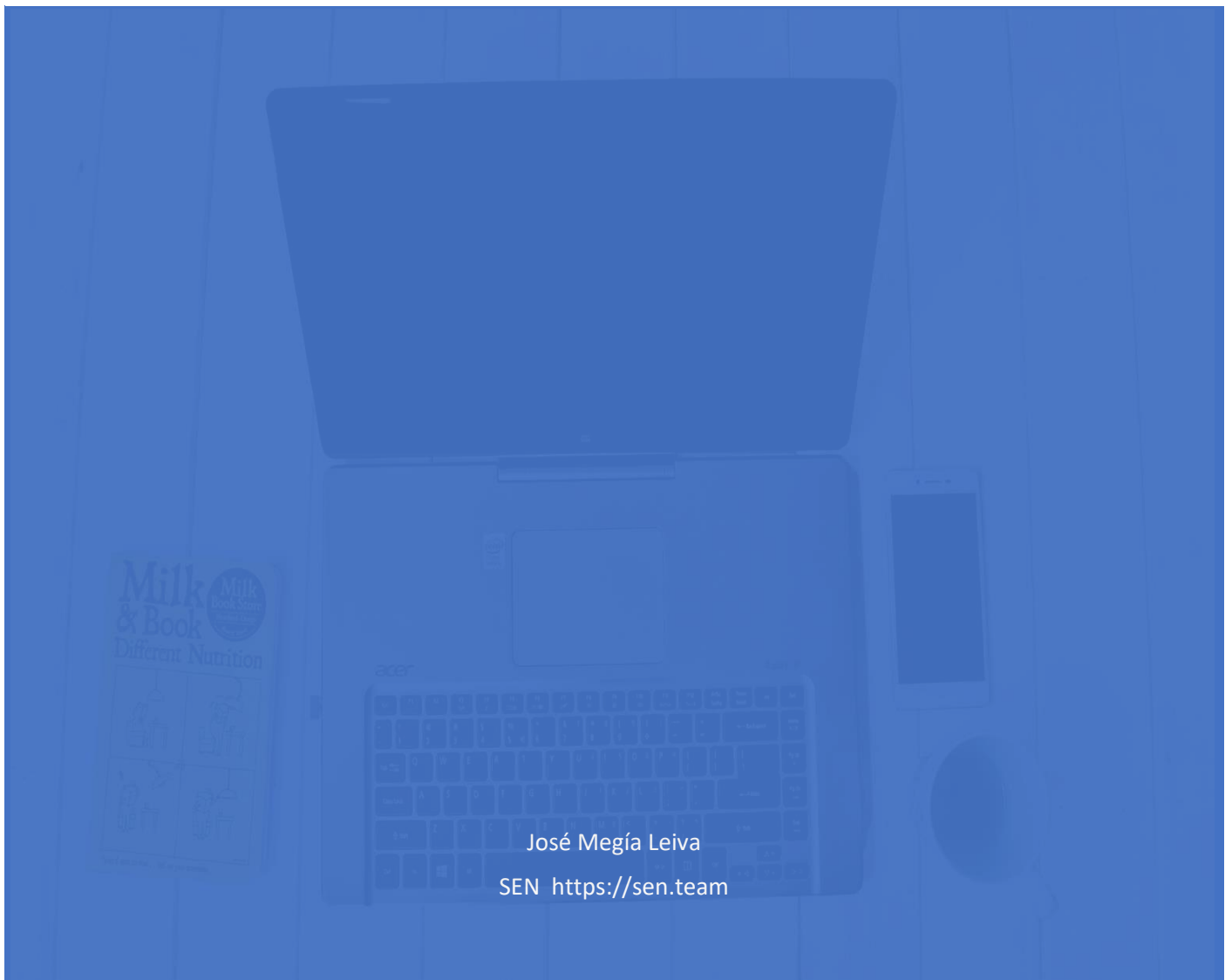
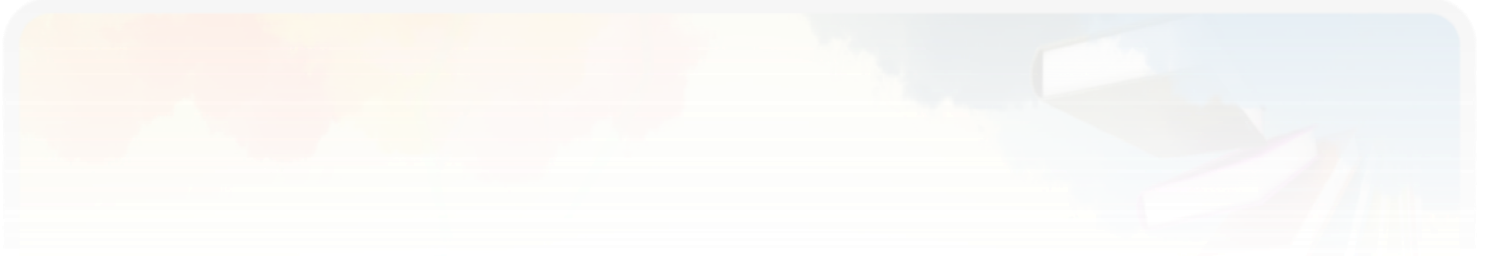


CUADERNO DE TRABAJO



José Megía Leiva
SEN <https://sen.team>

SUEÑOS



20 frontales

1

2

3

4



5

6

7

8



9

10

11

12



13

14

15

16



17

18

19

20



Metas

Enero

Febrero

Marzo

Abril

Posición

Posición

Posición

Posición

LPS

LPS

LPS

LPS

Mayo

Junio

Julio

Agosto

Posición

Posición

Posición

Posición

LPS

LPS

LPS

LPS

Septiembre

Octubre

Noviembre

Diciembre

Posición

Posición

Posición

Posición

LPS

LPS

LPS

LPS

Certificado de compromiso para identificar los desarrolladores

Yo _____ me comprometo _____ a:
(Nombre del líder) (Nombre del desarrollador)

- Seguir los pasos de La Guía
- Asistir y promover todas las reuniones y actividades
- Trabajar en equipo contigo para desarrollar la Red
- Mantenerme activo y hacer mi consumo mensual
- Invertir mínimo de 10 horas semanales
- Hablar por lo menos con una persona al día de la oportunidad

Firma del líder

Fecha

Yo _____ me comprometo _____
(Nombre del desarrollador) (Nombre del líder)

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 sus sueños, estableceremos metas, compromisos, desarrollaremos una lista de prospectos e invitaremos a estos a una reunión de oportunidad.
- Modelaré cómo se da un plan de oportunidad hasta que lo aprenda.
- Enseñaré con ejemplo todos los pasos de La Guía hasta que adquiera confianza en esta y obtenga los conocimientos que le permitan lograr sus metas.

Firma del distribuidor

Fecha

Lista de Prospectos

Esta lista fue diseñada para ayudarle a crear su lista de Prospectos

FAMILIA	Ingeniero	Los anteojos
Padres	Limpiador de Alfombras	Las antigüedades
Abuelos	Mecánico	El Arreglo del automóvil
Hermanos	Médico	El arreglo de los zapatos
Hermanas	Médico/Dermatólogo	Los artículos de oficina
Tías	Médico/etc.	Los artículos para las fiestas
Tíos	Muchacha de servicio	La aspiradora
Primos	Nutricionista	El automóvil
Cuñados	Optometrista	Los azulejos
Cuñada	Panadero	El banquete
Suegros	Pediatra	La bicicleta
CONTACTOS GENERAL	Peluquera	Los bienes
Abogado	Peluquero	Las botas
Arquitecto	Pintor	El caballo
Azor de computadoras	Plomero	Cal y arena
Banquero	Policía	La cama
Carnicero	Portero de la oficina	La cámara fotográfica
Carpintero	Proveedor de agua	El camión
Cartero	Proveedor teléfono	El cemento
Compañía de mudanzas	Psicólogo	La cerveza
Conductor de autobús	Quiropráctico	El césped
Consultor financiero	Servicio de lavandería	El sistema de riego
Contador	Subastador	Las clases de baile
Costurera	Taxistas	La comida de los animales
Cuidador del edificio	Técnico computadoras	La computadora
Dentista	Tortillería	El condominio
Dietista	Vecino/a	La construcción
Director de la funeraria	Vendedor de bienes	El control de la maleza
Electricista	Veterinario	Las cortinas
Enfermera	LA PERSONA QUE ME VENDIO	Los cosméticos
Escribano	Los abarrotos	El depósito
Farmacólogo	El aceite	Los discos compactos
Fotógrafo	El agua mineral	Los dulces
Fumigador	Las alfombras	
Guardia de seguridad		

El empapelado	Los muebles para oficina	Los uniformes
El equipaje	El papel	Las ventanas
El equipo de audio	El periódico	El vestido de novia
El equipo audiovisual	El plano	El viaje
El equipo de cocina	La pintura	El video
El equipo de restaurante	Las pinturas	Los vidrios
El estacionamiento	La piscina	Los vinos
El espejo	El préstamo	Los zapatos
El fax	Los programas para la computadora	LA GENTE QUE CONOZCO EN:
El filtro de agua	La publicidad	La agencia de viajes
Las flores	Las puertas	El almacén
Las fotografías	La radio del carro	El asilo de ancianos
Los frijoles	La recolección de desperdicios	La biblioteca
La fruta	El recubrimiento de la casa	El café
Los gabinetes	El refrigerador	La cafetería
La gasolina	La reja	La cámara de comercio
Los globos	Los remedios	El campamento
Las herramientas	La renta de carros	El campo de golf
La hipoteca	El resumen de impuestos	La cancha de tenis
Las impresiones	La ropa	Centro de canje
Las inversiones	La sastrería	El centro de reciclado
El jardinero	Los seguros	El centro turístico
Las joyas	Las semillas	La clínica
Los juguetes	El servicio de internet	El club
Los ladrillos	El servicio de mensajería	El club nocturno
Las lámparas	Los servicios de entrega	El correo
El lavado del auto	Los servicios remolque	La escuela nocturna
Los lentes de contacto	El sistema de alarma	La escuela preparatoria
Los libros	El sistema de mensajes	La escuela secundaria
La limpieza de la oficina	La soda	La farmacia
Las llantas del carro	La soldadura	La ferretería
Las llaves	El tanque de agua	El gobierno federal
La manicura	El techo	El gobierno del estado
La mascota	El telefonista	El grupo de voluntarios
La máquina de coser	El teléfono	La guardería
La máquina fotocopiar	La televisión	El hospital
Los marcos de cuadros	La tienda de deportes	El hotel
Los materiales pa hacer cobijas	La tintorería	La iglesia
La medicina	Las tortillas	El juego de bingo
La motocicleta	El tratamiento para la piel	El juego de boliche
Los muebles		El museo
La música		La panadería

<p>La peluquería La perrera El restaurante La rosticería El salón de bronceado El supermercado El teatro La tienda de ropa El vivero OTRAS PERSONAS QUE CONOZCO Los amigos de la niñez Amigos que hice cuando vacaciones Amigos servicio militar Amigos de universidad La azafata El cajero del banco El cartero El congresista Contactos del club Las damas de la boda El editor La gente con quien juego deportes Los granjeros El jefe El jefe de bomberos El juez El padrino de boda El maestro de los niños La modelo Las personas con que antes trabajaba Otras personas que hacen mercadeo de red Los padres de los amigos de los niños Los pescadores El taxista Los vecinos Vendedora cosméticos</p>	<p>Una vez concluida su lista inicial de prospectos de por lo menos 100 nombres, tenga en cuenta las siguientes características que considerará para asignar prioridad de contacto sobre sus prospectos. (por cada característica cumplida asígnele un crédito y contactará primero a los 7's, 6's y 5's).</p> <ul style="list-style-type: none"> a) 25 años ó más b) Casado c) Tiene hijos d) Tiene un trabajo de tiempo completo e) Tiene una cuenta bancaria f) Tiene casa propia g) Puede disponer de algo de dinero para invertir en su negocio <p>Estas características muestran de su prospecto:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Solidez en su vida. 2. Obligación para el futuro. 3. Fuertes razones para ser mejor en la vida.
--	---

Guía para la Invitación

1. Saluda, se **tú mismo** y pregunte **¿tienes un minuto?**

2. Aclare la razón y el propósito de la llamada:

Déjame contarte porque te estoy llamando.

Se me ha presentado una súper oportunidad e inmediatamente pensé en ti.

3. Haga un elogio sincero

Yo sé que eres una persona comprometida y muy trabajadora y siempre estas dedicado a tu familia, por eso pensé en ti

4. Pregunte, explore y evalúe

Si yo te dijera que sin tu dejar lo que estás haciendo

en tus horas libres desde tu casa, tú puedes desarrollar una segunda

fuentes de Ingresos que puede ser igual o mayor a la que tienes

¿Te interesaría lo que vamos a hablar?

Respuestas **SI**, **NO**, **¿DE QUE SE TRATA?**

5. Cubrimos la objeción y vamos al cierre de la cita

¿DE QUÉ SE TRATA?

Sería un poco complicado explicártelo por teléfono, pero yo he conocido a una persona ... (edificas a tu patrocinador) ella es experta en como generar ingresos en esta nueva economía y me está enseñando una nueva forma de generar ingresos desde casa

¿Tú crees que puedes invertir 30 minutos de tu tiempo para que me puedas acompañarme y presentártela el día _____ a las _____ en una sala de zoom?

Cierra la cita con una pregunta

Puede responder **SI**, **NO**, **¿DE QUE SE TRATA?**

Precisamente el que conozcas a (Nombras a tu patrocinador), ella es una gran empresaria y trae un proyecto actualizado para esta nueva economía y sería muy importante para ti escucharlo, ¿tú puedes invertir 30 minutos de tu tiempo?

La información que vas a escuchar te va a beneficiar totalmente, puede dar un giro positivo a tu vida y a la de tu familia.

¿Podemos vernos el día ____ hora ____? Te mando el enlace, te conectas y le conoces

SI... *Ok te llamo antes para recordarte la cita porque esta persona es muy ocupada y me gustaría que le pudieras conocer personalmente*

NO... *Muchas gracias, te mando un abrazo*

Nº	Categoría	NOMBRE	Teléfono	Fecha	Contacto / Seguimiento	NOTAS
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						

Nº	Categoría	NOMBRE	Teléfono	Fecha	Contacto / Seguimiento	NOTAS
27						
28						
29						
30						
31						
32						
33						
34						
35						
36						
37						
38						
39						
40						
41						
42						
43						
44						
45						
46						
47						
48						
49						
50						
51						
52						

Nº	Categoría	NOMBRE	Teléfono	Fecha	Contacto / Seguimiento	NOTAS
53						
54						
55						
56						
57						
58						
59						
60						
61						
62						
63						
64						
65						
66						
67						
68						
69						
70						
71						
72						
73						
74						
75						
76						
77						
78						

Nº	Categoría	NOMBRE	Teléfono	Fecha	Contacto / Seguimiento	NOTAS
79						
80						
81						
82						
83						
84						
85						
86						
87						
88						
89						
90						
91						
92						
93						
94						
95						
96						
97						
98						
99						
100						
101						
102						
103						
104						

Acciones diarias para lograr el éxito

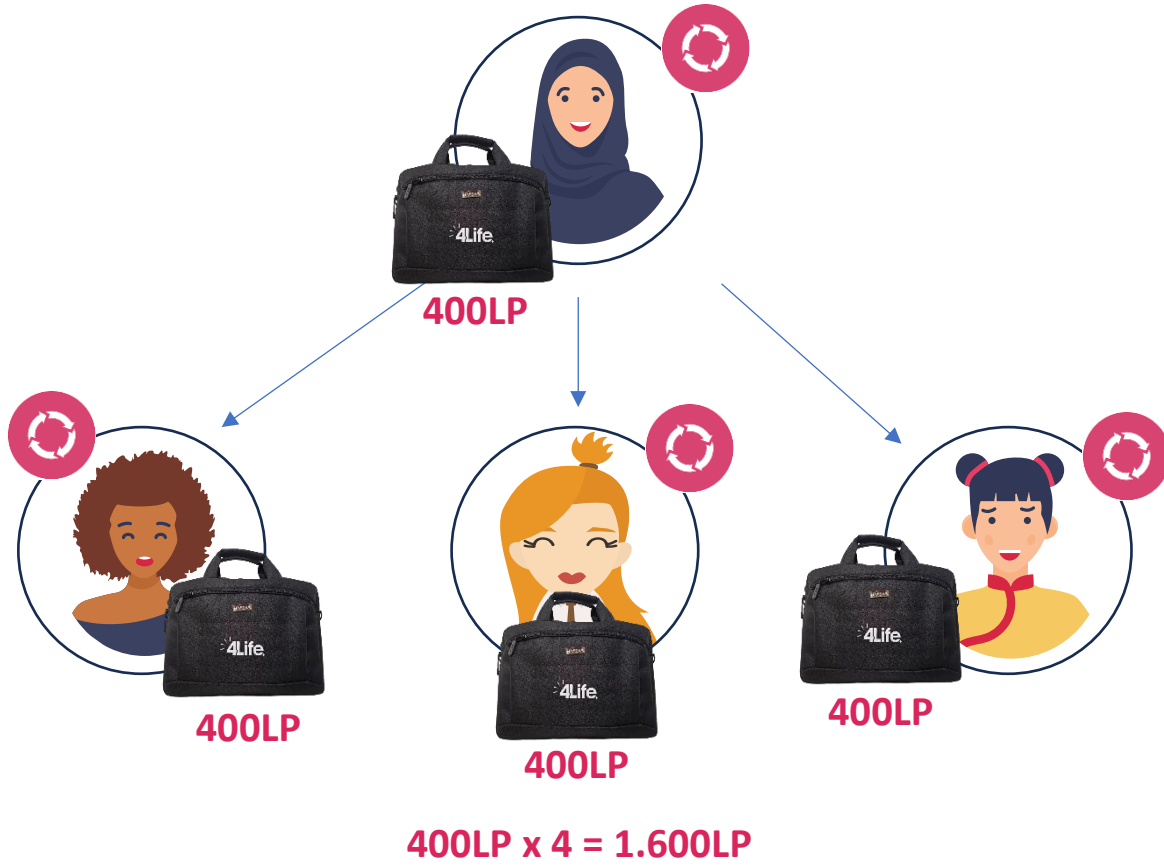
Actividad	1	2	3	4	5	6	7
Invitados a la reunión	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Presentación de negocios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seguimientos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Planificación de Negocios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Patrocinados personalmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Patrocinados a otros niveles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Llamadas por teléfono	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prospectos nuevos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Referencias recibidas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Asistencias a reunión	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Clientes nuevos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Motivación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reuniones llevadas a Cabo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
HORAS DE TRABAJO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Nombre _____ Teléfono _____

I.D. _____ Rango _____ Total _____

Mes _____ Año _____ Patrocinador _____

MES 1



TODOS CON PROGRAMA DE LEALTAD ACTIVADO

25%

400LP x 25% = 100LP

x 3 personas

300LP x \$1

\$300

BONO FASE 1

DOBLE

\$100

TOTAL

\$400

PRECIO \$100

Precio Distribuidor:

\$75

X 5

PRECIO \$53

Precio Distribuidor:

\$49

X 5

PRECIO \$77

Precio Distribuidor:

\$58

X 5



- \$735

\$1,070

+ \$400

\$735

¿CUANTO GANO SI LO VENDO?

5 TF PLUS x \$100 = \$500

5 RIOVIDA x \$53 = \$265

5 TF x \$77 = \$385

+ 1 TF PLUS de REGALO = \$100

+ 60LPS para CANJEAR = \$120

Beneficio por Venta al Público \$1.370

5 TF PLUS x \$75 = \$375

5 RIOVIDA x \$49 = \$245

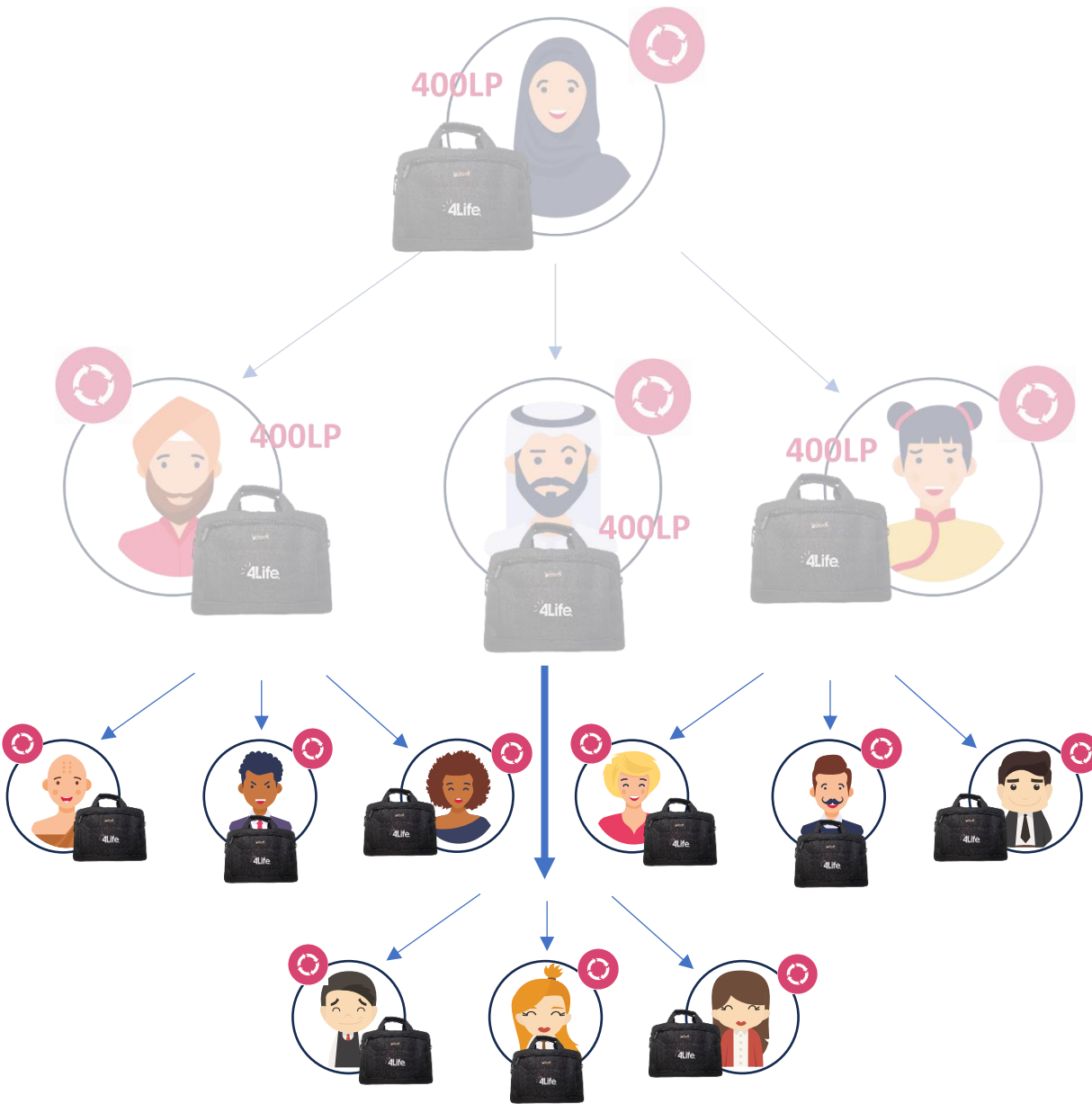
5 TF x \$58 = \$290

+ 1 TF PLUS de REGALO = \$75

+ 60LPS para CANJEAR = \$85

Beneficio por Venta al Distribuidor \$1.070

MES 2



400LP x 13 = 5.200LP

- \$735

\$1,070
+ \$1.431

\$1.766

BONO NIVEL 0

25% > 100LP

75LP x \$1 = \$75

BONO NIVEL 1

2%

24LP x \$1 = \$24

BONO RÁPIDO

12%

432LP x \$1 =

\$432

\$531

BONO FASE 2

DOBLE

\$400

BONO AVANCE

DTE + DTE ELITE

\$500

TOTAL

\$1.431

¿CUANTO GANO SI LO VENDO?

5 TF PLUS x \$100 = \$500

5 RIOVIDA x \$53 = \$265

5 TF x \$77 = \$385

+ 1 TF PLUS de REGALO = \$100

+ 60LPS para CANJEAR = \$120

Beneficio por Venta al Público \$1.370

5 TF PLUS x \$75 = \$375

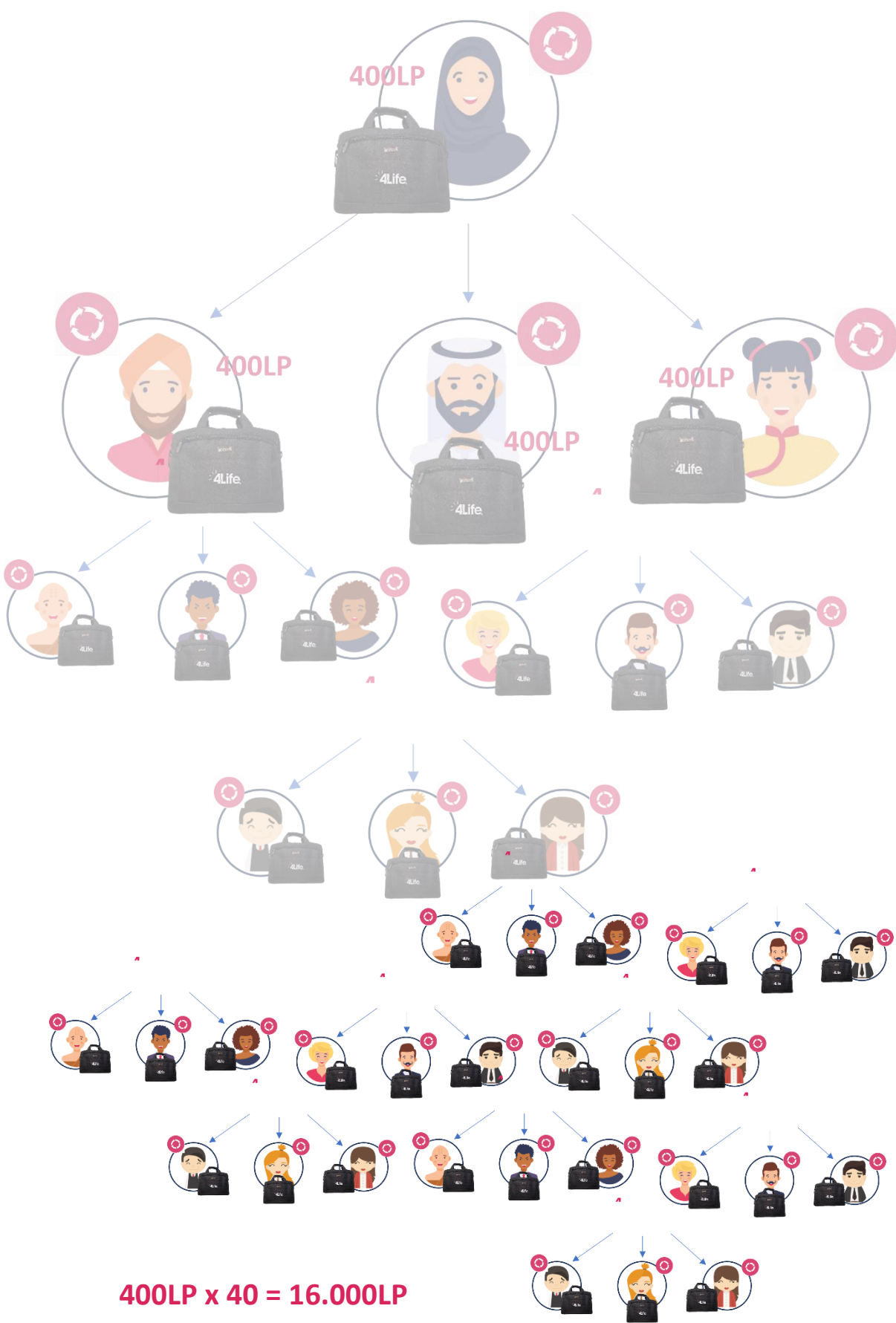
5 RIOVIDA x \$49 = \$245

5 TF x \$58 = \$290

+ 1 TF PLUS de REGALO = \$75

+ 60LPS para CANJEAR = \$85

Beneficio por Venta al Distribuidor \$1.070



400LP x 40 = 16.000LP

¿CUANTO GANO SI LO VENDO?

5 TF PLUS x \$100 = \$500
 5 RIOVIDA x \$53 = \$265
 5 TF x \$77 = \$385
 + 1 TF PLUS de REGALO = \$100
 + 60LPS para CANJEAR = \$120
Beneficio por Venta al Público \$1.370
 5 TF PLUS x \$75 = \$375
 5 RIOVIDA x \$49 = \$245
 5 TF x \$58 = \$290
 + 1 TF PLUS de REGALO = \$75
 + 60LPS para CANJEAR = \$85
 Beneficio por Venta al Distribuidor \$1.070

-\$735 + \$1,070
+ \$3.279
\$3.614

MES 3

BONO NIVEL 0

25% > 100LP

75LP x \$1 = \$75

BONO NIVEL 1

2%

24LP x \$1 = \$24

BONO NIVEL 2

25% 5%

675LP + 405LP =
 \$1.080

\$1.179

BONO FASE 3

DOBLE

\$1.600

BONO AVANCE

PRESIDENCIAL

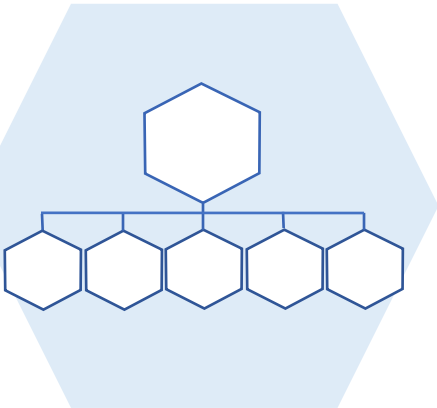
\$500

TOTAL

\$3.279

PLAN DE INICIO RÁPIDO

Yo



Mis 3

