



# PLANIFICACION EMPRESARIAL

SOCIAL ECONOMIC NETWORKER

DALE LA BIENVENID@ **AL**

# CAMBIO

**EMPRESARIO  
TRADICIONAL**

**EMPRESARIO RED  
DE MERCADEO**

\$\$\$\$\$\$\$\$ ←	<b>INVERSION</b>	→	consumo PERSONAL
\$\$\$\$\$\$\$\$ ←	<b>RIESGO</b>	→	CERO
Limite geografico ←	<b>EXPANSION</b>	→	Alcance GLOBAL
\$\$\$\$\$\$\$\$ ←	<b>NOMINA</b>	→	CERO
\$\$\$\$\$\$\$\$ ←	<b>TECNOLOGIA</b>	→	CERO
\$\$\$\$\$\$\$\$ ←	<b>INVENTARIO</b>	→	CERO
\$\$\$\$\$\$\$\$ ←	<b>COSTO OPERATIVO</b>	→	consumo PERSONAL

# 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

+ SEN

+TU

INFRESTRUCTURA

PRODUCTOS PATENTADOS

25%

25%

25%

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.

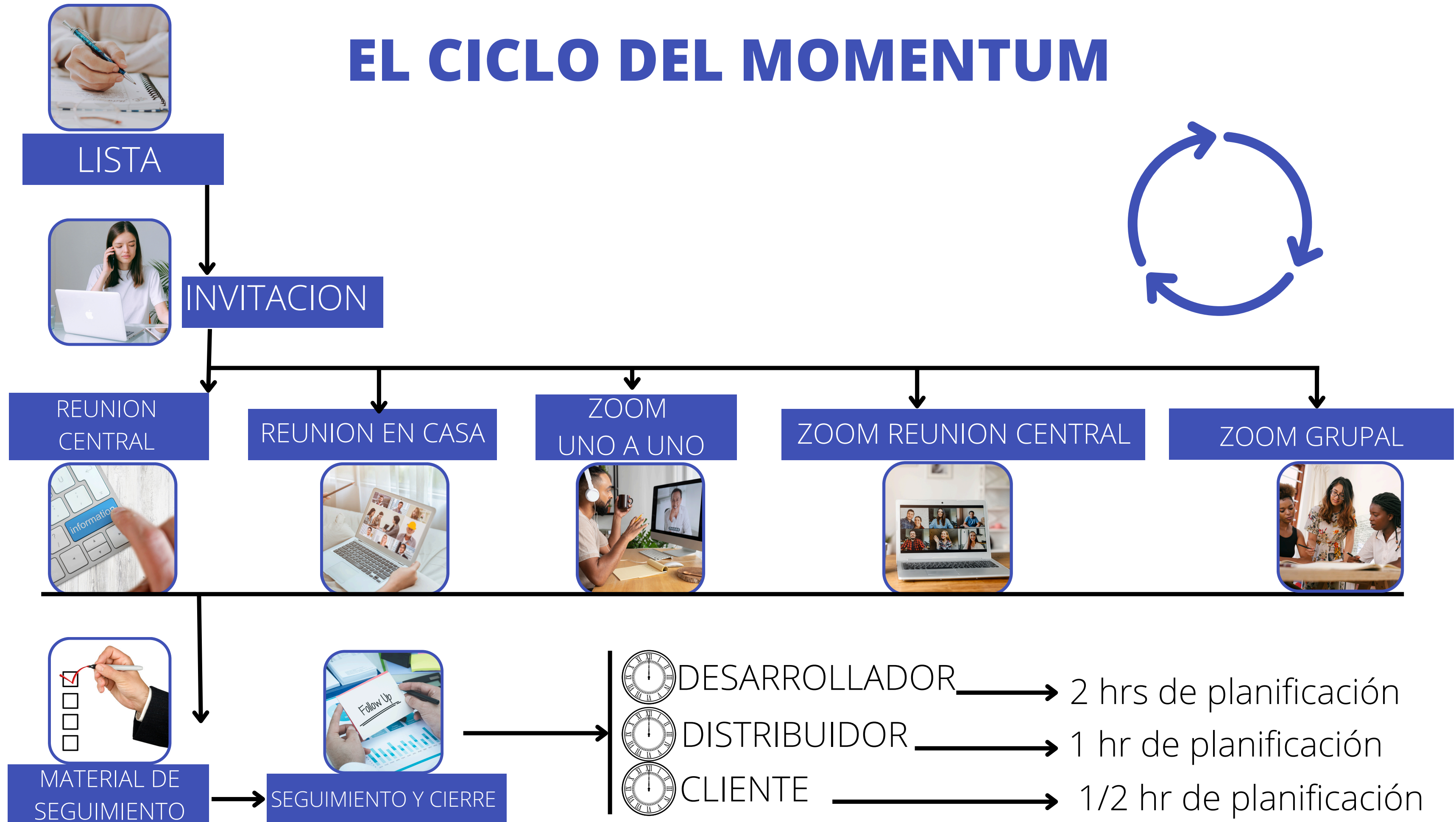
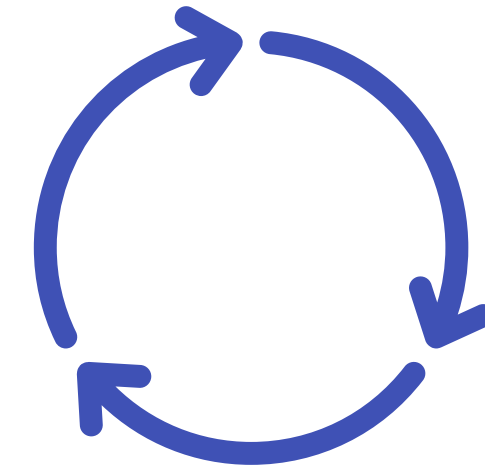
- 01 Define tus sueños**
- 02 Establezca sus metas**
- 03 Determine sus compromisos**
- 04 Haga una lista de prospectos**
- 05 Invite a sus prospectos**
- 06 Presente la oportunidad**
- 07 Dé seguimiento**
- 08 Consulte su upline**
- 09 Dupliquese**

## 9 PASOS PARA

---

## *la duplicación*

# EL CICLO DEL MOMENTUM



# SUEÑO

SUEÑO + LUCHA = PREMIO



¡LA RAZÓN REAL POR LA CUAL  
ESTÁS DISPUESTO A EMPRENDER!

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



*"Si lo sueñas lo puede lograr"*



Vision Abordo

# ESCRIBE TUS SUEÑOS

TE CUENTO MIS SUEÑOS Y PORQUÉ TOMÉ LA DECISIÓN DE HACER PARTE DE ESTE GRAN EQUIPO

TAREA 1

# HAGA TU MAPA DE SUEÑOS

VISUALIZA TUS SUEÑOS  
HASTA LOGRARLOS



# METAS

LAS METAS PROVEEN DIRECCIÓN. DESDE LA POSICIÓN DONDE USTED ESTÁ AHORA Y MIRANDO HACIA SUS SUEÑOS, LAS METAS SIRVEN PARA MARCAR LA DISTANCIA MÁS CORTA ENTRE ESTOS DOS PUNTOS.



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



# DIAMANTE

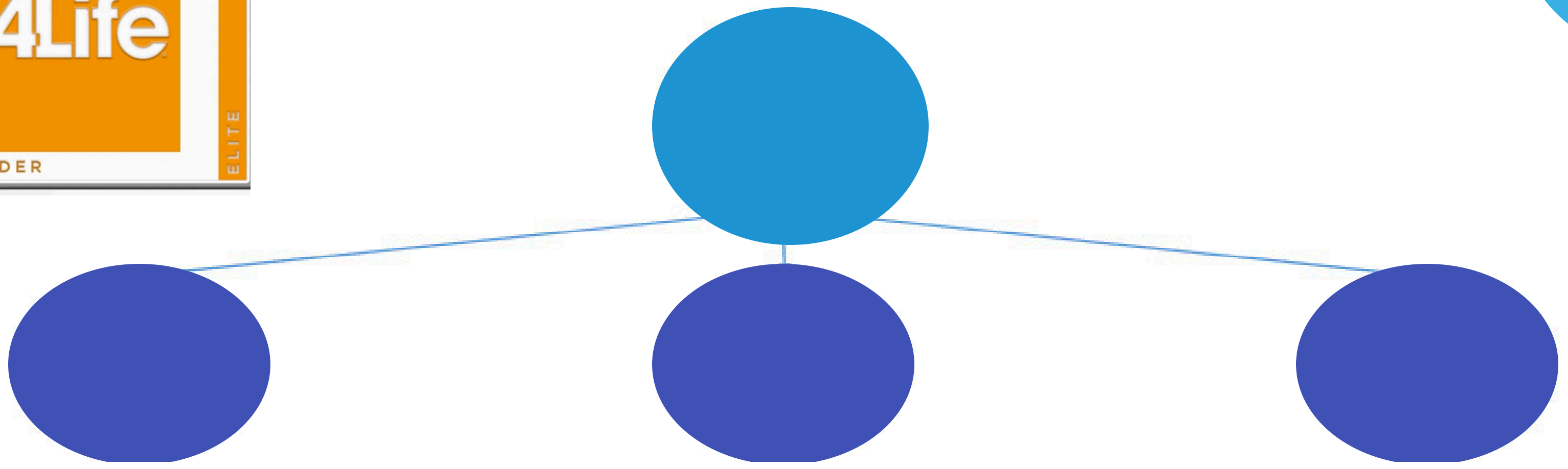


- 6 FRONTALES
- 3000 PUNTOS DE VOLUMEN
- INGRESO PROMEDIO DE \$1,500,000/ \$3,000,000



# YO Y MIS 3

TAREA 2



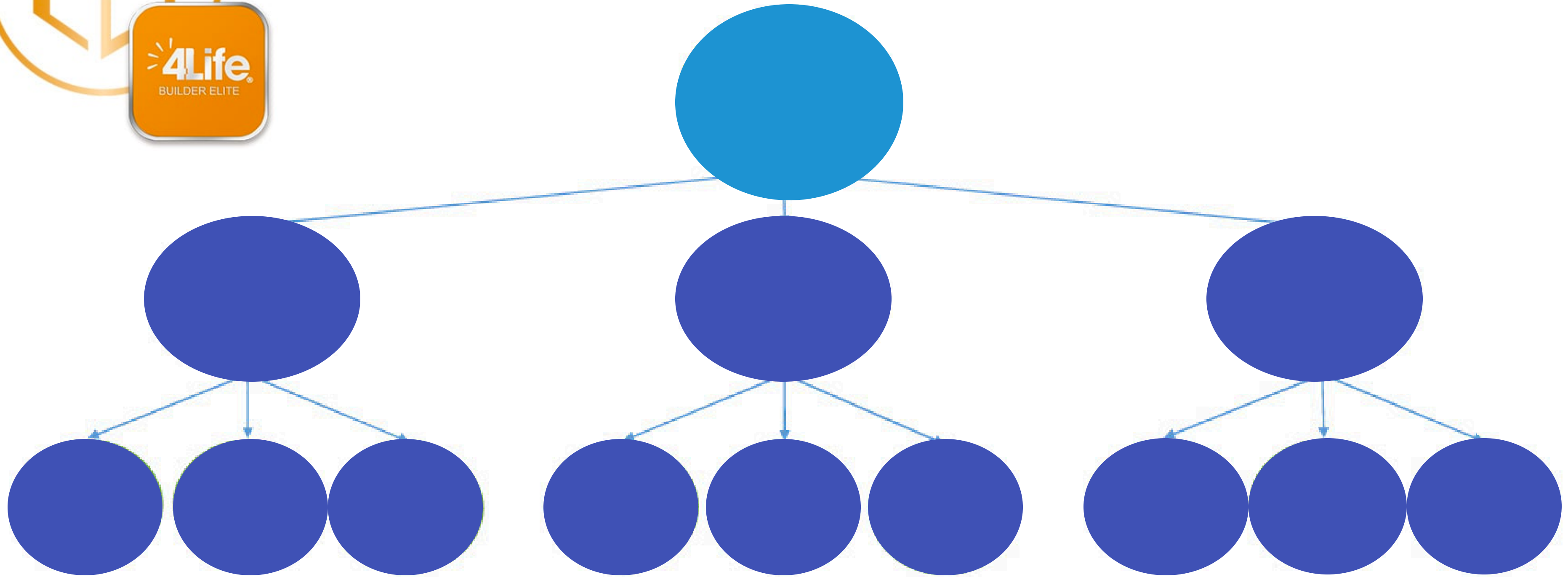
## META 30 DIAS

PROMEDIO DE GANANCIA: \$ 480,000



# YO Y MIS 9

## ENVIAR EL ARCHIVO



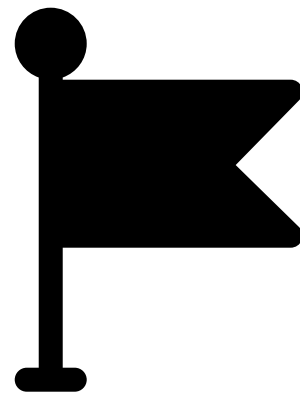
# META 60 DIAS

PROMEDIO DE GANANCIA: \$1,000,000

# PROYECCION DE TU EXPANSION

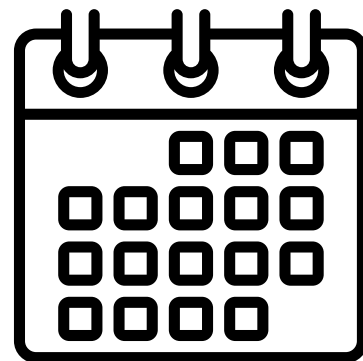
<b>RANGO</b>	<b>GANANCIA PROMEDIO</b>	<b>ACCION</b>	<b>VENTAS BRUTAS/M</b>
ASOCIADO CONSTRUCTOR CONSTRUCTOR ELITE	<b>\$120.000 - \$500.000</b>		
DIAMANTE DIAMANTE ELITE	<b>\$1.000.000 - \$3000.000</b>		
PRESIDENCIAL / P ELITE	<b>\$3.000.000 - \$14.000.000</b>		
BRONCE	<b>\$14.000.000 - \$20.000.000</b>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

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



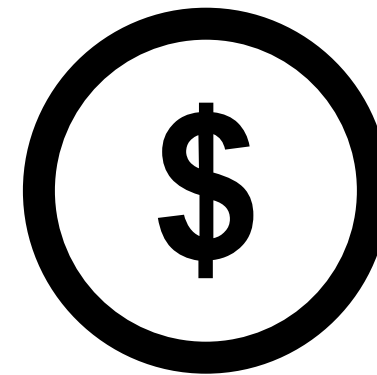
yo y mis 9

**QUE**



60 días

**CUANDO**



\$ 1.000.000

**CUANTO**



SISTEMA EDUCATIVO

**COMO**



# COMPROMISO

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, él 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 solo 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 150LP
3. Apoyo de tu UP-Line en el modelaje de los 4 pasos para construir la red con el objetivo de que los aprenda lo antes posible.
4. Asistencia a las RC Semanales
5. Estudiar la Guia y SEN UNIVERSIDAD



## SEN UNIVERSIDAD

- REGISTRAR EN SEN UNIVERSIDAD



## MI TIENDA

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



Comparte tu descuento



## SEN BUILDER



## Reunion central



# CERTIFICADO DE COMPROMISO PARA IDENTIFICAR LOS DESARROLLADORES

**Yo,..... me comprometo con .....a:**

- 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 día de la oportunidad

**Los distribuidores de Redes de Mercadeo son empresarios independientes, no son empleados. Por esta razón, 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.

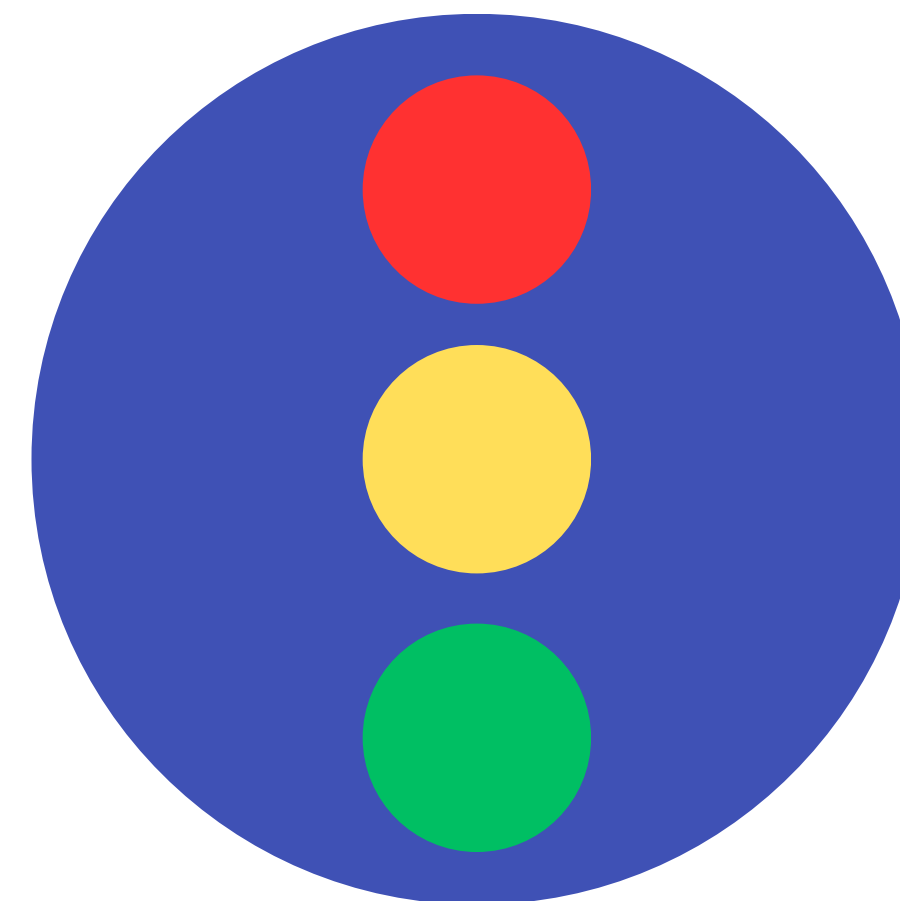
\_\_\_\_\_  
FIRMA DEL DISTRIBUIDOR

\_\_\_\_\_  
FECHA

# LISTA



Escribe todos los nombres que se le ocurren. 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 cómo 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 les presenta la oportunidad.
- Preferiblemente, enseñe la oportunidad primero a aquellos que en su lista han demostrado ser personas exitosas. Luego, preséntalo a los demás.

# TENER UNA LISTA ORGANIZADA

## ENVIAR ARCHIVO

NOMBRE	TELEFONO	CIUDAD	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.
- SÉ TÚ MISMO. MUCHAS PERSONAS SE CONVIERTEN EN ALGUIEN MÁS 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 RELACIÓN (RESALTA CUALIDAD).
- INVITACION ( CORTA, CON EMOCION Y SINCERA).
- CIERRE(ESTABLECE LA FECHA, HORA Y DÍA).



**EJEMPLO**

# ENVIAR ARCHIVO



Hola..... (saludo)

¿Tiene un minuto?

..... ¡@ estoy llamando porque sé que usted es un@ persona muy TRABAJADOR@ y por eso quiero contarle que conocí un equipo de empresarios que me están enseñando cómo generar ingresos desde casa; pensé en usted porque estoy segur@ que podría interesarle. Justo aquí estoy con....., que es la persona que me está enseñando; yo le hable de usted y ¡@ 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 que 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 cámara abierta
- Crea relación de confianza
- Edifica al ORADOR
- Toma nota y graba la reunión del MODELAJE
- Durante la reunión, el anfitrión debe tener la cámara abierta
- Asegura tener buena iluminación e internet

TU LO HACES Y EL OBSERVA  
LO HACEN JUNTOS  
EL LO HACE Y TÚ OBSERVAS.



-AUSPICIO  
-VOLUMEN  
-RELACIONES



**META:  
PRESENTAME  
UNA PERSONA  
AL DIA**

# SEGUIMIENTO

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

**PROVOQUE EL SEGUIMIENTO**

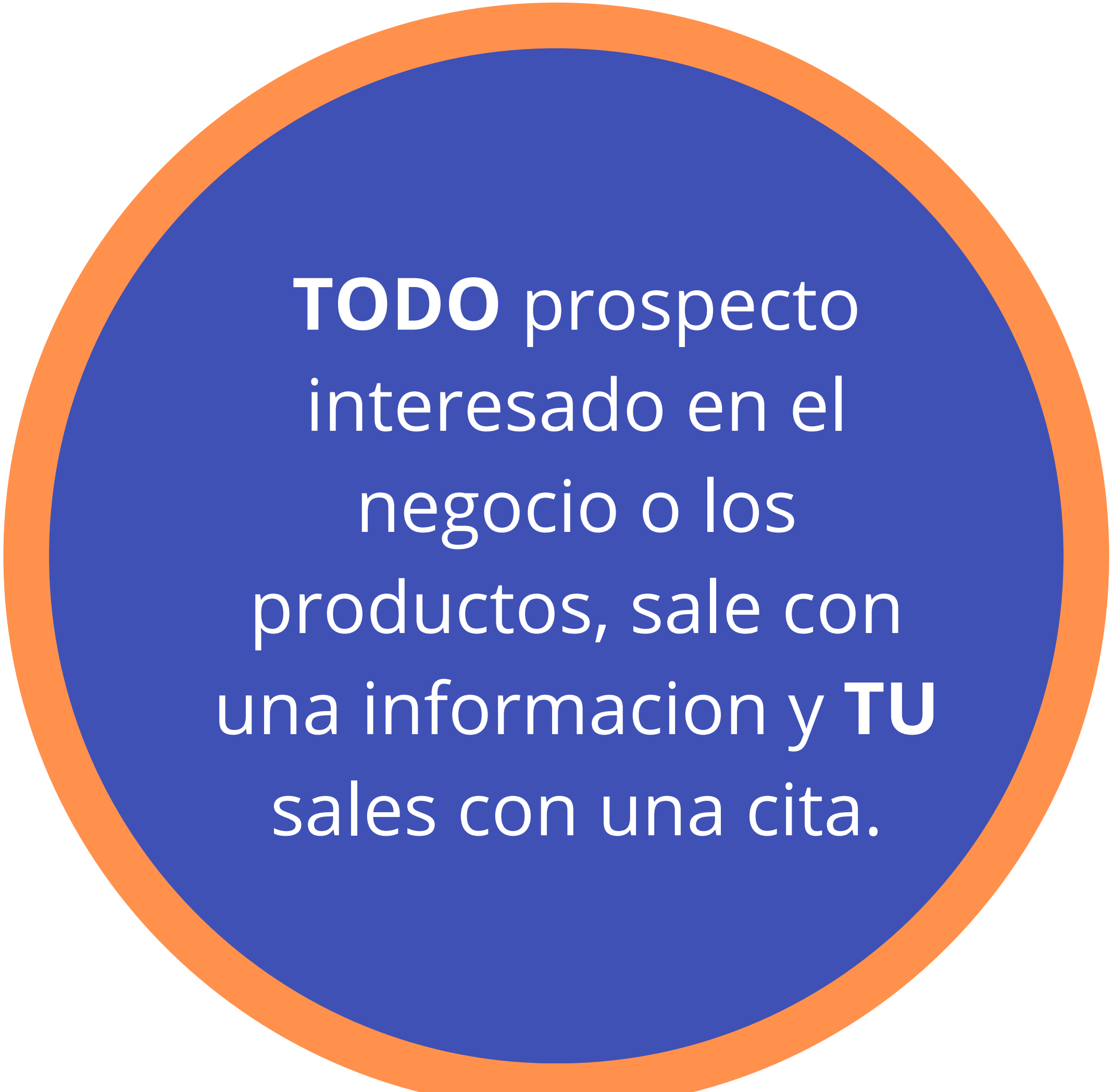
**CON POSTURA Y AGENDA EN MANO**



- 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**