

# PLANEADOR-ORGANIZADOR

## "Gastos Mensuales"

Renta o Mensualidad (CASA)	\$ _____
Teléfono (CASA)	\$ _____
Luz (CASA)	\$ _____
Agua (CASA)	\$ _____
Despensa(CASA)	\$ _____
Gas (CASA)	\$ _____
Escuelas	\$ _____
Transporte P. / Gasolina	\$ _____
Consumo Producto	\$ _____
Celulares	\$ _____
Centro de Negocios	\$ _____

¿Cuánto Necesitas al mes?

\$ \_\_\_\_\_

¿Cuántos productos tengo que vender al mes?

\$ \_\_\_\_\_

¿Cuántos productos al día tengo que vender?

\$ \_\_\_\_\_

¿Cuántos nuevos distribuidores semanalmente necesito?

\$ \_\_\_\_\_

¿De que tamaño necesito mi red ó que producción necesito?

\$ \_\_\_\_\_

## "Gastos Anuales"

Seguro Gtos. Mayores	\$ _____
Seguro de Carro	\$ _____
Abono a Deudas	\$ _____
Ahorro	\$ _____
Impuestos	\$ _____
Predial	\$ _____
Ropa	\$ _____
Vacaciones	\$ _____
Fiestas (Navidad-Año Nuevo-Cumpleaños etc.)	\$ _____

Multiplicar x 2 min o x 10 mejor

TOTAL \$ \_\_\_\_\_

TOTAL \_\_\_\_\_

# AGENDA- 24 HRS

## FAMILIA

- Recoger/llevar (escuela) \_\_\_\_\_Hrs
- Super \_\_\_\_\_Hrs
- Comida \_\_\_\_\_Hrs
- Pagos \_\_\_\_\_Hrs
- Visitas Familiares \_\_\_\_\_Hrs

TOTAL \_\_\_\_\_Hrs

## TRABAJO

- Seguimiento (clientes/ distribuidores/nuevos prospectos) \_\_\_\_\_Hrs
- Menudeo \_\_\_\_\_Hrs
- Buscar Prospectos \_\_\_\_\_Hrs
- Junta Oportunidad \_\_\_\_\_Hrs
- Junta Entrenamiento \_\_\_\_\_Hrs
- Junta Organización \_\_\_\_\_Hrs

TOTAL \_\_\_\_\_Hrs

## DEPORTE

- Mañana
  - Tarde
  - Noche
- TOTAL \_\_\_\_\_Hrs

## AMIGOS

- Compromisos \_\_\_\_\_Hrs
- Convivios \_\_\_\_\_Hrs

TOTAL \_\_\_\_\_Hrs

# MI NEGOCIO: QUE Y COMO SE HACE

## REUNIÓN CASERA

- Programar la reunión en un horario adecuado
- Display de producto presentable
- Producto para dar a probar a tus clientes
- Ser asertivo con el tiempo de la presentación que darás
- Repartir lista de precios sin descuentos de distribuidores (espacio para nombre y teléfono)
- Hacer cierre de venta en reunión casera
- Preguntar: ¿A quien le interesa una reunión casera?
- Preguntar: ¿A quien le interesa ganar dinero extra?

# MI NEGOCIO: QUE Y COMO SE HACE

## JUNTA DE OPORTUNIDAD

- Tener un centro de negocio profesional  
(si es en casa evitar ruidos que interfieran. Niños/perros)
- Display de producto presentable
- Dar la bienvenida
- Planear una reunión de 45 minutos
- Las personas que van a asistir a tu reunión casera es por:  
volantes/anuncio Facebook/ periódico o personas que contactas en frio

# MI NEGOCIO: QUE Y COMO SE HACE

## REUNIÓN MENSUAL/EVENTO MENSUAL

- El objetivo de la junta de organización es para programar :
- Tema de interés para reunión mensual
- Plan estratégico para llevar nuevos distribuidores
- Agendar evento mensual
- Reservar lugar y mandar hacer material para eventos( boletos)

# MARCADORES

La auto evaluación es la parte más importante de construir tu negocio

	L	M	M	J	V	S	D	
¿Cuántos productos tome hoy?								
¿Con cuantas personas hable hoy de salud?								
¿Cuántos productos entregue hoy?								
¿Cuánto dinero gane hoy?								
Asistencia martes, jueves y sabado								
¿Cuántas personas invite?								
¿Cuántos invitados llegaron?								
¿Cuántos firme hoy?								
¿Cómo hice el seguimiento?								
¿A cuantos clientes les di seguimiento hoy?								
¿A cuantos distribuidores les ayude a revisar sus marcadores hoy?								