

## Actividades para arrancar un

## Nuevo Emprendador:



*“Cuando un socio sabe su sueño y porque está construyendo su negocio, va estar mucho mas dispuesto hacer lo necesario.” Tom*

- 1) Compromiso a **Aprender** de los expertos y del **Sistema** para este negocio. Estamos muy afortunados de tener un negocio con apoyo de gente con grandes resultados.
  - A) Sistema Educativo: Audios, Libros, Videos
  - B) Eventos locales:
    - a. OE Orientacion Empresarial (presentaciones formales semanales del plan): Para expandir tu negocio, crear equipo, re-enforzar los basicos.
    - b. Talleres y demostraciones: Para aprender los qualidades de los productos y lineas diferentes y crear volumen para tu negocio
    - c. Seminario: Para aprender los basicos del negocio y como trabajar para resultados
    - d. Convencion: Para aprender la grandeza del negocio, credibilidad, y aprender como hacerlo para crear un negocio hasta la libertad economica para el largo plazo
  - C) Eventos Virtuales: Conectar con tu equipo para novedades y tips para crecer y expandir su negocio: [www.tremendo.net](http://www.tremendo.net)
- 2) Compromiso de **Consumo Personal** de los productos de tu propio negocio. Cualquier socio activo en el negocio que quiere crecer debe mover minimo 300 puntos mensuales. Hay programas como lo de Fast Track y incentivos para ayudar crear volumen desde el principio.
- 3) Generar una **Lista de Prospectos** de Calidad: 25 o mas nombre inmediatamente, 100 nombres posteriormente.
  - A) Cercanos: familia, amigos de confianza
  - B) Conocidos: Amigos de todos tipos, gente que ves de ves en cuando, amigos viejos.
  - C) Desconocidos: Diariamente encontramos gente.
- 4) Apuntar las activades para los **Primeros 10 Dias**:
  - A) Presentaciones del plan personales en casa u otro lugar (2-3 minimo):
  - B) Seguimientos que salen despues el paln: (0-3 dias despues del plan)
  - C) OE (semanal): Ponlo en la agenda una ves.
  - D) Talleres de productos y del negocio:
  - E) Ordenar productos adicionales:
  - F) Promover el Seminario y Convencion. Agendarlos ya para eliminar excusas despues.

*“Todo en este negocio es opcional, pero nuestras actividades pueden decidir nuestro futuro. Asegúrate que estás haciendo lo correcto para el futuro que deseas.” Tom*

Referencia para Socios:



## Donde quieres estar despues de 30 dias?

***“Si no tomas control de tu vida, tu vida va tomar control de ti. Sueña en grande y trabaja un plan para hacerlos sueños realidad!” Tom Matz***

- 1) Haber escuchado los audios, y leído el libro recomendado del upline.
- 2) Participando en los eventos locales de tu upline (línea de auspicio).
- 3) Tener 300 o más puntos personales. Tener claro con el upline los incentivos para iniciar incluyendo Fast Track y lo que te conviene.
- 4) Conocer el Platino, Esmeralda & Diamante, en persona, por audios, o virtualmente.
- 5) Tener 4 o más nuevos miembros del equipo, que están activándose en el sistema y con volumen.
- 6) Trabajando en equipo con el upline y con los que van entrando.
- 7) Tener claro las metas para los primeros 6 meses.
- 8) Estar activamente trabajando las listas de contactos y conociendo nueva gente diaria.
- 9) Estar trabajando con los socios para duplicar lo mismo con ellos.
- 10) Lograr el 12% en el primer mes completo.