



INTERNATIONAL NETWORKERS TEAM
CONSTRUCTORES DE SUEÑOS

Plan de Acción 2012

Reuniones en las casas

Plan de Acción 2012

El Plan de Acción 2012, está diseñado con el objetivo de alinear, refinar y retomar los fundamentos del sistema. Es la duplicación de estos fundamentos (Prospectar, Lista, Invitación, Reunión en las Casas, Presentar el Plan, Seguimiento y Planificación Empresaria), lo que permite tener redes sólidas, estables y en continuo crecimiento. Nuestra organización ha estado creciendo continuamente durante doce años y muchas veces en el proceso de la construcción de la red se van perdiendo los pequeños detalles que tenemos que considerar para ser efectivos en la ejecución de campo. El volver a lo básico y el modelar estos fundamentos correctamente a nuestros asociados, es lo que va a causar que el 2012 se convierta en el año de la multiplicación. Estamos listos para multiplicarnos a nivel mundial y todo empieza por implementar esta estrategia en tu organización. No lo dejes en teoría; una buena estrategia para que funcione tiene que ser implementada y modelada en el campo para que se pueda duplicar. Éxito en el 2012 y bienvenidos al Año de la Multiplicación.

Objetivos:

- ▶ Aumentar el auspicio de nuevos socios.
- ▶ Mejorar la retención de nuestros asociados.
- ▶ Crear una cultura de reuniones en nuestras casas.
- ▶ Crear la cultura del paquete empresarial.
- ▶ Incrementar los volúmenes de consumo.
- ▶ Mejorar la estructura organizacional de nuestros diamantes.
- ▶ Refinar las reuniones centrales en una cultura de Empresarios del Siglo XXI.
- ▶ Mejorar la logística de los Rally, Universidades y eventos; para llegar a un mayor número de personas.
- ▶ Mejorar el movimiento de gente a la actividad cumbre de International Networkers Team (Convenciones)

Aumentar el auspicio

A. Educar y modelar a los nuevos asociados en cómo prospectar nuevos candidatos, abordarlos, conectar con ellos y despertar el interés para que quieran escuchar la oportunidad del negocio.

- Uso correcto de la herramienta de contacto Los Empresarios del Siglo XXI.
 - a) ¿Cómo edificar para crear la imagen?
 - b) ¿Cuántos contactos al mes? ¿Cuántas revistas entregadas y recogidas?

B. Presentación de planes en las casas según el Ciclo del Momentum.

- Lista/Invitación/Plan/Seguimiento.
- Presentar el Plan según el modelo.
- Dar vida al Plan con su entusiasmo, seguridad y convicción.
- Crear la seguridad del Plan a través de la edificación del equipo, sistema educativo, línea de auspicio y compañía.
- Entrenar y modelar en cómo abordar a las personas al final del Plan para provocar la decisión de entrar.
- Entrega correcta del Paquete de Seguimiento.

C. Como dar el seguimiento de una forma efectiva:

- Pasos correctos en un seguimiento.
 - a) Hacer la relación.
 - b) ¿Qué fue lo más que te llamó la atención de lo que leíste en el material entregado?
 - c) Aclarar las dudas.
 - d) Provocar la decisión de entrada a través de crear la seguridad de que no va a estar solo, que va a estar apoyado por usted y por un equipo de profesionales en la industria de las redes de mercadeo: International Networkers Team. Que lo vamos a apoyar para que este negocio funcione y haga sus sueños realidad.
Hágale preguntas:
¿Cómo te sentirías hacer realidad tus sueños? ¿Has pensado en algunas personas que podrías introducir a la red para comenzar?
 - e) Si es posible, tener con 1 ó 2 paquetes de diamantes para entregarlos en el momento. Siempre tener contratos disponibles; hacerlo en línea por internet o línea telefónica.
 - f) Siempre tener un pequeño inventario de productos por si la persona decide no entrar, convertirlo en consumidor.

Retención

A. Resultados

- Un comienzo rápido y mantener tanta intensidad como sea posible en los primeros 90 días, es el primer paso para provocar los resultados iniciales del nuevo asociado.
- Buena técnicas de prospección, contacto, invitación y como abordar a las personas para despertar el interés de ir a escuchar el plan.
- Coordinar las 2 reuniones en casas desde el comienzo.
- Concientizar en las acciones diarias (Pág. 24 La Guía del Éxito)
- Hacer Power Pool produce ingreso y auspicios.
- Cultura de Paquete Empresarial
- Ser los mejores promotores del producto.
- Crear clientes repetitivos (Crear pequeño inventario).

B. Conectarlos al Sistema Educativo.

- Planificación Empresarial.
 - a) Entrega de La Guía del Éxito.
 - b) Edificar el Sistema Educativo y explicar cómo a través del conocimiento del sistema y la aplicación le va a dar el conocimiento para construir redes sólidas, estables y productivas que le permitan lograr sus sueños.
 - c) Establecer la importancia de asistir a las actividades del sistema. (Reunión Central, Rally / Universidades / Convenciones).
 - d) Edificar la línea de auspicio y presentarle los líderes “upline” para crear la seguridad y que además de ti hay todo un equipo de trabajo que lo va a ayudar y que lo guiará a que sus sueños se hagan realidad.

C. Fortalecer la Relación.

- A través de los valores.
- Valóralos por lo que son no por lo que puedas obtener de ellos.
- Tratarlos como miembros de la familia.

- Respetarlos a pesar de las diferencias.
- Amarlos

Crear la cultura de reuniones en las casas

Objetivos:

- ▶ **Auspiciar personas en la red.**
- ▶ **Modelar al nuevo asociado el sistema.**
- ▶ **Promover los productos.**
- ▶ **Fortalecer la relación Patrocinador → Nuevo Asociado → Invitado.**



1er Paso: Planificación de la reunión en la casa con el anfitrión de la reunión

- Revisar la lista de prospectos.
- Llamar e invitar.
- Confirmar a los asistentes 1 ó 2 días antes de la reunión.
- Enseñar al anfitrión.
 1. Edificar.
 2. Cuál debe ser su actitud y convicción.
 3. Cómo debe de ser el ambiente de la reunión.
 4. Puntos a considerar.
 - a) Cantidad de sillas.
 - b) Si hay mascotas encerrarlas, si hay niños buscar quien los cuide.
 - c) Poner la pizarra y el trípode en el lugar adecuado.
 - d) Si hay las facilidades de pantallas de tv usar Power Point.
 - e) Mesita para poner un kit empresarial (Kit diamante + La Guía del Éxito + Paquete de Seguimiento) .
 - f) Productos para promover y mostrar en la presentación.
 - NutraStart.
 - Pasta de Diente/ Jabón de la Cara/ Crema Enummi.

- Energy Go Stix.
- RioVida Líquido/ RioVida Burst.

2do Paso: El día de la reunión

A. La reunión antes del plan.

1. Recibir a los invitados.
2. Fortalecer la relación, hable de familia, hijos, trabajo, etc.
3. Preséntele a los otros invitados para que se sientan en confianza.

B. Presentación del plan:

1. Anfitrión da la bienvenida, cuenta lo emocionado que esta por la oportunidad que se le ha presentado y edifica al orador.
2. Presentación del plan.
 - Use la presentación modelo.
 - Dele vida al plan con sus emociones.
 - No trate de convencer, cuénteles sobre esta maravillosa oportunidad y hágale preguntas.
 - Provoque la reunión después del plan a través de mencionarles que usted y la persona que los invitó tienen una información que le pueden facilitar para evaluar los detalles de la oportunidad.
3. Reuniones después del plan:
 - Aborde los invitados y hágale preguntas para saber qué es lo que hay en su mente.

¿Qué fue lo más que le llamó la atención de lo que acaba de escuchar?

¿Quiénes consideras que podrían ser tus primeros asociados?

¿Cómo te sientes poder lograr todos los sueños que tienes en la vida?

¿Alguna vez ha recibido una explicación de este tipo de negocio?
 - Escúchelos con detenimiento cuando contesten. Es aquí donde el invitado te va a dar un marco de referencia de lo que hay en su mente.

- Cree la seguridad a través de la edificación de Equipo (INT), Sistema Educativo, Líneas de auspicio y Compañía.
- Provoque la decisión de entrar
- Los que estén listos para entrar, llénele el contrato esa misma noche. Sáquele una cita para la planificación empresarial. Dígale que no hable con nadie hasta que se reúnan.
- Los que no provoquen el seguimiento, entregue material (Revista Los Empresarios del Siglo XXI, Salud 4Life, Plan de Compensación)
- Saque una cita lo antes posible (24 a 48 horas)
- Dé el seguimiento para cerrar el círculo -> Desarrollador/ Distribuidor/ Cliente/Referidos.

Cultura de Paquete Empresarial

Cuando creamos una cultura de paquetes empresariales en una organización que está en continuo crecimiento, es un acelerador para los resultados. Este volumen de inicio multiplicado, va a provocar que tu volumen de negocio crezca continuamente; lo cual causa que los ingresos iniciales de la red sean mayores y se logre alcanzar nuevas posiciones rápido. Los resultados que estos provocan son motivadores para nuestros nuevos asociados. Un nuevo asociado motivado va a ser más efectivo en traernos personas a la red y trabajará el negocio con mayor intensidad.

Crear la cultura del paquete empresarial

- Cultura Paquete Empresarial.
- Beneficios:
 - a) Produce resultados de ingresos rápido. \$100 de ingreso por cada nuevo afiliado con paquete empresarial.
 - b) Si hace Power Pool de paquete empresarial, hay un ingreso rápido promedio de \$300 extra.
 - c) Se alcanzan las posiciones rápido como resultado del incremento en el volumen.
 - d) Induce el consumo de los asociados y la creación de clientes repetitivos ya que el nuevo asociado entra con un pequeño inventario de productos.
 - e) 6 meses como diamante cobrando el 6% del cuarto nivel en adelante.
 - f) Valor del paquete en productos es mayor que la inversión.
 - g) Está demostrado estadísticamente que aumenta la retención en el negocio.

Incrementar el Volumen

Como empresarios de redes de mercadeo, debemos ser conscientes que el consumo de los productos de nuestra empresa es determinante para el éxito de nuestro negocio. Una red exitosa, es aquella donde sus asociados son los mejores consumidores de sus productos y a su vez estos se convierten en los mejores promotores provocando que un gran número de personas no afiliadas a la red los consuman.

Incrementar los volúmenes de consumo

Formas para aumentar el volumen:

- ▶ Aumentando la cantidad de socios nuevos.
 - ▶ Incrementando el volumen de consumo de nuestros asociados.
 - ▶ Un mayor volumen de inicio (Diamond Pack).
 - ▶ Clientes repetitivos no afiliados.
1. Dar capacitación en cómo convertirnos en los mejores promotores del producto.
 2. Cuento testimonios personales sobre los productos y algunos testimonios que conozca.
 3. Lleve siempre un pequeño inventario a las reuniones en las casas.
 4. Preséntele literatura y video de testimonio.
 5. Edifique la tecnología única de 4Life.
 6. Enseñar a nuestros nuevos socios a poner una orden automática de reemplazo de los productos básicos: Pasta de diente (5), Jabón de la cara (8), crema Enummi para el cuerpo (12), Energy Go Stix (34), NutraStart (23), RioVida (50), MultiPlex (15), TF Kids (31) = 178 puntos
 7. Si el nuevo asociado tiene una condición (enfermedad) o una necesidad en particular (control de peso, ejercicio, anti envejecimiento, etc.), recomiende combinaciones de productos o el uso de productos en combos.
Recomiende el tratamiento de limpieza y desintoxicación a todos nuestros asociados y clientes.

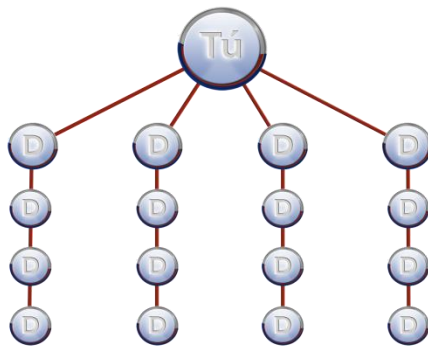
			
Paquete de Limpieza y Desintoxicación	Paquete de Nutrición Vital	Paquete Antienvjecimiento	Paquete de Vida Activa
<ul style="list-style-type: none">• Fiber System Plus™• Super Detox®• Bountiful Harvest® Plus	<ul style="list-style-type: none">• RiteStart® - Hombre/Mujer• Bountiful Harvest® Plus• Probiotics• Digestive Enzymes	<ul style="list-style-type: none">• RiteStart® - Hombre/Mujer• Bountiful Harvest® Plus• 4Life Transfer Factor®• RioVida® Tri-Factor® Formula• enummi® Protective Day Moisturizer	<ul style="list-style-type: none">• RiteStart® - Hombre/Mujer• NutraStart® (sabor vainilla)• ReZoom® (botella de 32oz)• Energy Go Stix®
Artículo #51091 \$74.95 (55LP) Ahorra \$7.50	Artículo #51097(Hombre) Artículo #51099(Mujer) \$179.95 (150LP) Ahorra \$21.85	Artículo #51093(Hombre) Artículo #51095(Mujer) \$204.95 (165LP) Ahorra \$31.85	Artículo #51111(Hombre) Artículo #51113(Mujer) \$197.95 (155LP) Ahorra \$21.85

8. Invítalos a una feria de productos.
9. Educación de nuestros productos en los beneficios básicos cada mes y medio en la reunión central.
10. Promover ofertas de productos mensuales de 4Life.

Mejorar la estructura organizacional

Crear una estructura 4x4

Diamantes Calificados/Duplicados



<p>4 Diamantes calificados/duplicado x4 líneas</p> <p>-----</p> <p>16 Diamantes x 3,000 puntos</p> <p>-----</p> <p>48,000pts</p>

➤ **Estrategia 4x4**

- a) Identificar los mejores 4.
- b) Planificación Empresarial para explicar la estrategia y establecer los compromisos.
- c) Crear una cultura de reuniones en las casas.
- d) Hacer “Power Pool” todos los meses.
- e) Cultura de paquetes empresariales (Kit Diamante + La Guía del Éxito + Paquete de Seguimiento)
- f) Tener 5 clientes repetitivos
- g) Promover oferta del mes a sus clientes y asociados (estrategia conjunto con 4Life).
- h) Enseñar a usar los productos básicos.

- Crearemos un club diamante elite, le daremos mentoría, talleres especializados y actividades motivacionales.

Refinar las reuniones centrales en una cultura de Empresarios del Siglo XXI

A. Presentación de la oportunidad alineada con Los Empresarios del Siglo XXI

- Modelo del Plan

Herramientas

- 1) Modelo del Plan DVD
 - 2) Explicación del Modelo
 - 3) Errores comunes cuando presentamos el Plan.
 - 4) Modelo del Plan en Vivo
 - 5) Power Point del Modelo
 - 6) Bosquejo del Modelo
 - 7) CD de Audio Modelo y Explicación del Modelo con los errores comunes
- Imagen y apariencia Empresarial.
 - Vocabulario de Empresarios del Siglo XXI.
 - Practicarlo todos los días para adquirir confianza y seguridad.
 - Dale vida al plan con tu entusiasmo, pasión, inspiración y convicción en la oportunidad.

B. Adiestrar a los oradores y moderadores de las Reuniones Centrales.

- Entrenar al moderador en cómo dar la bienvenida, preparar el ambiente y edificar correctamente al orador.
- No lo deje a la improvisación. Asegúrese que estén listos para hacer una presentación formal.
- Presentar la oportunidad con fluidez. Dominar el Modelo del Plan.
- Entrenarlos en la oratoria para que no griten, ni exageren el tono de voz.
- Tienen seguridad y confianza al presentarlo frente a una mayor cantidad de personas.
- Están entusiasmados, apasionados e inspirados.
- No cometer los errores comunes que perjudican la presentación. Hablar de política, religión, chistes de mal gusto, hablar despectivamente de los jefes, empleados, doctores, etc.

- La imagen, apariencia y vocabulario del orador debe ser la de un Empresario del Siglo XXI.
- La presentación de la oportunidad en la Reunión Central es una gran responsabilidad para garantizar el trabajo hecho por nuestros asociados en el campo, por lo cual debe asegurarse de utilizar solo los mejores.
- La Reunión Central no es un lugar para practicar.

C. Imagen y Ambiente de la Reunión Central.

- Imagen de la Reunión
 - a) Profesional
 - b) Decorada con las pancartas de Empresarios del Siglo XXI
 - c) Usar el power point del Modelo del Plan
 - d) Mesa de herramientas y productos, si es posible fuera de la sala de la Reunión Central
- Ambiente de la Reunión
- Música de fondo moderada mientras las personas van entrando

Mejorar la logística de los Rally, Universidades y Eventos:

Estas actividades del sistema son actividades colectivas para toda la organización. Los temas y las fechas sugeridas son entregados en la agenda del Equipo Global. Están diseñadas para que nuestra organización a nivel mundial tenga las actividades necesarias para mantenerlos enfocados en las necesidades del momento, estrategias y plan de acción organizacional. Cuando hacemos más actividades en adición a las recomendadas, estamos cargando a la organización de exceso de eventos y sacándolos de su trabajo de campo que es fundamental para lograr los resultados. Este es uno de los errores comunes que he observado. Otro error, es cuando un líder de autoridad visita un país y crea un evento adicional a los recomendados. Si el líder lo que modela son talleres y seminarios, eso es lo que duplicará su gente. Cuando dejamos de modelar en el campo lo que hay que hacer para crecer, se pierde el impulso organizacional. Los resultados vienen de las acciones diarias, de hacer lo básico del negocio. Cuando un líder de autoridad visite un país si no va a participar en un evento de los que previamente están establecidos por el Equipo Global, lo recomendable es que asista a las Reuniones Centrales y trabaje con su gente en el campo para modelar el sistema. En países grandes donde la distancia es de muchas horas, es recomendable hacer varios eventos en diferentes regiones para llegar a un mayor número de personas. Los eventos regionales en estos países deben ser bajo el mismo formato recomendado

por el Equipo Global. Es importante que los líderes del país y de otros países hagan acuerdos y alianzas para producir rotaciones y apoyo a estos eventos.

Mejorar la logística de los rally, universidades y eventos para llegar a un mayor número de personas

Las actividades del Sistema de la INT tienen como objetivo:

- Juntar a las personas para que puedan ver un negocio mucho más allá de su organización personal.
- Transferir la visión de la grandeza de la oportunidad.
- Capacitar y educar a nuestro asociado en el sistema.
- Edificar el sistema y el equipo.
- Crear un sentido de pertenencia hacia la INT.
- Reconocer los logros y el éxito de nuestros asociados.

Puntos a considerar:

- No se comprometa a hacer más eventos de los sugeridos por el Equipo Global.
- El exceso de actividades saca a nuestros asociados del campo, frenando el crecimiento del negocio.
- Todo se duplica. Si usted modela solo dar seminarios, eso duplicarán sus líderes. Tendrá una organización muy educada, con pocos resultados.
- Para países donde las distancias para llegar a un evento son muchas horas, programe eventos por regiones para llegar a un número mayor de personas.
- Establezca acuerdos y rotaciones de los líderes locales e internacionales para cubrir estos eventos.
- El formato y temas para estos eventos deben ser los sugeridos por el Equipo Global. Lo único que cambia es el lugar y los oradores.
- Organice los eventos con tiempo para que el movimiento de gente sea efectivo (Busque el lugar y confirme los oradores).
- Conviértase en el mayor promotor de los eventos del equipo. Deje que el sistema trabaje a su favor. Aprenda a edificar los eventos.
- Repartir flyers, mover las taquillas (ser responsable) y presentar videos de promoción en las Reuniones Centrales.
- Ponga el evento en la página int4life.com.

- Intégrese al equipo para que el evento sea de excelencia. Tenga la imagen, el sonido, los visuales y decoración correcta.
- Los eventos colectivos son la imagen de INT.

Movimiento de la gente a las convenciones

Las convenciones son actividades cumbre del sistema, estas tiene como objetivo transferir la visión de la grandeza del negocio y provocar un impacto emocional en nuestro asociado, que lo lleve a hacer un compromiso mayor con sus sueños y con la oportunidad que le permitirá alcanzarlo.

Mejorar el movimiento de gente a la actividad cumbre de International Networkers Team (Convenciones)

Próxima Convención Pasaporte a la Libertad, Filadelfia.

Puntos a considerar:

- Nuestro enfoque en los meses de Enero, Febrero y Marzo debe estar en mover gente a la convención.
- Conviértete en el mejor promotor de la convención.
- Crea la expectativa de lo que allí va a ocurrir y los beneficios de la convención para el negocio.
- Mueve a todos tus asociados y a todos los nuevos que entren en Enero, Febrero y Marzo.
- La convención le va a dar un impulso a tu negocio en el 2012. No pierdas esta oportunidad de crecer por no ser efectivo en mover a tu gente.
- Conviértete en un facilitador con los registros, hoteles y pasajes.
- Haz una agenda para compartir con tu gente los días de la convención. Estas experiencias vividas fortalecen la relación y crean la unidad de tu organización.
- Usa el video promocional de 4Life y de INT.
- Utiliza las conferencias telefónicas o el internet para promover la convención.
- Promover con intensidad en las casas, reuniones centrales y las actividades.

Beneficios de utilizar la página de INT: int4life.com

- Acceso a la información original de la filosofía de cómo hacer negocio de INT.
- Es una página informativa y educativa para nuestros socios.
- Contiene videos de capacitación del Sistema Educativo.
- Nos mantiene actualizados en las estrategias del equipo.
- Provee información actualizada sobre los eventos y reuniones de INT a nivel mundial.
- Reconocimiento y edificación de nuestros líderes.
- Acceso a las herramientas para la construcción del negocio y audio cd del sistema.
- Al inscribirte recibes mensualmente el periódico INTERésate y el video “INT al día” con las estrategias y los últimos acontecimientos del Equipo.