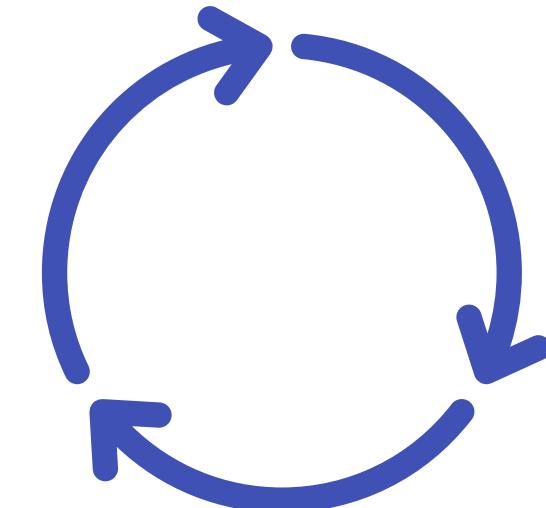


CLIENTE

2 hrs de planificación

1 hr de planificación

1/2 hr de planificación



SUEÑO

SUEÑO + LUCHA = PREMIO



LA RAZÓN REAL POR LA CUAL
ESTAS DISPUESTO A EMPRENDER!

ES COMO LAS RAICES DE UN
ARBOL, NO SE VEN POR ESTAR
DEBAJO DE LA TIERRA, PERO SON
ESTAS LAS BASES Y
FUNDAMENTOS QUE SOSTIENEN
EL CRECIMIENTO DEL ARBOL.



*"Si lo sueñas lo
puede lograr"*



Vision Abordo

ESCRIBE TUS SUEÑOS

TE CUENTO MIS SUEÑOS Y PORQUE TOME LA DECISION DE HACER
PARTE DE ESTE GRAN EQUIPO

HAGA TU MAPA DE SUEÑOS

VISUALIZA TUS SUEÑOS
HASTA LOGRARLOS



METAS

LAS METAS PROVEEN DIRECCION. DESDE LA POSICION DONDE USTED ESTA AHORA Y MIRANDO HACIA SUS SUEÑOS, LAS METAS SIRVEN PARA MARCAR LA DISTANCIA MAS CORTA ENTRE ESTOS DOS PUNTOS.

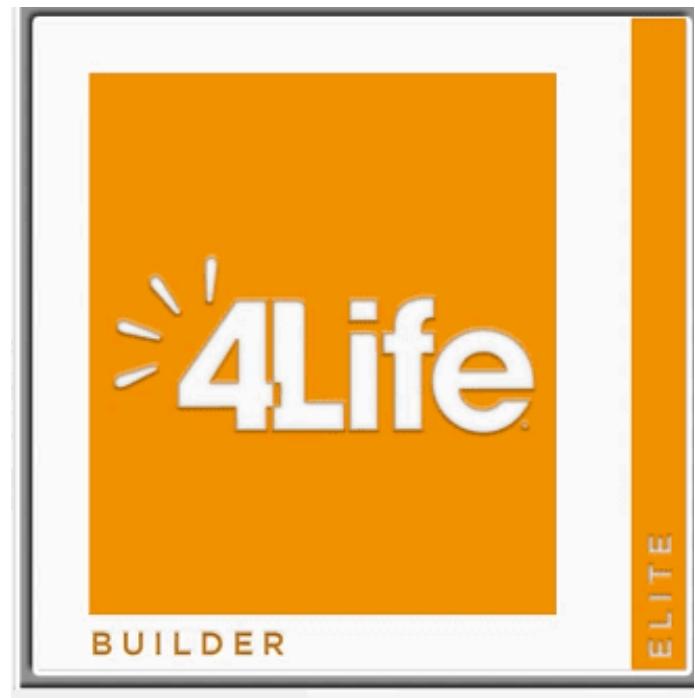


CADA META ALCANZADA TE ACERCA A TUS SUEÑOS ... TE INVITO A CONOCER EL RANGO MAS IMPORTANTE DEL EQUIPO PARA NUESTRA ESCALERA HACIA EXITO.

DIAMANTE

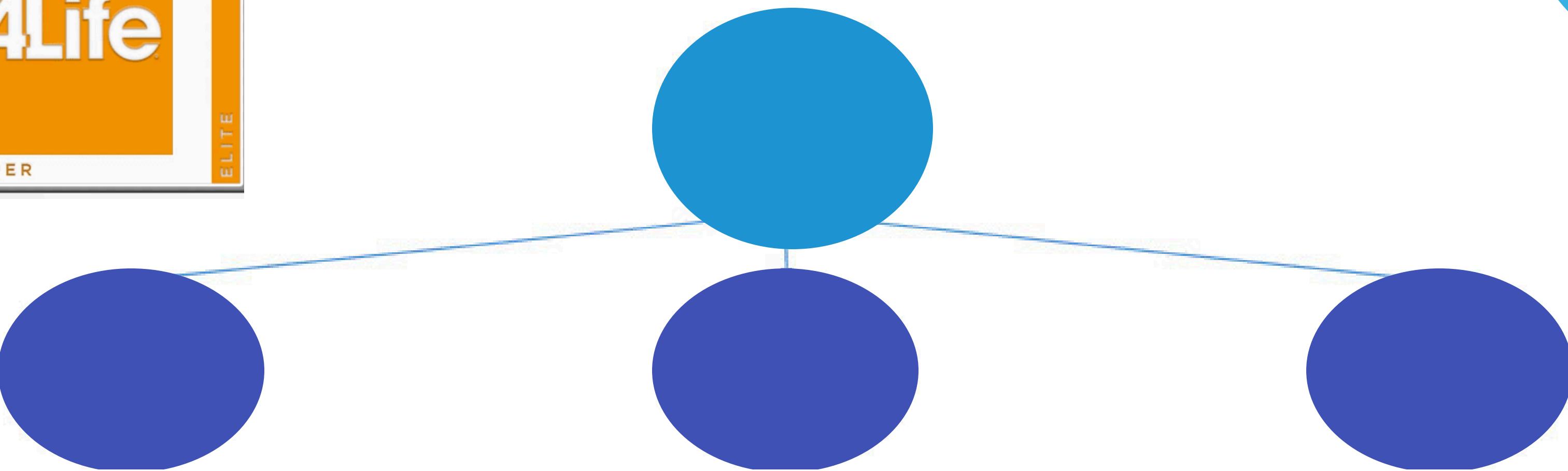


- 6 FRONTALES
- 3000 PUNTOS DE VOLUMEN
- INGRESO PROMEDIO DE \$1,500,000/ \$3,000,000



YO Y MIS 3

TAREA 2

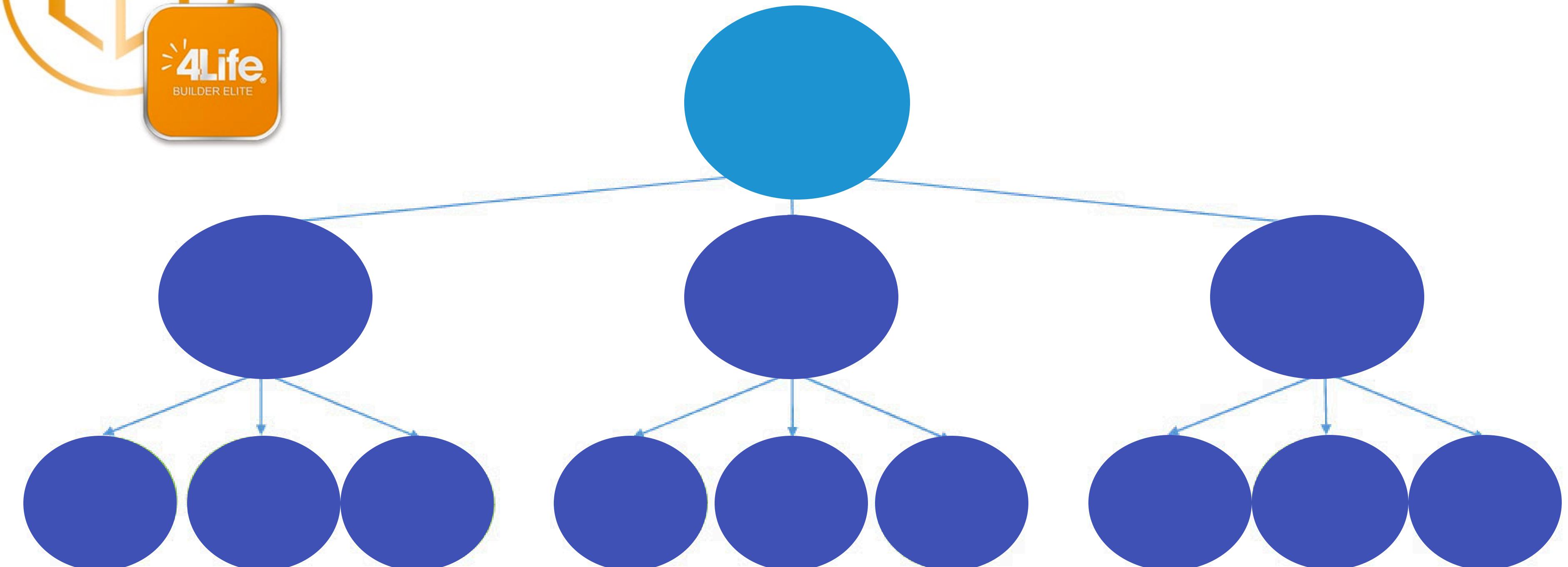


META 30 DIAS

PROMEDIO DE GANANCIA: \$ 480,000



YO Y MIS 9 ENVIAR EL ARCHIVO



META 60 DIAS
PROMEDIO DE GANANCIA: \$1,000,000



15 % P.L MAS 35 LP de regaloo



Bono RAPIDO X 3



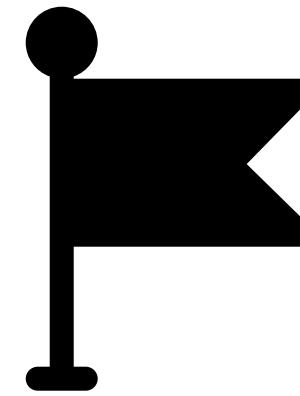
Bono CONSTRUCTOR

CON ESTRATEGIA DEL YO Y MIS 3

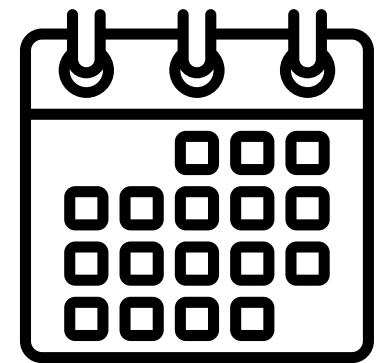
PROYECCION DE TU EXPANSION

RANGO	GANANCIA PROMEDIO	ACCION	VENTAS BRUTAS/M
ASOCIADO CONSTRUCTOR CONSTRUCTOR ELITE	\$120.000 - \$500.000		
DIAMANTE DIAMANTE ELITE	\$1.000.000 - \$3000.000		
PRESIDENCIAL / P ELITE	\$3.000.000 - \$14.000.000		
BRONCE	\$14.000.000 - \$20.000.000	1 ACCION	
BRONCE ELITE	\$20.000.000 - \$30.000.000	2 ACCIONES	
PLATA	\$30.000.000 - \$50.000.000	4 ACCIONES	
PLATA ELITE	\$50.000.000 - \$60.000.000	8 ACCIONES	
ORO	\$60.000.000 - \$80.000.000	16 ACCIONES	
ORO ELITE	\$80.000.000 - \$150.000.000	32 ACCIONES	
PLATINO	\$150.000.000 - \$500.000.000		1%
PLATINO ELITE	\$500.000.000 -		2%

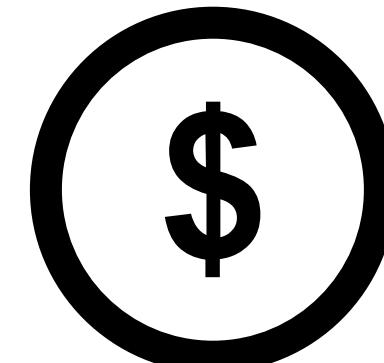
“LA SUMA DE CADA PEQUEÑA ACCIÓN QUE USTED EMPRENDA DIARIAMENTE EN SU NEGOCIO, ES LO QUE LLEVARA A CONVERTIR SUS SUEÑOS EN REALIDAD”



yo y mis 9



60 días



\$ 1.000.000



SISTEMA EDUCATIVO

QUE

CUANDO

CUANTO

COMO

ACCIONES DIARIAS

ENVIAR EL ARCHIVO

COMPROBAMOS

Establezca algunos compromisos para asegurar un comienzo con éxito. Su primer compromiso es conectarse 100 % al Sistema Educativo. Si usted se compromete a duplicar fielmente los pasos del Sistema Educativo, el funcionará para usted. La duplicación y la repetición son factores muy importantes para desarrollar una red sólida y productiva. Es sencillo el Sistema Educativo, pero nada se logra con sólo leer, hay que poner acción para producir resultado.



PUNTOS A CONSIDERAR:

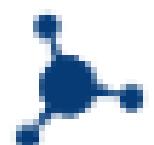
1. TRATA DE DEFINIR UN HORARIO PARA CRECER TU NEGOCIO
2. PARTICIPACIÓN ACTIVA EN P. LEALTAD, MINIMO 125LP
3. APOYO DE TU UP-LINE EN EL MODELAJE DE LOS 4 PASOS PARA CONSTRUIR LA RED CON EL OBJETIVO QUE LOS APRENDA LO ANTES POSIBLE.
4. ASISTENCIA A LAS RC SEMANALES
5. ESTUDIAR LA GUIA Y SEN UNIVERSIDAD

TAREA 3



SEN UNIVERSIDAD

- REGISTRAR EN SEN UNIVERSIDAD



MI TIENDA

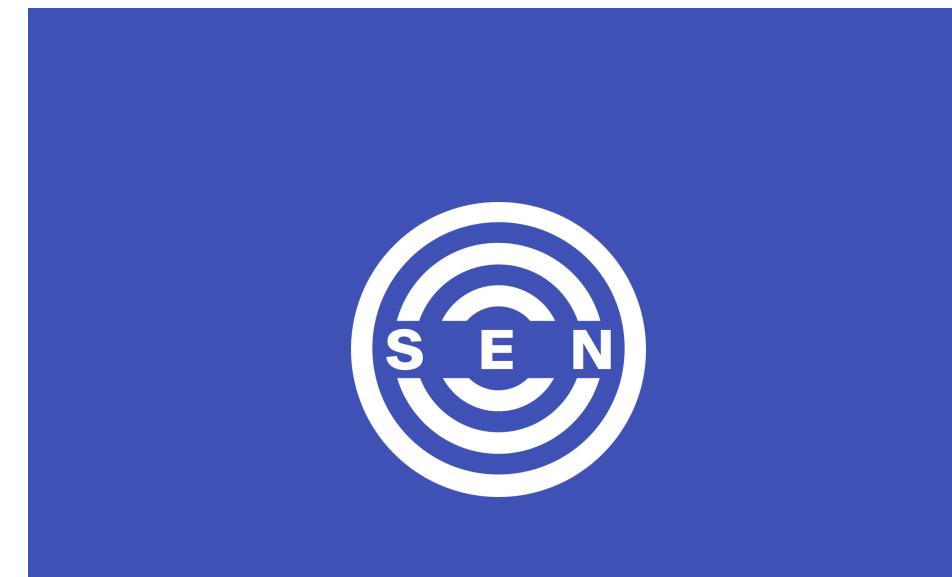
- Descargar 4LIFE app
- Te enseño a compartir el link de TU TIENDA



SEN BUILDER



Reunion central



CERTIFICADO DE COMPROMISO PARA IDENTIFICAR LOS DESARROLLADORES

Yo,..... me comprometo cona:

- Seguir los pasos de la guía
- Asistir y promover todas las reuniones y actividades
- Trabajar en equipo contigo para desarrollar la red
- Mantenerme activ@ y hacer mi consumo mensual
- Invertir mínimo de 10 horas semanales
- Hablar por lo menos con una persona al dia de la oportunidad

Los distribuidores de Redes de Mercadeo son empresarios independientes, no son empleados. Por esta razon, el compromiso debe ser con usted mismo, con su empresa que es su RED y con el futuro de su familia.

FIRMA DEL LIDER

FECHA

Yo, me comprometo con..... a apoyarle sin restricciones en el inicio de su negocio de red de mercadeo para que tenga éxito sin límites y cumpliré los siguientes compromisos:

- Llevar a cabo una planificación empresarial con el propósito de realizar un plan de acción para poner su negocio en marcha. Con este plan de trabajo definiremos su sueños, estableceremos metas, compromisos, desarrollaremos una lista de prospectos e invitaremos a estos a una reunión de oportunidad.
- Modelare como se da un plan hasta que lo aprenda.
- Enseñare con ejemplo todos los pasos de la Guía hasta que adquiera confianza y obtenga los conocimientos que le permiten lograr sus metas.

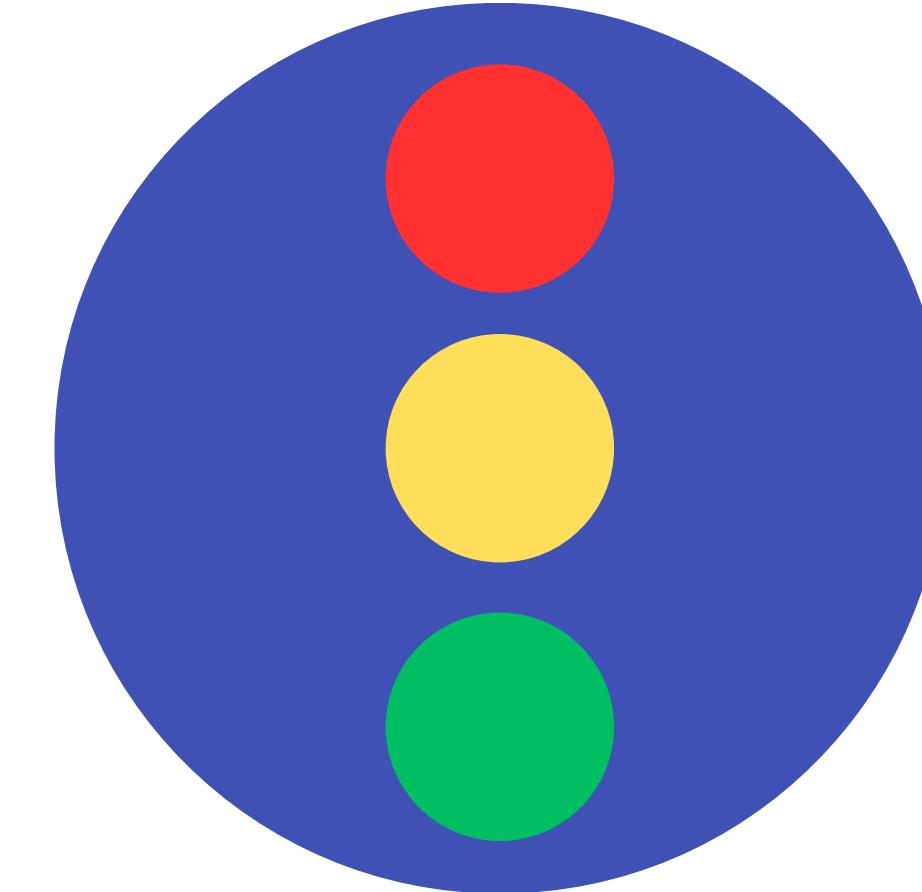
FIRMA DEL DISTRIBUIDOR

FECHA

LISTA



Escribe todos los nombres que se le ocurrente. Empieza con la familia, amigos, vecinos y personas que usted conoce a través del trabajo. Seguidamente haga una lista de personas que usted conoce indirectamente a través de sus actividades. Incluye también personas fuera de la ciudad y en el extranjero, a quienes puede patrocinar internacionalmente.



PUNTOS A CONSIDERAR:

- Anote un mínimo de cien (100) nombres.
- Aprende como agregar nuevos nombres continuamente.
- Obtenga referidos de aquellos que no se interesan en la oportunidad.
- No juzgue a nadie. Deje que ellos tomen la decisión, luego que usted le presenta la oportunidad.
- Preferiblemente enseñe la oportunidad primero, a aquellos que en su lista han demostrado ser personas exitosas. Luego presentalo a los demás.

TENER UNA LISTA ORGANIZADA

ENVIAR ARCHIVO

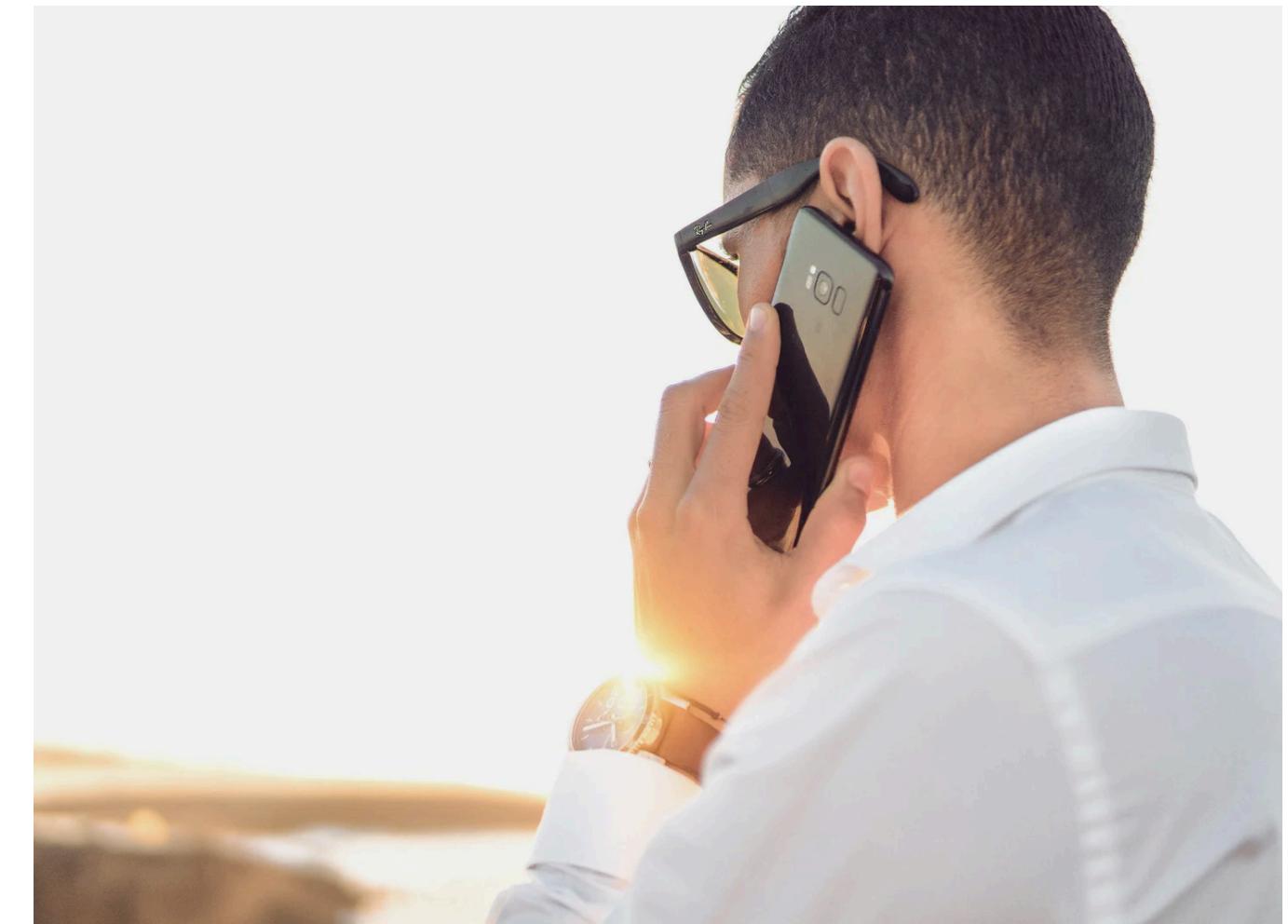
TAREA 4

NOMBRE	TELEFONO	CUIDAD	FECHA DE LA LLAMADA	FECHA DEL PLAN	RESPUESTA	PROXIMO CONTACTO
• 1						
• 2						
• 3						
• 4						
• 5						
• 6						
• 7						
• 8						
• 9						
• 10						
• 11						
• 12						
• 13						
• 14						
• 15						
• 16						
• 17						
• 18						
• 19						
• 20						

hasta llegar a **100**... entre mas grande esta tu **LISTA**, mas grande es tu **NEGOCIO**

INVITACION

UNA VEZ QUE TIENES IDENTIFICADOS A TUS PROSPECTOS, LA SIGUIENTE HABILIDAD ES APRENDER A INVITARLOS ADECUADAMENTE A CONOCER MÁS SOBRE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO. ESTA ES UNA HABILIDAD MUY IMPORTANTE PARA DESARROLLAR. ES LA HABILIDAD QUE TE INTRODUCE A LA INDUSTRIA DE NETWORK MARKETING.



PUNTOS A CONSIDERAR:

- NO DAR DETALLES ANTES DE LA REUNIÓN, ES UNA INVITACION.
- SIGUE EL MODELO.
- DEBEMOS APRENDER A IDENTIFICAR LA DIFERENCIA ENTRE INVITACIONES A EVENTOS DE NEGOCIOS Y SALUD.
- SE TU MISMO. MUCHAS PERSONAS SE CONVIERTEN EN ALGUIEN MAS CUANDO COMIENZAN A INVITAR.
- EL ENTUSIASMO ES CONTAGIOSO. ESCUCHA ALGO DE MÚSICA QUE TE INSPIRE. SONRÍE CUANDO HABLAS POR TELÉFONO.
- TE ASEGURO QUE TUS EMOCIONES POSITIVAS SE TRADUCIRÁN EN MEJORES RESULTADOS.
- PODEMOS INICIAR LEYENDO. RECUERDA QUE LA MADRE DEL APRENDIZAJE ES LA REPETICIÓN.

- SALUDO.
- PREGUNTO SI PUEDE ATENDERME.
- FORTALEZCO LA RELACION (RESALTA CUALIDAD).
- INVITACION (CORTA, CON EMOCION Y SINCERA).
- CIERRE (ESTABLECE LA FECHA, HORA Y DIA).



EJEMPLO

ENVIAR ARCHIVO



Hola..... (saludo)

Tiene un minuto?

..... I@ estoy llamando porque se que usted es un@ persona muy **TRABAJADOR@** y por eso quiero contarle que conocí un equipo de empresarios que me están enseñando como generar ingresos desde casa, pensé en usted porque estoy segur@ que podría interesarle. Justo aquí estoy con..... que es la persona que me esta enseñando, yo le

hable de usted y I@ quiere saludar

(Pasa a su lider)

LIDER

Hola mucho gusto!! Soy y estoy impactad@ de todo lo que me ha comentado (nombre del nuevo socio) ,me contó q usted es muy (cualidad o profesión) y por eso me encantaría conocerl@ y contarle los detalles de como miles de personas nos estamos beneficiando de esta gran comunidad que tiene mas de 22 años enseñándole a las personas en diferentes partes del mundo como producir ingresos desde casa . Te queda bien el día... a las ... y nos vemos en la sala de zoom para contarte todos los detalles ... ?

...PRACTIQUEMOS JUNTOS ...



AGENDA DE LLAMADAS

PRESENTACION DE LA OPORTUNIDAD

TIENE COMO PROPOSITOS PRINCIPALES:

- Llevar el mensaje de que existe una oportunidad llamada red de mercadeo a través de la cual se puede lograr la independencia financiera y hacer los sueños realidad.
- Promover el producto a través de sociabilizarlo y de dar a conocer testimonios.
- Modelar al anfitrión de la presentación y a las personas que asistan, como se conducen las presentaciones de oportunidades.
- Construir la relación entre el patrocinador, el anfitrión y las personas que asistan como invitados a la reunión.
- Desarrollo de liderazgo.
- Crear confianza y seguridad en los invitados de que no van a estar solos y que van a estar apoyados por SEN un equipo de profesionales en la industria de red de mercadeo, y un sistema que les va a enseñar como construir un negocio altamente productivo.

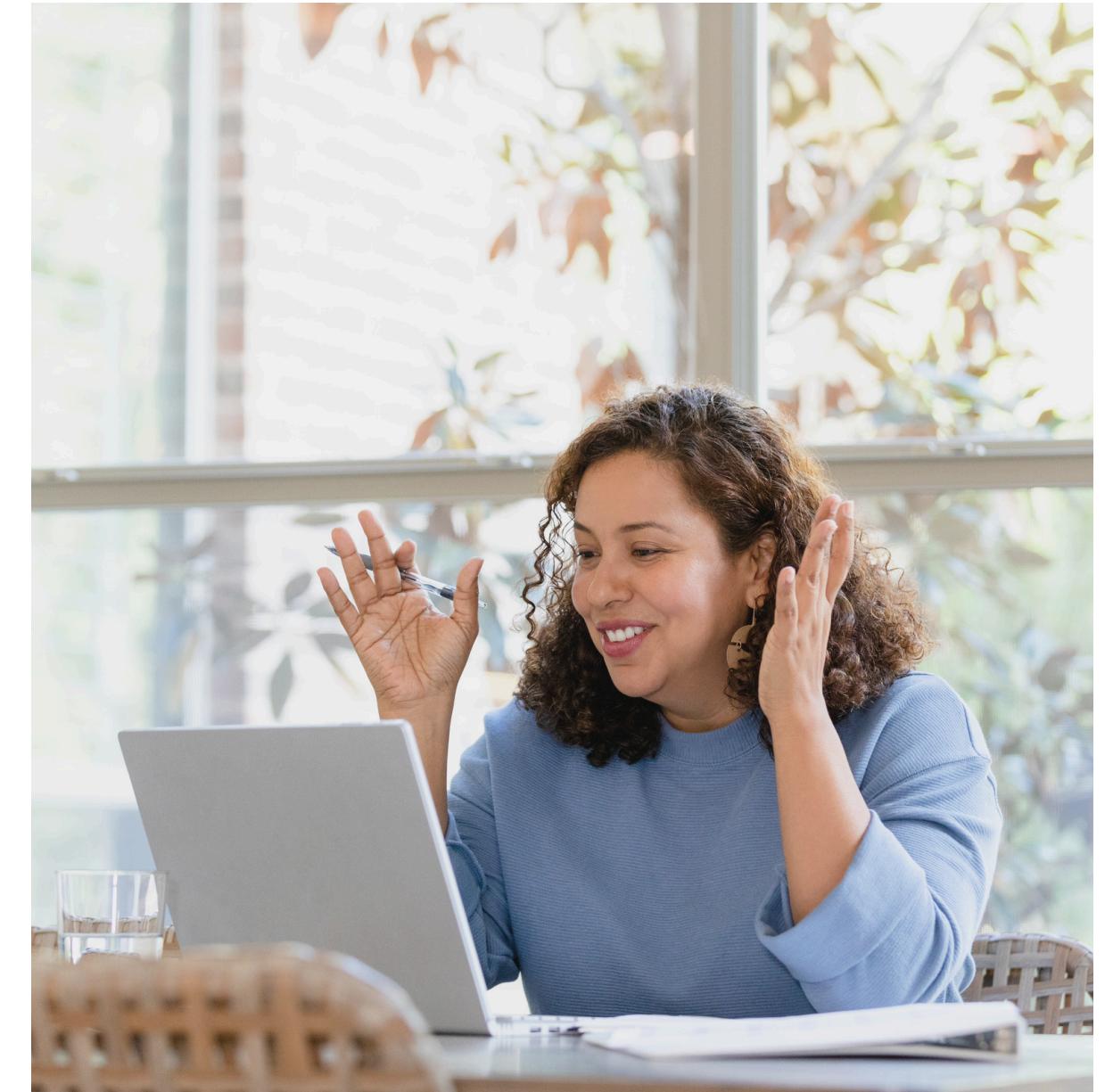


EN LA REUNION VIRTUAL

TENGA EN CUENTA

- El anfitrión da la bienvenida y solicita tener la Camara abierta
- Crea relación de confianza
- Edifica al ORADOR
- Toma nota y Graba la reunión del MODELAJE
- Durante la reunión, el Anfitrión debe tener la Camara abierta
- Asegura tener buena iluminación e internet

TU LO HACES Y EL OBSERVA
LO HACEN JUNTOS
EL LO HACE Y TU OBSERVA



-AUSPICIO
-VOLUMEN
-RELACIONES



**META:
PRESENTAME
UNA PERSONA
AL DIA**

SEGUIMIENTO

... si el prospecto no puede decidir al final del plan

‘PROVOQUE EL SEGUIMIENTO’
CON POSTURA Y AGENDA EN MANO



- Link- CIENCIA
- link- Mi Tienda
- Video 2 min del Producto

- link- CIENCIA
- link- Mi Tienda
- Video REVOLUCION DEL BIENESTAR

- Video Los beneficios de la industria
- link- CIENCIA
- link- Mi Tienda
- Video REVOLUCION DEL BIENESTAR
- Video 8 FORMAS DE GENERAR INGRESO
- Historia de éxito

TODO prospecto
interesado en el
negocio o los
productos, sale con
una información y **TU**
sales con una cita.

CONSULTE CON EL LIDER



EVALÚA CON TU LÍDER EL
NEGOCIO:

- PROYECCIONES DE CRECIMIENTO
- ESTRATEGIAS DE ACCIÓN
- NO INVENTAMOS NADA,
CONSULTAMOS LO QUE NO
SABEMOS

DUPLIQUESE

PLAN DE ACCION SEMANAL Y
HABITOS DE NETWORKER:

1. APRENDE
2. ENSEÑA
3. MODELA
4. DUPLICA



EL ÉXITO ESTA EN LA
DUPLICACION DEL
SISTEMA