**Pruebas para tu nuevo líder Camino 3**

En dōTERRA es fundamental aprender cómo colocar a las personas correctamente. Al diseñar nuestra organización de forma estratégica, no sólo podremos maximizar los bonos del plan de compensación, sino que también tendremos libertad de tiempo.

Cuando hablamos con nuestro nuevo miembro, este debe escoger básicamente entre las siguientes opciones

Sólo usar los productos:

**Cliente mayorista**

Compartir los productos ocasionalmente:

**Camino 1** Compartir los productos frecuentemente

**Camino 2** Construir un negocio

**Camino 3** Las personas que escojan el Camino 3 deben ser nuestros socios más importantes, nuestros líderes frontales, los más comprometidos y capaces, los que van a ir con nosotros hasta el final.

Lamentablemente en las palabras cabe todo, y a veces una persona dice que es un Camino y en realidad no lo es (o no está dispuesta a hacer lo que se necesita en ese Camino). Como esto es un negocio, es importante que tengamos las reglas claras para evitar malos entendidos en el futuro, nosotros podemos buscar maneras de “probar” que esa persona es realmente el Camino que escogió.

A continuación, encontrarás algunas ideas. No tienes que aplicarlas todas, puedes escoger 1 ó 2. Lo importante es que recuerdes que tienes 13 días para probar el Camino de una persona porque es el tiempo que nos da dōTERRA para colocarlo estratégicamente en nuestra organización.

*Antes de probar a tu nuevo miembro (que escogió el Camino 3), puedes enviarle un cuestionario (en Google Form) con algunas preguntas que te ayuden a evaluar su situación actual.*

**EJEMPLOS DE PREGUNTAS**

**¿Te consideras apasionado por dōTERRA y las soluciones naturales?**

SI / NO

**¿Has tenido un negocio propio o emprendido anteriormente?**

SI / NO

**¿Tienes experiencia en ventas?**

SI / NO

**¿Eres extrovertido y te gusta socializar?**

SI / NO

**¿Usas con frecuencia redes sociales?**

SI / NO

**¿Has trabajado liderando equipos?**

SI / NO

**¿Estás dispuesto a educarte constantemente sobre producto y negocio?**SI / NO

**¿Estás dispuesto a invertir aprox $200 mensuales en tu negocio?**

SI / NO

**¿Tienes disponibilidad inmediata para comenzar a trabajar?**

SI / NO

**Si la persona responde SÍ en la mayoría de las preguntas, probablemente esté en el Camino correcto. También puedes hacer algunas preguntas abiertas:**

*· En tu hogar ¿De dónde viene tu fuente de ingresos?*

- Únicamente de parte de mi pareja

- Únicamente de mi parte  
- Ambos trabajamos

*· ¿Cuál es tu ocupación actual?*

*· ¿Cuántas horas puedes dedicarle al negocio semanalmente?*

- De 1 a 5 horas a la semana  
- De 15 a 20 horas a la semana (medio tiempo)  
- De 25 a 40 horas a la semana (tiempo completo)

*· ¿Por qué quieres trabajar en dōTERRA? ¿Cuáles son tus expectativas?*

**OTRAS IDEAS DE PRUEBAS**

**Pídele que elabore su lista de 100 personas en 2 días**

**Evaluación:** Rapidez en ejecución y # de personas en su círculo caliente y tibio.

**Planifiquen juntos una Clase Intro y pídele que invite al menos 5 personas.**

**Evaluación:** Capacidad de invitar sin entrenamiento e influenciar a su círculo caliente.

**Pídele que vea la clase de plan de compensación y posteriormente conversen sobre los bonos**

**Evaluación:** Deseo de conocer cómo se gana dinero y el tipo de preguntas que hace ¿Entendió todo o casi todo? ¿Está perdid@? ¿Cuál es el nivel de sus preguntas?

**Dile que escriba 3 objetivos para el próximo mes y que diseñe un calendario de trabajo para lograrlo**

**Evaluación:** Capacidad de organización y planificación

**Envíale el link de un podcast de emprendimiento o un Ted Talk sobre creencias limitantes y reúnanse a los 2 días a comentarlo**

**Evaluación:** capacidad de análisis y sacar conclusiones inteligentes

La idea es evaluar a tu nuevo distribuidor y determinar su **disposición** a realizar las tareas, su **responsabilidad**, su **actitud** hacia los nuevos retos, etc. Asimismo observa la manera cómo enfrenta las situaciones, si las resuelve o presenta excusas. Estos serán indicadores que te darán cierta noción sobre las cualidades de tu nuevo distribuidor con respecto al negocio.

Sin embargo, toma en cuenta que **los líderes no nacen, se hacen**, y aunque no lo sepa hacer todo bien, si es comprometido y muestra ciertas capacidades, lo demás lo puede ir aprendiendo en el camino.

Trata tu negocio cómo lo que es, un negocio, y escoge muy bien a las personas que van a trabajar de tu mano, en él.

**Los 3 caminos**

**TIPOS DE DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE**

**CAMINO 1. Compartidor Ocasional**

*(sin acompañamiento)*

**Distribuidor independiente que desea ganar lo suficiente para que sus productos se paguen solos**

**Características**

Realiza órdenes mensuales **+100 PVs** en el LRP (lo mínimo requerido)  
Puede ganar 2 Bonos del Plan de Compensación: Bono por ventas al detal y Bono de inicio rápido (eventualmente BP3 y bono uninivel)

**Actividades requeridas**

Llevar prospectos a las clases de sus uplines y compartir su experiencia.  
Inscribirlos (recomendación para ver resultados rápidos: mínimo 4 personas al mes).  
Agregarlos a las plataformas educativas de sus uplines.

Seguimiento ocasional a las personas que están debajo de su organización.

**Apoyo del Pat. de Colocación y/o Inscripción**

*Para el Camino 1*

*Acceso parcial* a IMPULSANDŌ TU NEGOCIO (Cumpliendo con la orden mensual de +100 PVs) Grupo de Whatsapp o Telegram para Distribuidores Aclaratoria de dudas y preguntas ocasionales

*Para los miembros inscritos por el Camino 1*

Acceso de sus prospectos a las clases.  
Apoyo, educación y seguimiento a sus miembros Participación de sus miembros a los incentivos del equipo.

**Inversión de tiempo**

3 - 5 horas por semana

**Rango máximo que puede optar:**

**ÉLITE**

Ingreso promedio mensual: **$300 (en +6 meses)**

**OJO:** *Si un camino 1 tiene la bendición de inscribir (o que le coloquen) un Camino 2 o 3, sus ingresos pueden aumentar considerablemente este monto*

**CAMINO 2. Compartidor Regular** *(con acompañamiento)*

**Distribuidor Independiente que desea complementar sus ingresos**

**Características**

Órdenes mensuales **+125 PVs** en el LRP (preferiblemente 150 PVs) antes del 15  
Puede ganar todos los bonos del Plan de Compensación (Bono por ventas al detal, BIR, BP3, Bono Uninivel y Bonos por Liderazgo)

**Actividades requeridas**

Prospectar e inscribir (para ver resultados rápidos, mínimo 4 personas al mes).  
Inscribir personas que quieran hacer el negocio (mínimo 1 persona al mes).

Dar un mínimo de 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 las personas de su organización **(inscritos personalmente o no).**

**Apoyo del Pat. de Colocación y/o Inscripción**

*Para el Camino 2*

*Acceso total* a IMPULSANDŌ TU NEGOCIO  
(Cumpliendo con la orden mensual de +125 PVs)  
Grupo de Whatsapp o Telegram para Distribuidores  
Llamadas después de finalizar los cursos  
Dependiendo del rango, llamadas estratégicas (quincenales o mensuales)

Colocación estratégica de personas inscritas por tus uplines en tu organización (opcional)

*Para los miembros inscritos por el Camino 1*

Acceso a clases y programas de apoyo y educación

Participación de sus miembros a los incentivos del equipo

**Inversión de tiempo**

15 - 25 horas por semana (trabajo medio tiempo)

**Rango máximo que puede optar:**

**ORO**

Ingreso promedio mensual: **$800 - $4.800 (en +24 meses)**

**OJO:** *Si un camino 2 tiene la bendición de inscribir  
(o que le coloquen) un Camino 2 o 3, sus ingresos pueden aumentar considerablemente este monto*

**CAMINO 3. Constructor**

**Distribuidor Independiente que desea eventualmente reemplazar y multiplicar sus ingresos.**

**Esta persona suele ser comprometida o capaz (o ambos)**

**Características**

**Tiene VISIÓN + TIEMPO + HABILIDADES**

(Proyección) (Compromiso) (Capacidades)  
Realiza órdenes mensuales **+150 PVs en el LRP antes del 5 del mes**

Puede ganar todos los bonos del Plan de Compensación  
(Bono por ventas al detal, BIR, BP3, Bono Uninivel, Bonos por Liderazgo y Bono de Fundador -si aplica-)

**Actividades requeridas**

Prospectar a diario.  
Inscribir mínimo 4 personas al mes.  
Dar mínimo 4 clases a la semana (Intro, Consulta de Bienestar, clase de negocio, Plan de compensación, Educación de producto y Mentorías -a partir de determinado rango-).  
Asociarse con al menos una persona Camino 3 al mes.  
Conectarse y participar en todas las mentorías del equipo (o verlas grabadas).  
Invertir tiempo y recursos en cursos o talleres de formación en producto, negocio y crecimiento personal.  
Asistir a los eventos locales, nacionales e internacionales de la compañía.

Llamadas estratégicas con upline y downline (a partir del rango de Premier).  
Seguimiento y apoyo a las personas de su organización (inscritos personalmente o no).  
Trabajo diario en su crecimiento personal y hábitos de éxito.

**Apoyo del Pat. de Colocación y/o Inscripción**

*Para el Camino 3*

*Acceso total* a IMPULSANDŌ TU NEGOCIO (Cumpliendo con la orden mensual de +150 PVs).  
Grupo de Whatsapp o Telegram para Distribuidores.  
Llamadas después de finalizar los cursos.  
Dependiendo del rango, llamadas estratégicas (semanales o quincenales).

Asesoría personalizada y frecuente con base en tus metas.  
Colocación estratégica de personas inscritas por tus uplines en tu organización (opcional).

*Para los miembros inscritos por el Camino 3*

Acceso a clases y programas de apoyo y educación.

Participación de sus miembros a los incentivos del equipo.

**Inversión de tiempo**

30 - 40 horas por semana (trabajo tiempo completo)

**Rango máximo que puede optar:**

**DIAMANTE - DIAMANTE PRESIDENCIAL** *-el más alto de la compañía-*

Ingreso promedio mensual: **8.500K - +$60K (en +3 años)**