**Checklist DI Camino 1**

* Invitarlos a registrarse a este curso (sólo 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

**Checklist 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 que entiendan el plan de compensación
* Llevarlos por el Flujo de Independencia
* Llamadas estratégicas
* Darlas: A partir de Plata
* Recibirlas: A partir de Élite
* Apoyarlos con los 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