



COMUNIDAD  
*esencial*

# EMPODERA A TUS LÍDERES

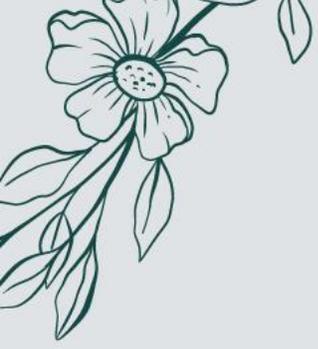
Apoyo y Educación para  
Distribuidores Independientes.

SISTEMA DE EMPRENDIMIENTO *esencial*





**Tu éxito o fracaso  
sólo depende de ti**



**Como upline  
nuestro trabajo  
es dar recursos,  
estímulos y  
ejemplo.**



# Quiero hacer el negocio ¿Ahora qué?

- 1. Clase de negocio o Foro-Chat
- 2. Clase Plan de Compensación
- 3. Formulario Filtro

Si la persona escogió  
Camino 1

Si la persona escogió Camino 2 ó 3

1. Llamada Pre-Inducción
2. Correo Post Llamada Pre-Inducción
3. Clase Introducción Pre-Grabada

Programa





# **Apoyo y Educación a DI según su rango**

# De Distribuidor Independiente a Premier

- Llévalos a las clases de negocio, plan de compensación y llamada Pre-Inducción de tu próximo líder Plata+
- Llévalos a Impulsando Tu Negocio y tu próximo Líder Plata+ será su mentor para aclarar sus dudas (en grupo)
- No tienes que hacer llamadas estratégicas hasta el rango de Plata (pero sí las puedes recibir a partir del rango de Élite)



# Plata

- Imparte clases de negocio, plan de compensación y llamadas Pre-inducción
- Lleva a sus DI a las clases y aclara sus dudas
- Planifica llamadas estratégicas con sus líderes (calificantes o no) a partir del rango de Élite
- Organiza Semana de Bienestar
- Organiza las rifas y la entrega de incentivos
- Se independiza del chat de WhatsApp de clientes mayoristas (Plata)



# Oro

- Las mismas actividades que los líderes Plata, y además:
- Organiza el Open Box grupal
- Se independiza del chat de WhatsApp de Distribuidores Independientes



# Platinos y Diamantes+

- Mentores de Mentores
- Imparte clases de negocio, plan de compensación y llamadas de Pre-inducción
- Lleva a sus distribuidores a Impulsando Tu Negocio y apoya a sus líderes Plata para que sean buenos mentores
- Planifica llamadas estratégicas con sus líderes calificantes (+ líderes de su estructura)
- Imparte mentorías grupales (semanales o quincenales)





**Apoyo y Educación a DI según  
el camino que escogieron de  
parte del mentor.  
Líder Plata+**

# Camino 1

- Requisitos: Orden mínima de 100+ PV en el LRP (preferiblemente 125+PV antes del día 15 del mes)
- Rango y expectativa de tiempo:
  - Élite (+6 meses)
- Horas de trabajo semanal: 3-5 horas
- Ingreso aprox. \$300 (Élite)
- Actividades requeridas:
  - Lleva prospectos a las clases de sus uplines
  - Inscribe (para resultados rápidos, mínimo 4 al mes)
  - Los agrega a las plataformas educativas de sus uplines
  - Seguimiento ocasional con sus inscritos



# Apoyo a DI Camino 1

- Invitarlos a registrarse a este curso (solo debe ver 4 módulos)
  - Preparar
  - Invitar
  - Inscribir
  - Semana de Bienestar
- Acompañarlos en las actividades correspondientes para su camino en cada módulo.
- Asegurarte que entiendan el BIR y BP3
- Estar pendiente de sus colocaciones
- Proveerles la agenda de clases para sus prospectos (clase intro y negocio)
- Apoyo y seguimiento de sus nuevos miembros (agregarlos al WhatsApp, registrarlos en tu comunidad educativa, darles Consulta de Bienestar, apoyar con incentivos)
- Aclarar sus dudas

Se puede diseñar un acuerdo por escrito para definir los términos y condiciones del apoyo a sus distribuidores Camino 2 ó 3



# Camino 2

- Requisitos: Orden mínima de 100+ PV en el LRP (preferiblemente 125+PV antes del día 15 del mes)
- Rango y expectativa de tiempo:
  - Élite 3 meses
  - Plata 12+ meses
  - Oro 24+ meses
- Horas de trabajo semanal: 12-25 horas
- Ingreso aprox. \$800 y \$4,800 (Premier-Oro)
- Actividades requeridas:
  - Prospectar e inscribir (para ver resultados rápidos, min 4 al mes)
  - Inscribir personas que quieren hacer el negocio (mínimo 1 al mes)
  - Dar mínimo 2 clases intro a la semana y 1 de negocio
  - Conectarse y participar en las mentorías del equipo
  - Invertir tiempo y recursos en formación de producto, negocio y desarrollo personal
  - Apoyo, educación y seguimiento a su equipo



# Camino 3

- Requisitos: Orden mínima de 100+ PV en el LRP (preferiblemente 150+PV antes del día 5 del mes)
- Rango y expectativa de tiempo:
  - Élite 2+ meses
  - Plata 6+ meses
  - Oro 1 a 3 años
- Horas de trabajo semanal: 30-40 horas
- Ingreso aprox. \$4,800 a \$16,400 (Oro-Diamante)
- Actividades requeridas:
  - Prospecta diario
  - Inscribe mínimo a 4 personas al mes
  - Imparte clases
  - Se asocia con un camino 3 al mes (mínimo)
  - Conectarse y participar en mentorías de equipo o las ve grabadas
  - Invierte tiempo y recursos en formación de producto y desarrollo personal
  - Asiste a eventos locales, nacionales e internacionales de la empresa
  - Llamadas estratégicas con upline y downline (a partir de Premier)
  - Seguimiento y apoyo a su equipo
  - Trabajo diario en su crecimiento personal y hábitos de éxito



# Apoyo a DI Camino 2 y 3

- Invitarlos a registrarse a este curso (Deben ver todos los módulos)
- Acompañarlos en las actividades correspondientes en cada módulo
- Asegurarse de que entiendan el plan de compensación
- Llevarlos por el Flujo de Independencia
- Llamadas estratégicas
- Darlas: A partir de Plata
- Recibir las: A partir de Élite
- Apoyarlos con incentivos (rifas, LRP, etc.)
- RECOMENDACIÓN
  - Incentivar la asistencia a los eventos locales, nacionales e internacionales de la compañía
    - Rango DI a Ejecutivo
      - El líder Plata+ cubre el 100% hasta 3 meses
    - Rango Élite a Premier
      - El líder Plata cubre 50% y el Pat de inscripción Élite o Premier el otro 50% hasta 3 meses
    - Rango Plata+
      - DI Plata+ cubre el incentivo
- Aclarar sus dudas





**Lo que necesitas hacer**





# Llamadas estratégicas

## A partir del rango Plata

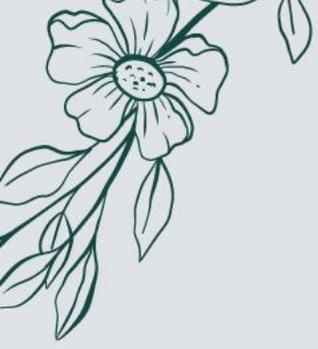
- 1 vez a la semana
- Procura mismo día y hora cada semana
- Medio tiempo: 30 minutos
- Asegúrate de que se comprometan a cumplir todas las actividades antes de la próxima llamada
- Tiempo completo 1 hora



# Paso 1

- Preguntas de descubrimiento
  - Cuéntame de...
  - ¿Cómo te has sentido esta semana en el negocio?
  - ¿Cuál es el reto más grande que has tenido esta semana?





## Paso 2

- Revisar las actividades que se acordaron en la llamada anterior



# Paso 3

- Diagnóstico
  - Prospección, seguimiento, objeciones y cierres
  - Impartir clases o lugar donde llevan a sus prospectos
  - Redes sociales (generación de contenido)
  - Seguimiento, apoyo y educación a CM
  - Seguimiento, apoyo y educación a DI (empoderamiento del equipo y crecimiento)



# Paso 4

- Metas del mes (enseñarles principios básicos de estrategia)
- Avance de rango (personal o de otro líder)
  - Revisar juntos el árbol gráfico (pendiente de colocaciones y excepciones)
  - Cuáles son las piernas que le van a calificar
  - Cuáles son los incentivos
  - Ayudarlos a hacer un road map de rango
- Solidificar rango
- Bono del poder de 3 y Bono de Empoderamiento

## Planificador de Rangos

PREMIER		100 VP & 5,000 VO - 2 líneas Ejecutivas	
<b>PLATA</b>			
		100 VP - 3 líneas Élite	
<b>CONSTRUCTOR 1:</b>		<b>CONSTRUCTOR 1:</b>	
<input type="radio"/> META: EJECUTIVO + (2,000 VO) <input type="radio"/> META: ÉLITE + (3,000 VO)		<input type="radio"/> META: EJECUTIVO + (2,000 VO) <input type="radio"/> META: ÉLITE + (3,000 VO)	
<input type="radio"/> Leyó el Planificador de Rangos <input type="radio"/> Miró o asistió a una Capacitación de Lanzamiento		<input type="radio"/> Leyó el Planificador de Rangos <input type="radio"/> Miró o asistió a una Capacitación de Lanzamiento	
<b>VOLUMEN REQUERIDO</b>	<input type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000	<b>VOLUMEN REQUERIDO</b>	<input type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000
Escribe todo el volumen de Autoenvíos (LRP) actualmente programado	—	Escribe todo el volumen de Autoenvíos (LRP) actualmente programado	—
<b>VOLUMEN NECESARIO</b>	=	<b>VOLUMEN NECESARIO</b>	=
Divide el volumen necesario entre el volumen promedio de cada clase (el objetivo es 1000)	÷	Divide el volumen necesario entre el volumen promedio de cada clase (el objetivo es 1000)	÷
<b>CLASES NECESARIAS/ PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b>	»	<b>CLASES NECESARIAS/ PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b>	»
<b>CLASES PROGRAMADAS</b>		<b>CLASES PROGRAMADAS</b>	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
<b>PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b> Marca el número previsto.		<b>PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b> Marca el número previsto.	
<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10		<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10	
<b>CONSTRUCTOR 3:</b>		<b>CONSTRUCTOR 3:</b>	
<input type="radio"/> META: ÉLITE + (3,000 VO)		<input type="radio"/> META: ÉLITE + (3,000 VO)	
<input type="radio"/> Leyó el Planificador de Rangos <input type="radio"/> Miró o asistió a una Capacitación de Lanzamiento		<input type="radio"/> Leyó el Planificador de Rangos <input type="radio"/> Miró o asistió a una Capacitación de Lanzamiento	
<b>VOLUMEN REQUERIDO</b>	<input type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000	<b>VOLUMEN REQUERIDO</b>	<input type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000
Escribe todo el volumen de Autoenvíos (LRP) actualmente programado	—	Escribe todo el volumen de Autoenvíos (LRP) actualmente programado	—
<b>VOLUMEN NECESARIO</b>	=	<b>VOLUMEN NECESARIO</b>	=
Divide el volumen necesario entre el volumen promedio de cada clase (el objetivo es 1000)	÷	Divide el volumen necesario entre el volumen promedio de cada clase (el objetivo es 1000)	÷
<b>CLASES NECESARIAS/ PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b>	»	<b>CLASES NECESARIAS/ PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b>	»
<b>CLASES PROGRAMADAS</b>		<b>CLASES PROGRAMADAS</b>	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
<b>PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b> Marca el número previsto.		<b>PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b> Marca el número previsto.	
<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10		<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10	



## Paso 5

- Definir las actividades de las próximas 2 semanas
  - ¿Cómo las vas a lograr?
  - ¿Cuándo las completarás?
  - ¿Cómo puedo ayudarte?





P

### Preparar:

- Asistir a una mentoría
- Revisar lista de nombres
- Organizar agenda semanal para participantes del PIPIA

I

### Invitar:

- A clase intro, Consulta de Bienestar o clase de negocio
- Enviar muestra (opcional)

P

### Presentar:

- Impartir clases
- Apoyar a tus líderes a dar clases

I

### Inscribir:

- Lograr un número específico de inscripciones personales
- Activar gente en LRP

A

### Apoyo y Educación:

- Presentar el calendario para clientes mayoristas. Open Box, Consultas de Bienestar, etc.





## Paso 6

- Escribir las actividades a realizar (utilizar una plataforma existente como Excel o Trello)



# Paso 7

- Recordatorios importantes:
  - Próximos eventos
  - Promociones del mes
  - Anuncios de la compañía



# Tips para mentorear

- Enfócate en soluciones y no en problemas
- Lleva valor y construye una relación de confianza
- Motiva y edifica
- Invítalos a invertir tiempo en su desarrollo personal
- Reconoce sus triunfos





# Apoyar vs Inhabilitar





# Esto es un negocio para líderes y emprendedoras

