

Actividades para arrancar un

Nuevo Emprendedor:

(Guia para socios, para arrancar los nuevos)



“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
- 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**: Puedes utilizar la hoja “10 dias” como guia.
 - 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 mas puntos personales. Tener claro con el upline los incentivos para iniciar. Incluyendo las promociones del mercado que puede incluir Fast Track, 300+1, 300 Flex, promociones de la línea de auspicio, y lo que te conviene.
- 4) Conocer el Platino, Esmeralda & Diamante, en persona, por audios, o virtualmente.
- 5) Tener 4 o mas nuevos miembros del equipo, que están activandose 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.
- 11) Tener comprado el boleto y agendado la proxima convención.