

---



# PLAN DE ACCIÓN

Tus primeros pasos en el Network Marketing

## La Diferencia

Definir un plan de acción dentro de las primeras 48 horas es lo que va a definir el éxito con tus  
downline.  
Un Líder nunca deja al azar las metas de su equipo.

**GUILLERMO AURE**

[www.guillermoare.com](http://www.guillermoare.com)

# PLAN DE ACCIÓN

## Índice

Índice .....	¡Error! Marcador no definido.
¿Qué me motivo a hacer este negocio? ¿Qué espero lograr con mi negocio? .....	3
¿Para cuándo me gustaría lograrlo? ( <i>recomendamos colocar los montos en dólares</i> ) .....	3
¿Qué estoy dispuesto hacer para lograrlo? .....	3
¿Qué personas crees tú que pueden acompañarte a hacer este negocio? .....	5
¿Cómo hacer una llamada telefónica? .....	6
Modelo de llamada Efectiva para Home Meeting .....	6
Modelo de llamada Efectiva para Presentación Corporativa .....	6
Edificación de tu Línea de Auspicio o Patrocinio Calificada.....	6
Línea de Patrocinio o Auspicio.....	8

# PLAN DE ACCIÓN

Distribuidor: _____	Código _____	Fecha: / /
Patrocinador: _____	Código _____	

¿Qué me motivo a hacer este negocio? ¿Qué espero lograr con mi negocio?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

¿Para cuándo me gustaría lograrlo? *(recomendamos colocar los montos en dólares)*

Recuperar la inversión de: \_\_\_\_\_ ¿en cuantos meses, semanas, días?

Ingreso mensual constante (moneda local o en dólares): \_\_\_\_\_

Mantenimiento de mi negocio: \_\_\_\_\_

Monto para talleres, presentaciones, otros: \_\_\_\_\_

Presentación Corporativa: \_\_\_\_\_

Convención, seminario o conferencia: \_\_\_\_\_

Mi formación mensual: \_\_\_\_\_

Libros y audios: \_\_\_\_\_

Gastos básicos fijos mensual (celular, alquiler, luz, agua, wifi o datos, pasaje, otros): \_\_\_\_\_

¿Qué estoy dispuesto hacer para lograrlo?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# PLAN DE ACCIÓN

	Mañana	Tarde	Noche	
Lunes	1	1		
Martes	1		1	
Miércoles	1	1	1	
Jueves	1	1		
Viernes	1		1	
Sábado	1	1		Total de la semana
Domingo	1		1	
<b>TOTALES</b>	7	4	4	15

FORMULA PARA CALCULAR EL NÚMERO DE HORAS AL MES		
Total horas de la semana	Cantidad de semanas	Total horas mensuales
15	4	60
FORMULA PARA CALCULAR EL TOTAL DE HORAS AL AÑO		
Total horas del mes	Cantidad de meses	Total horas al año
60	12	720

EJERCICIO				
8				
	x	15		120
	120	x	4	480
	480	x	12	5760

Tus Patrocinados		Sus Patrocinados	=	Total tus Downlines		Horas Semanales		Horas Mensuales		Total Horas Anuales
8	x	8	=	64	x	960	x 4	3.840	x 12	46.080

*“SUS SUEÑOS DETERMINAN SUS METAS. SUS METAS TRAZAN SUS ACCIONES.  
SUS ACCIONES CREAN RESULTADOS. LOS RESULTADOS LE TRAEN ÉXITO”*

# PLAN DE ACCIÓN

¿Qué personas crees tú que pueden acompañarte a hacer este negocio?

Ítem	Nombre y apellido	Localidad	Profesión u Oficio	Teléfono
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				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				

# PLAN DE ACCIÓN

Luego de que haya preparado su lista, el próximo paso es llamar a las personas de esa lista lo antes posible.

## ¿Cómo hacer una llamada telefónica?

- Debe ser rápida, al grano; y deberá crear algo de curiosidad y un sentido de valor.
- Haga sus llamadas desde una habitación, donde pueda estar solo y no tenga distracciones.
- Tenga su lista con todos los números telefónicos frente a usted.
- Comience con la meta de tener dos reuniones.
- Logre obtener de 10 a 15 personas confirmadas para cada reunión.
- No se preocupe de que no haya espacio suficiente para que se sienten. No hay nada más emocionante que una casa llena.
- Confirme compromiso, y diga adiós, nos vemos en la reunión.
- Sea breve conteste una pregunta con otra pregunta.

*Recuerde que, si usted no llama a estas personas, otro lo hará.  
Entienda que ellos no estarán trabajando para usted, lo importante es lo usted pueda hacer por ellos.*

## Modelo de llamada Efectiva para Home Meeting

Buenos días \_\_\_\_\_ como te encuentras y la familia todo bien. Me alegro que todo esté bien, te estoy llamando rapidito ya que se me presento una tremenda oportunidad que quiero compartir contigo y sé que te va a interesar porque tú tienes un potencial tremendo para desarrollar esta oportunidad. El martes en mi casa a las siete va a venir un experto quien nos va a explicar y a ti te va a interesar grandemente tu puedes estar en mi casa a las 7:00 pm.

El 99% de las personas te preguntara: **¿De qué se trata?**

La repuesta correcta es: Pedro sería muy complejo explicártelo por teléfono, pero es una tremenda oportunidad a mí me gustaría tu opinión por eso te invito a mi casa.

## Modelo de llamada Efectiva para Presentación Corporativa

Buenas tardes, Sr. (a) \_\_\_\_\_, mi nombre es \_\_\_\_\_ Usted no me conoce pero conoce a \_\_\_\_\_ Lo estoy llamando de parte de (él o ella) y el motivo de la llamada es que el Sr. (a) \_\_\_\_\_ se está involucrando en un negocio que tiene que ver con turismo y telecomunicaciones a través de la internet y el día Miércoles a las 7:00 pm se estará dando una presentación corporativa de la oportunidad de Negocios en \_\_\_\_\_, (él o ella) dejo su teléfono para extenderle una invitación a la presentación de negocios, quisiera confirmar su asistencia y con cuantas personas usted iría para hacerle la reservación de sus asientos. Mañana (él o ella) estará en el auditorio esperándole. Buenas tardes, hasta mañana.

## Edificación de tu Línea de Auspicio o Patrocinio Calificada

La edificación es una actividad que todos debemos poner en practica cada momento que desarrollemos nuestro negocio, ya que es la forma de mantener firme nuestra empresa, la edificación es la acción deliberada para resaltar de forma natural y de corazón los resultados positivos que tus líderes han logrado en el negocio ya que es una herramienta que te da poder, al edificar a tus líderes ellos influyen de forma positiva en tus equipos a favor de ti y por lo tanto la clave es que cuando tu edifiques a tus lideres imagina que estás hablando de ti mismo.

# PLAN DE ACCIÓN

## Planificación Semanal de un Profesional del Network Marketing

Horario Premium de 5:00 p.m. a 7:00 p.m.

(Nota: Ajústalo a tu empresa y según sus actividades)

Ítem	Días	Actividades	Horas
1	Lunes	One to one / Focus team	5:00 p.m. / 9:00 p.m.
2	Martes	Circulo de llamadas / Home meeting	5:00 p.m. / 9:00 p.m.
3	Miércoles	Reconfirma llamadas/ Open meeting	5:00 p.m. / 9:00 p.m.
4	Jueves	Seguimiento / Home meeting	5:00 p.m. / 9:00 p.m.
5	Viernes	Cierre de prospectos / Mentorías	Consulta con tu upline
6	Sábado	Capacitaciones / Home meeting	8:00 p.m. / 1:00 p.m.
7	Domingo	De acuerdo a cada Socio	Consulta con tu upline

## Herramientas del Sistema del Network Marketing

Ítem	Herramienta	Descripción
1	Uno a uno (one to one)	Reunión personalizada uno a uno
2	Home meeting	Reunión en la casa
3	Mega plan	Presentaciones de negocio con el equipo a cargo de un líder calificado.
4	Conferencia de negocios	Actividad antes de una presentación corporativa.
3	Presentación corporativa	Reunión abierta (open meeting)
5	Escuela de negocios	Desarrollo y crecimiento personal.
6	Seminarios	Evento mensual de capacitación y crecimiento de la red.
7	Cumbres de liderazgo	Actividad de la organización a la que perteneces.
8	Encuentro de ejecutivos	Entrenamiento y reconocimiento internacional por la empresa.
9	Convenciones	Actividad de la empresa u organización.
10		

## Herramientas de Trabajo de un Profesional del Network Marketing

- ✓ Tarjeta de presentación.
- ✓ Block de afiliaciones.
- ✓ Block amarillo para presentaciones.
- ✓ Agenda de trabajo.
- ✓ Bolígrafo.
- ✓ Maletín ejecutivo.
- ✓ Celular con plan de llamadas.
- ✓ Pizarra acrílica.
- ✓ Entradas del seminario.
- ✓ Carpeta con hojas de resultados.
- ✓ Libros del mes.
- ✓ Revistas de la empresa (si dispones).
- ✓ Material POP (si cuentas con existencia en tu empresa).
- ✓ Juego de formatos del negocio.

# PLAN DE ACCIÓN

## Línea de Patrocinio o Auspicio

<b>1</b>	Foto	Resumen (edificación)  <i>Correo electrónico:</i> <span style="float: right;"><i>Celular y WhatsApp:</i></span>
<b>2</b>	Foto	Resumen (edificación)  <i>Correo electrónico:</i> <span style="float: right;"><i>Celular y WhatsApp:</i></span>
<b>3</b>	Foto	Resumen (edificación)  <i>Correo electrónico:</i> <span style="float: right;"><i>Celular y WhatsApp:</i></span>
<b>4</b>	Foto	Resumen (edificación)  <i>Correo electrónico:</i> <span style="float: right;"><i>Celular y WhatsApp:</i></span>
<b>5</b>	Foto	Resumen (edificación)  <i>Correo electrónico:</i> <span style="float: right;"><i>Celular y WhatsApp:</i></span>
<b>6</b>	Foto	Resumen (edificación)  <i>Correo electrónico:</i> <span style="float: right;"><i>Celular y WhatsApp:</i></span>
<b>7</b>	Foto	Resumen (edificación)  <i>Correo electrónico:</i> <span style="float: right;"><i>Celular y WhatsApp:</i></span>