

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?

\$ _____

"Gastos Anuales"

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

¿Cuántos nuevos distribuidores semanalmente necesito?

\$ _____

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

\$ _____

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/ _____ Hrs
distribuidores/nuevos prospectos)
- Menudeo _____ Hrs
- Buscar Prospectos _____ Hrs
- Junta Oportunidad _____ Hrs
- Junta Entrenamiento _____ Hrs
- Junta Organización _____ Hrs

TOTAL _____ Hrs

DEPORTE

- Mañana
- Tarde TOTAL _____ Hrs
- Noche

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 sábado

¿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?