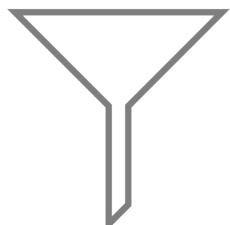


BNI

Plan de Referencias en Una Página (PRUP)

Nombre:
Nombre de la Empresa:
Fecha:

El objetivo de este plan es ayudarte a encontrar las respuestas a las preguntas más importantes para tener éxito en BNI.

| BNI | Tu Negocio (Por qué) | Tus Metas (Qué) | Tu Plan (Cómo) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|--|-------------------|--|--------|--|-------|--|--------------------|--|-------------|--|-----------------------------|--|-------------|--|--------------------|--|---------|--|------------------------|--|-------------|--|--|---|--|---|--|---|--|---|--|---|--|---|--|---|--|---|--|---|--|---|--|-------------------------|-------------------------|------------------------|---------------------------|----------------------|----------------------|---------------------|------------------------|
| <p>Valores Fundamentales de BNI</p> <p>Ganar Dando® Dar sin esperar recibir nada a cambio.</p> <p>Construir Relaciones Nadie logra el éxito solo.</p> <p>Aprendizaje Continuo Si no estás aprendiendo, te quedas atrás.</p> <p>Tradición + Innovación La tradición nos dice quiénes somos, la innovación nos dice a dónde queremos ir.</p> <p>Actitud Positiva Atrae a las personas correctas, atrae oportunidades.</p> <p>Rendición de Cuentas Confianza = Hacer promesas y cumplirlas.</p> <p>Reconocimiento Apreciar lo que otros logran para sí y para el grupo.</p> <p>Promesa de Marca</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comunidad Empresarial • Crecimiento Profesional • Nuevos Clientes <p>Si no recibes tu primera referencia dentro de los primeros 3 meses de membresía, contacta al Director Ejecutivo de tu región para un coaching personal:</p> <hr/> <p>Email D.E.</p> | <p>Empieza por el Porqué</p> | <p>¿Cómo puede ayudarte el capítulo hoy?</p> <p>Plan Ganar Dando®:</p> <table border="1"> <tr><td>Ganar:</td><td></td></tr> <tr><td>Fecha:</td><td></td></tr> <tr><td>GPNc:</td><td></td></tr> <tr><td>Valor de la Venta:</td><td></td></tr> <tr><td>% de Cierre</td><td></td></tr> <tr><td># de Referencias Recibidas:</td><td></td></tr> </table> <p>Dando: El Poder de Uno:</p> <table border="1"> <tr><td>Asistencia:</td><td></td></tr> <tr><td>Referencias Dadas:</td><td></td></tr> <tr><td>1s a 1:</td><td></td></tr> <tr><td>Unidades de Educación:</td><td></td></tr> <tr><td>Visitantes:</td><td></td></tr> </table> | Ganar: | | Fecha: | | GPNc: | | Valor de la Venta: | | % de Cierre | | # de Referencias Recibidas: | | Asistencia: | | Referencias Dadas: | | 1s a 1: | | Unidades de Educación: | | Visitantes: | | <p>Tu Mercado Meta:</p>  <p>Prioridades 1s a 1 3 meses</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td></tr> </table> <p>Prioridades visitantes 3 meses</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td></tr> </table> <p>Número Crítico #1: Unos a Uno</p> <table border="1"> <tr><td>3 unos a uno por semana</td></tr> <tr><td>2 unos a uno por semana</td></tr> <tr><td>1 uno a uno por semana</td></tr> <tr><td>.9 > uno a uno por semana</td></tr> </table> <p>Número Crítico #2: Visitantes</p> <table border="1"> <tr><td>3 visitantes por mes</td></tr> <tr><td>2 visitantes por mes</td></tr> <tr><td>1 visitante por mes</td></tr> <tr><td>.9 > visitante por mes</td></tr> </table> | 1 | | 2 | | 3 | | 4 | | 5 | | 1 | | 2 | | 3 | | 4 | | 5 | | 3 unos a uno por semana | 2 unos a uno por semana | 1 uno a uno por semana | .9 > uno a uno por semana | 3 visitantes por mes | 2 visitantes por mes | 1 visitante por mes | .9 > visitante por mes |
| Ganar: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Fecha: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| GPNc: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Valor de la Venta: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| % de Cierre | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| # de Referencias Recibidas: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Asistencia: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Referencias Dadas: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1s a 1: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Unidades de Educación: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Visitantes: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 unos a uno por semana | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 unos a uno por semana | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 uno a uno por semana | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| .9 > uno a uno por semana | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 visitantes por mes | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 visitantes por mes | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 visitante por mes | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| .9 > visitante por mes | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | <p>Problema que tiene tu cliente potencial:</p> | <p>Referencia Específica</p>  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | <p>Cómo tu producto o servicio lo soluciona:</p> | <p>BHAG® / Referencia de tus Sueños</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |