

PLAN TOTAL

La forma de construir el negocio

2 reuniones diarias
40 reuniones mensuales!

Contenido:

1. Características principales	3
2. A quién dirigirse y como hacerlo para entrar en acción	3
3. Como programar una cita (ver Apéndice)	3
4. Preparativos para la reunión	5
5. Obteniendo 10 referidos	6
6. Vendiendo productos de cuidado personal	9
7. Nutrición y control de peso	10
8. Hablando acerca de la oportunidad de negocio	10
9. Reunión de nutrición y control de peso	11
10. Reunión de oportunidad de negocio	12
11. Como tomar las decisiones correctas: atacando la lista de referidos	13
12. Etapas principales del Plan Total	15
Apéndice: variantes para programar citas telefónicas	21

1. Características principales

Plan Total es un plan de operaciones diarias que provee lo siguiente:

1. Programar citas de una forma fácil y efectiva.
2. Conseguir muchos referidos.
3. Vender productos y construir una base de clientes.
4. Atraer nuevos distribuidores de primer nivel.
5. Entrenar efectivamente a nuevos distribuidores.

¡ Un plan de trabajo diario significa que necesitas trabajar todos los días !

Imaginate que tienes un trabajo corriente con un salario. ¿ Qué pasaría si no fueras a trabajar por varios días y esto sucediera varias veces ? La respuesta es muy simple: serías despedido.

Otra situación: Eres el dueño de un almacén / tienda. ¿ Qué pasaría si no abres tu negocio por varios días y que esto sucediera varias veces ? La respuesta es muy simple: estarías en bancarrota.

El Plan Total funciona y genera grandes resultados sólo si trabajas todos los días. Ese es uno de sus mayores secretos.

Metas y resultados mensuales de un Supervisor / Mayorista.

- 2 reuniones diarias - 40 reuniones mensuales.
- 100-200 referidos.
- 15 ventas de productos de cuidado personal.
- 2-3 ventas de programas de nutrición y control de peso.
- 2-3 nuevos distribuidores

2. A quien dirigirse y como hacerlo para entrar en acción

Comienza con listas que ya hayas recopilado

1. Amigos
2. Conocidos que:
 - Hayan probado los productos
 - Hayan asistido a una presentación de productos
 - Hayan asistido a una presentación de negocios
 - No sepan nada
3. Clientes de control de peso y nutrición
4. Clientes antiguos
5. Clientes de cuidado personal
6. Distribuidores antiguos o no activos
7. Desconocidos, encuestas, telemarketing

3. Como programar una cita

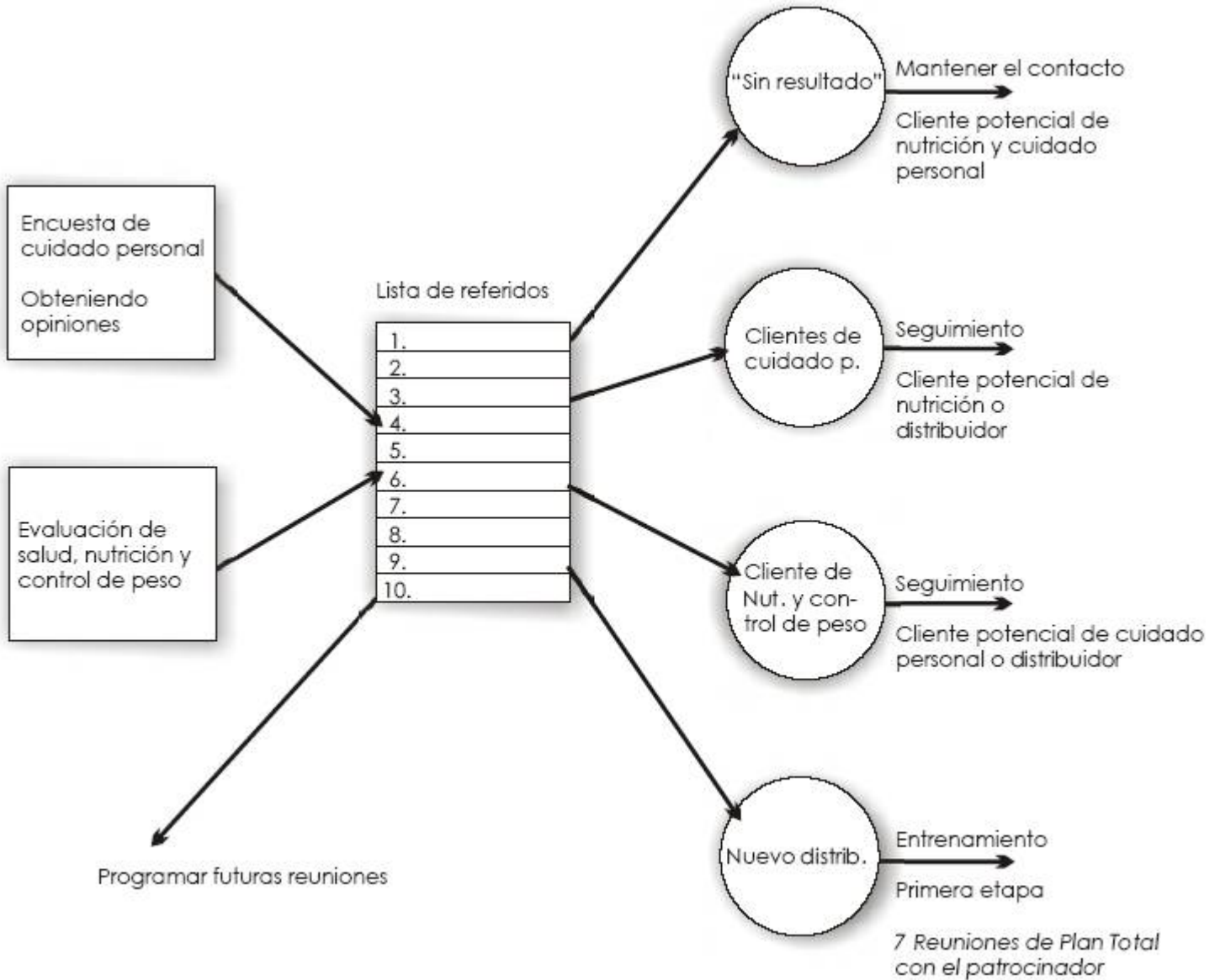
En el apéndice encontrarás varias formas para programar citas telefónicas, tomando en cuenta a la persona a la que llamas.



PLAN TOTAL

La forma de construir el negocio

Esquema de la reunión



Evaluando los resultados de las reuniones

Sin referidos y sin venta	OK
Una venta sin referidos	Bien
Referidos sin venta	Mejor
Referidos y venta de cuidado personal	Excelente
Referidos y venta de nutrición y control de peso	Excelente
Referidos y nuevo distribuidor	Excelente
La próxima reunión fue programada	Excelente



4. Preparativos para la reunión

¡ Atención !

A continuación se muestra un ejemplo de cómo sería el desarrollo de una reunión que ha sido pautada bajo el esquema de una encuesta de mercadeo de productos de cuidado personal. El Plan Total Plan es igualmente efectivo cuando la reunión ha sido pautada para conversar acerca de nutrición y control de peso.

Objetivos de la reunión:

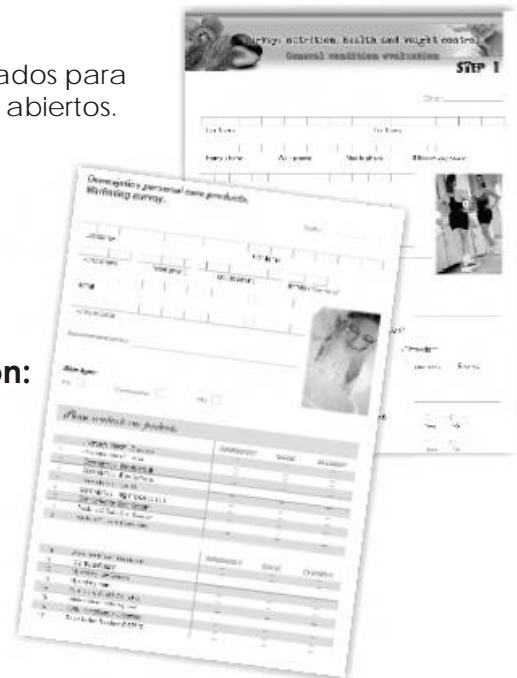
1. Obtener entre 7-10 referidos
2. Llamar a 2-3 personas durante la reunión
3. Cerrar la venta de cuidado personal por \$150 o más
4. Pautar una SEGUNDA reunión sobre nutrición y control de peso
5. Si es relevante, pautar una SEGUNDA reunión de oportunidad de negocio
6. Obtener más información acerca de los referidos

¿ Qué llevar consigo ?:

1. Productos de cuidado personal: abiertos para probar y cerrados para vender. Los productos abiertos deben verse nuevos y recién abiertos.
2. Productos para la venta
3. Álbum de fotos de testimonios
4. Formato de encuesta
5. Calculadora
6. Lista de precios de venta al público
7. Accesorios para probar productos: espejo, toallita, etc.

Productos de cuidado personal utilizados en la reunión:

- Limpiadora de NM (*para todos los tipo de piel*)
- Tónico de NM (*para todos los tipo de piel*)
- Mascarilla Facial (Mystic Mask)
- Radiant C Daily Skin Booster
- Crema Facial Regeneradora Skin Activator
- Gel Reafirmante
- Crema protectora de Día
- Crema de Noche Night Companion
- Nuevos productos



Nota:

Necesitas tener el resto de los productos de cuidado personal pero no los uses en la encuesta. Los necesitarás después de finalizada la prueba y haber recibido las opiniones, referidos y pedidos. Si la situación es favorable aprovecha la oportunidad para presentar los otros productos de cuidado personal; sino, pauta otra reunión.

Comenzando la reunión:

- Cuida tu apariencia personal - representas una compañía internacional con una facturación anual de US\$ 2 billones. Luce como una persona de negocios. Todos los detalles son importantes: vestimenta, calzado, peinado, maquillaje, desodorante, uñas, aliento, etc. No uses anillos grandes o collares ostentosos que puedan distraer la atención de los clientes.
- No llegues tarde, es un mal comienzo. Llega 5 minutos antes de la hora pautada.
- Agradece a la persona por participar en la encuesta.



- Pide permiso para utilizar el baño para lavarte las manos.
- Comienza con puntualidad.
- Durante la conversación procura sentarte al frente del cliente, preferiblemente en una mesa.
- Asegúrate de no tener distractores como la televisión o la radio.
- Si hay tensión en el ambiente o el cliente está apurado, re programe la reunión para otro día.
- Si el cliente acordó reunirse en su trabajo y notas que no es el momento adecuado, límitate a mostrar algunas fotos y productos y pauta la reunión en su casa en un ambiente más favorable. Ofrece esta misma oportunidad a sus compañeros de trabajo.

5. Obteniendo 10 referidos

Ud.: Comencemos. Tenemos dos grandes grupos de cuidado facial: Nature's Mirror para limpieza diaria y tonificadores para la piel; y el Skin Survival Kit para hidratar, protegiendo y regenerando la piel.

Helena, antes de probar los productos, por favor dígame cuál es su tipo de piel... *(Si ella no sabe cuál es su tipo de piel, ayúdala a determinarlo basado en lo siguiente:)*

Seca-sensible

- Normalmente líneas de expresión alrededor de los ojos y la boca y rostro en general.
- Cachetes estirados y con apariencia desgastada
- Tiene sensibilidad al sol, viento y a elementos ambientales

Normal-mixta

- Si tiene un ligero brillo grasoso en la zona "T" de la cara -frente, nariz y mentón.
- Presenta resequedad en el área de los cachetes.
- Tiene algunos puntos negros y espinilla.

Grasa

- Brillo grasoso en la zona "T" y en los cachetes.
- Poros abiertos y puntos negros.
- Espinillas y puntos negros frecuentes.

¡ Grandioso ! ¿ Me permite ver los productos de cuidado personal que utiliza actualmente ?

¿ Qué utiliza para limpiarse el rostro ?

¿ Qué utiliza para humectar su rostro ?

¿ Qué utiliza para proteger su piel ?

¿ Qué utiliza para nutrir su piel ?

Grandioso ! *(Fíjate en los productos que están por terminarse y cuales les falta. No emitas opiniones acerca de sus productos cosméticos.)*

1. Coloca todos los productos destinados para la prueba sobre la mesa *(recuerda que todos los productos deben lucir como si hubiesen sido abiertos hace 5 minutos.)*
2. Muestra la encuesta y explica que probará los productos al mismo tiempo que la llenará .
3. Comienza con la prueba de los productos.

¡ Atención !

¡El cliente debe aplicar todos los productos de cuidado personal sobre su propio rostro! ¡No toques el rostro del cliente! Existen varias razones:

1. Sólo cosmetólogos profesionales entrenados tiene el derecho de tocar el rostro de los clientes.
2. Aún si eres cosmetólogo profesional, no lo hagas.
3. No es duplicable para muchos distribuidores (especialmente para hombres.).
4. No todos los clientes les gusta ser tocados por un extraño.



¡ Atención !

1. **Evita** cualquier frase de promoción durante la prueba.
2. **No expreses** tu opinión acerca de los productos. Has venido a determinar la opinión del cliente acerca de los productos, y no a expresar la tuya. Evita vender antes de obtener los referidos.

Limpiadora *(Necesitas tener todas las limpiadoras y los tónicos según los tipos de piel)*

Tu: Helena, comencemos limpiando su piel. Coloque un poco de producto en la palma de la mano o sobre un algodón, aplíquelo en su cara con movimientos circulares y lave su rostro con agua tibia. Los ingredientes incluyen antioxidantes, vitamina E, ortiga y extractos de pepino y otros ingredientes. La limpiadora fácilmente remueve maquillaje e impurezas. Se sabe que es imposible remover impurezas sólo con agua, y el jabón es dañino para la piel de la cara: reseca la piel y remueve la capa protectora. ¡ Ahora su cara está totalmente limpia !

Helena, remueva la limpiadora con agua tibia y con una toallita húmeda.

Tónico

Tu: Humedezca el algodón con el tónico, aplíquelo con movimientos circulares en su rostro y cuello y lave con agua tibia. Algunos de los ingredientes son camomila, lavanda y extractos de ginseng, vitamina E, alantoina y pantenol. Refresca y tonifica la piel.

Macarilla Facial - Mystic Mask

Tu: Algunos de sus in ingredientes son alantoina, pelan, aceites de albaricoque y jojoba. Pelan extrae las impurezas que tapan los poros y causan brotes. Las partículas florales exclusivas aceleran la exfoliación, dejando la piel lisa. La mascarilla ayuda a remover impurezas y células muertas de la piel y la suaviza .Helena, vierta un poco sobre su mano y aplíquela con movimientos circulares sobre la mitad de su rostro, evite el área alrededor de los ojos y boca. Esperemos 8-10 minutos mientras la mascarilla se seca para luego retirarla con agua tibia. Aplique el resto de la mascarilla sobre su brazo.

Luego de unos minutos: ¿ Siente una sensación de cosquilleo ? Es la mascarilla penetrando para limpiar la capa externa de la piel.

Mientras se seca la mascarilla, siéntate frente a la persona.

Completemos la encuesta. Después de completar la información personal, pídele a Helena su opinión acerca de los productos que ya probó.

Retirando la mascarilla.

Tu: Helena, ¿ siente la diferencia en la frescura y elasticidad entre ambos lados de su rostro ?

Aplicando la Mascarilla Facial - Mystic Mask al otro lado del rostro.

Tu: Helena, vierta un poco en la palma de la mano y aplíquelo a la otra mitad de su rostro.

Pidiendo referidos durante la reunión.

Mientras se seca la mascarilla:

Tu: Helena, Tengo que realizar 40 encuestas acerca de nuestros productos este mes y agradecería si me pudiera recomendar de 5 a 10 familiares o amigos para participar de nuestra encuesta. Entrégale



una encuesta. Enséñale su carpeta con otras encuestas realizadas. Coloca las de 10 o más referidos de primero.

Nota:

Mientras Helena escribe la lista de familiares y amigos, has silencio y no interfieras. Al finalizar, puedes ayudarla a recordar más nombres haciéndole algunas preguntas relacionadas con su lista.

Tu: Helena, ¿ Quién es Susana ?

Helena: Trabajamos juntas. (*Anota esto en la parte de comentarios en la lista de referidos*)

Tu.: Ya veo. ¿ Hay alguna otra persona en su oficina aparte de Susana que estaría dispuesta a participar ? ¿ Podría hablarme un poco acerca de ella para saber con quién voy a hablar ? Por ejemplo: ¿ Qué edad tiene ? ¿ Dónde vive ? ¿ Cómo se gana la vida ? ¿Cuál es la mejor hora para llamarla ? ¿ Qué productos de cuidado personal utiliza ?

¡ Recuerda ! Necesitas al menos 5 referidos, 10 sería mucho mejor. Si ella está dispuesta a darte más, genial !.

Después de 10 minutos Helena retira la mascarilla de la otra mitad del rostro. No la interrumpas hasta que ella finalice de anotar los referidos.

Tu: Helena, humedezca el algodón con el tónico y aplíquelo en la parte del rostro que limpió con la mascarilla.

Gel Reafirmante Lift

Algunos de los ingredientes son pantenol, gel de aloe vera y extractos de pepino. Da una sensación de alivio y desinflama las ojeras, rejuvenece la piel alrededor de los ojos y la hidrata. Cuando se aplica regularmente, también ayuda a eliminar la macha negra debajo de los ojos. Helena con su dedo anular aplique una pequeña cantidad de gel desde la parte exterior hacia la parte interior.

Crema Facial Regeneradora Skin Activator

La fórmula de esta crema es una tecnología de glucosamina exclusiva. La glucosamina es un ingrediente natural nutricional utilizado en muchos productos homeopáticos. Asiste a la piel en la producción de colágeno. En sólo unas semanas, el complejo glucosaminico ayuda a restaurar la estructura de la piel, su elasticidad, mejora el tono de piel, la suaviza y reduce las línea de expresión. Además de la glucosamina, la crema incluye 3 ingredientes altamente efectivos: extracto de té verde, aceite de almendra y glucosa activa.

Después de haber limpiado y tonificado la piel, use Skin Activator.

Crema gel Radiant C Daily Skin Booster

Sus ingredientes incluyen vitaminas antioxidantes C y E, albaricoque, extractos de manzana y zanahoria. Este producto ayuda a tu piel a adquirir un brillo saludable, previene la destrucción de las células de la piel y las protege del daño ambiental. Aplíquela después del tónico y antes de la hidratación.

Crema de Noche Night Companion

Algunos de los ingredientes incluyen aloe vera, vitaminas antioxidantes A, C y E, varios aceites herbales, entre los cuales se encuentran albaricoque y aceite de árbol de rosa. La crema hidrata la piel en la noche mientras el cuerpo descansa. Restaura, suaviza y refresca la piel ayudando a mantener un aspecto natural y saludable. Aplique la crema con movimientos hacia arriba sobre el rostro y cuello, y en la parte posterior de las manos.



Crema protectora de Día

Entre sus ingredientes están la alantoina, gel de aloe vera y vitaminas antioxidantes A, C y E. Calma e hidrata la piel y la protege de agentes dañinos ambientales. Helena, aplique esta crema con movimientos hacia arriba sobre el rostro y cuello, y en la parte posterior de las manos.

¡ Atención !

Mientras la persona está probando los productos continúa completando la lista de referidos. No olvides que el objetivo principal de la reunión es obtener una lista de referidos. Por eso es importante no dejarte llevar por la tentación de vender productos hasta completar la lista.

6. Vendiendo productos de cuidado personal

Habiendo completado la lista de referidos, haga la siguiente pregunta:

Tu.: Helena, ¿ Cuáles fueron los productos que más le gustaron ?

Helena: Mystic Mask, Gel reafirmante, Radiant C y la Skin Activator

¡ Magnifico ! *Toma los productos cerrados y colócalos en frente de ella sobre la mesa. Puede comprarlos ahora mismo. Deme un segundo, le digo el precio. Toma la lista de precios de venta, dile el precio de cada producto y finalmente la suma total.*

Si Helena decide comprar sólo uno o dos productos, intenta lo siguiente:

Tu: Helena, necesito saber que quiere realmente: sólo comprar un par de productos o mejorar radicalmente la salud de su piel..

Helena: Por los momentos quisiera probar estos productos..

Si Helena dice que ella quisiera mejorar radicalmente la salud de su piel, dile:

Tu: ¡ Genial ! Veamos de nuevo los productos de cuidado personal que actualmente usa, y diseñemos el mejor programa para su rostro, tomando en cuenta los productos que ya tiene.

Junto con el cliente, escoja los productos que completarían el sistema y dile:

Tu: Los cambios verdaderos de la salud de su piel sólo se alcanzarán si utiliza un sistema completo de cuidado de la piel. El sistema completo debe tener 4 funciones principales: limpieza, hidratación, protección y nutrición. Sólo utilizando un sistema completo, obtendrá los resultados deseados.

Aún si algunos de sus envases de cosméticos están totalmente llenos, anota esta información en la ficha del cliente. Y cuando realices el seguimiento, sabrás cuando ofrecer estos productos para completar el programa.

Cierra la venta y recibe el pago.



7. Nutrición y control de peso

Si Helena necesita perder peso, dile:

Tu: Helena, me alegra que le gustaron nuestros productos de cuidado personal pero son sólo parte de nuestras actividades. La salud de nuestra piel depende en gran parte de la nutrición y nuestro estado de bienestar. Es un hecho comprobado que los problemas de metabolismo relacionados con la nutrición a menudo afecta nuestra piel. Nuestra compañía se especializa en nutrición balanceada. Herbalife ha desarrollado productos de nutrición y control de peso por 25 años. Por ejemplo, yo: (Cuenta tu historia corta .Si no has perdido peso, enseña tu libro de testimonios y di:) Así están perdiendo peso nuestros clientes. Si está interesada, podemos pautar otra cita para hablar, en más detalle acerca de la nutrición y el control de peso. Traeré materiales acerca de los productos y programas para que los conozca. ¿ Le interesa ?

Posibles respuestas:

1. **Helena:** Si, estoy interesada.

Tu: ¡ Fenomenal !. ¿Cuál es la mejor hora para Ud. ?

2. **Helena:** No estoy interesada.

Tu: Está bien. ¿ A quién conoce que esté interesado(a) en controlar su peso y nutrirse bien de esta lista o entre otros familiares y amigos ?

Si Helena dice que ella tiene otros familiares y amigos, anota sus nombres y teléfonos. Si no, déjalo así. Es muy importante no presionar a las personas.

8. Hablando acerca de la oportunidad de negocio

Tu: Helena, Necesito más de su ayuda. Nuestra Compañía ha desarrollado un sistema nuevo y muy efectivo de trabajo, que nos ha traído muchos clientes nuevos. Yo estoy realizando encuestas similares a la que hicimos hoy, pero se me hace difícil manejar esta gran cantidad de trabajo. Estoy buscando un par de personas que me ayuden a realizar estas encuestas, toma entre 15-20 horas a la semana, según disponibilidad y ayudaría a alguien a ganar entre \$700 a \$1200. Helena, ¿ A quién conoce que esté interesado ?

Helena: ¿ Que hay que hacer?

Tu: Realizar reuniones similares a estas. Le enseñó como hacerlas, pero como habrá notado, son realmente muy fáciles de hacer. Nuestra gente nueva aprende en 1 o 2 meses.

Si Helena está interesada, pauta una próxima reunión:

Tu: Helena, no tengo tiempo ahora, pero pautemos otra reunión de 30-40 min. y le contaré cómo funciona el negocio.

Si has pautado ya la próxima reunión de nutrición, di: Durante nuestra próxima reunión le contaré todo en detalle.

Al salir:

Tu: Helena, gracias por ayudarme. Fue un placer conocerle y disculpe que no tuve más tiempo. Espero que podamos conversar de todos los puntos con más detalle. Por cierto, me pudiera decir algunas cosas acerca de la gente de la lista, no sé cuál es la mejor hora para llamarlas, quien trabaja o no, quienes tienen sobrepeso o problemas de salud, etc...



Atención: No olvide dejarle tu tarjeta de presentación y un catálogo de productos.

9. Reunión de nutrición y control de peso

Puedes organizar esta reunión de varias formas:

1. Por medio de las lista de familiares y amigos
2. Por medio de referidos de clientes satisfechos
3. Pautando la segunda reunión de Plan Total
4. Por medio de la lista de referidos de Plan Total
5. Por medio de varios tipos de publicidad



Cualquiera que sea la forma de organizar la reunión, tu meta es convertirla en una reunión de Plan Total. En otras palabras, obtén referidos antes de hablar de los productos y programas. Pudieras utilizar la encuesta de **“Nutrición, salud y sobrepeso”**.

Para pautar una reunión con un referido, utiliza el siguiente texto.

Programando una reunión para realizar una encuesta de nutrición, salud y sobrepeso.

- Hola. ¿ Se encuentra Janet, por favor ?
- Hola, Janet. Mi nombre es Irene. Su prima Helena me recomendó que la llamara. ¿ Puede hablar ahora ? (si no, pregunta cual es el mejor momento para llamar).

Janet, estoy haciendo una investigación acerca del estilo de vida y de los hábitos nutricionales de las personas y sus consecuencias en sobrepeso y problemas relacionados con la salud. Para ello usamos una encuesta llamada **“Nutrición, salud y sobrepeso”**. Adicionalmente, con la ayuda de un dispositivo electrónico, calculamos el % de grasa y el índice de masa corporal que son utilizados para la personalización de un programa balanceado de nutrición.

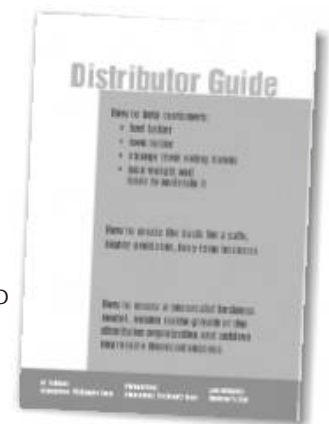
Necesito realizar y procesar 120 encuestas. He realizado varias entre mis familiares y amigos y Helena fue una de ellas. Nos encontramos en su casa y ella respondió las preguntas y le entregué su programa de nutrición. Ella estuvo muy satisfecha y la recomendó a Ud. como una persona que se interesa por su salud y estilo de vida y que tendría la disposición de completar la encuesta. Si está de acuerdo, le visitaré para responder la encuesta y obtener mis recomendaciones. Tomará entre 30 - 40 minutos. ¿ Me puede ayudar ?

- Janet:** Seguro.
- ¡ Genial !. ¿ Cuándo puedo ir ?

¡ Atención !

Comienza la reunión completando la encuesta. Sólo luego de recibir los referidos, lleve la conversación hacia los productos y programas.

La presentación de producto se encuentra en la Guía del Cliente a Largo Plazo



10. Reunión de oportunidad de negocio

¡ Atención ! La reunión no debe durar más de 20-30 minutos.

1. Introducción -2 min.

Cuando realizamos encuestas de nuestros productos de cuidado personal o de nutrición, salud y control de peso, obtenemos muchos referidos para hacer citas y lograr que conozcan nuestros productos. Entre las personas con las que nos reunimos durante un mes habrán entre 10-15 personas interesadas en adquirirlos productos de cuidado personal. Esto le puede dar ganancias entre \$300 a \$700 dependiendo de su experiencia y posición en la Compañía. Además, 3-4 personas se interesarán en perder peso y mejorar su salud. Esto representa entre \$400 a \$1,000. Invirtiendo de 15-20 horas a la semana, o 60-80 horas al mes puede ganar entre \$700 a \$1,500. Este nivel se puede alcanzar en apenas 60-90 días. Por supuesto, le enseñaré como hacerlo pero es muy sencillo, acuérdesse de nuestra reunión anterior.

2. Plan de Mercadeo -5 min.

Ahora veremos como se comienza en este negocio y de qué dependen los ingresos:

- El Bienestar es la industria de más rápido crecimiento
- Somos una compañía de ventas directas.
- La venta directa es la forma más efectiva de distribuir productos y servicio, basado en la entrega directa a los clientes.
- Herbalife es el líder mundial en esta industria.
- Como nos hacemos distribuidores de Herbalife y cuáles son su ventajas:
 - i. Para adquirir los derechos de distribuidor es necesario firmar una planilla de registro.
 - ii. Muestra el Paquete Internacional de Negocios y su contenido.
 - iii. Muestra la planilla de registro y explica el significado del número de identificación.
 - iv. Explica como los distribuidores quedan registrados en la computadora de la compañía.
 - v. Explica las formas de ingreso de los distribuidores de Herbalife
 - a. Ingresos al detal – 25-50% del precio de venta al cliente.
 - b. 5% de Regalías en tres niveles (ejemplifica con una gráfica)

3. Explicación de los productos – 3 min.

Productos de Nutrición:

- ¿ Cómo funcionan nuestros productos ? Ellos proveen una correcta nutrición balanceada a nivel celular y también ayudan a que el organismo lidie con el sobrepeso y los problemas de salud relacionados con la nutrición.
- Herbalife es un programa de nutrición que le provee al cuerpo todos los nutrientes necesarios de una manera balanceada, natural y de fácil absorción con un mínimo de calorías.
- Nuestros programas no son medicamentos; son nutrición.
- Usando el catálogo describe los productos y programas de manera condensada.
- Utiliza historias de antes y después.

Cuidado personal:

La filosofía de nuestros productos de cuidado personal y sus principales características son:

- Ingredientes Naturales.
- Para hombres y mujeres.
- Para todo tipo de piel.
- No contienen grasa animal ni preservativos.
- Empaques cómodos y económicos.
- Proporcionan 4 funciones principales: limpieza, protección, nutrición e hidratación.
- No son probados en animales.



Utiliza tu catálogo de Dermajetics y nombra los siguientes categorías de productos (según disponibilidad en tu país):

- Dermajetics (cuidado de la piel).
- Nature´s Mirror.
- Línea de Radiant C.
- Cuidado del cuerpo.
- Cuidado del cabello.

4. **Testimonio personal con el uso de los productos y resultados con el negocio - 8 min.**

5. **Conclusiones -2 min.**

- Ingresos al por menor entre 25-50%
- Construcción de una organización y cómo resultado recibir regalías
- Horario de trabajo conveniente.
- Ganancias desde \$700 a \$1,500 y más si construyes organización y escalas posiciones.

6. **¿Estará interesado(a) ?**

Si en los próximos días tienes un HOM o un STS, invita a la persona. Si no tienes ningún evento programado en los próximos días, continúa al punto #7.

7. **Registra a la persona y comienza con su entrenamiento básico.**

11. Como tomar decisiones correctas.

En que orden atacamos la lista de referidos.

Según la experiencia, los “descubrimientos” más interesantes se hacen en los niveles más profundos de los referidos – hasta el cuarto nivel. Es importante profundizar en los niveles de referidos, pero no se olvide de revisar que está profundizando en la dirección correcta.

Al tiempo de estar trabajando en la filosofía del Plan Total y habiendo recibido muchos referidos, necesitarás tomar decisiones de quién llamar primero: con quien debemos reunirnos antes, con quien después y determinar con quien no valdría la pena reunirse.

Así que debes asignar un puntaje a cada referido. El puntaje es la suma de varios criterios. Mientras más alta sea la puntuación, más importante será este referido para nosotros y debemos programar una reunión lo más rápido posible.

Cuando recibas un referido, no olvides preguntarle a la persona que te lo dio, acerca de ella. Anota esta información en el espacio de comentarios.

Si acuerdas otra reunión, (por ejemplo, pérdida de peso) podrás obtener más detalles en esta reunión.



Como evaluar a los referidos

1. Puntaje según el resultado de compra de la persona que da los referidos (puntos)	
No compró nada	0
Compró algunos productos de cuidado personal	1
Compró \$100-150 de productos de nutrición o cuidado personal	2
Compró un gran programa de cuidado personal o de nutrición	3
2. Asignando un puntaje al referido (puntos)	
Cuidado Personal:	
Usa productos costosos de cuidado personal	3
Persona de altos ingresos	3
Visita a asesores de belleza	2
Persona de ingresos medios	2
Tiene dificultades financieras	0
Condición general de salud:	
Necesita perder peso	3
No necesita perder peso	0
Tiene problemas de salud	1
Negocio:	
Necesita ingresos extras	2
No necesita ingresos extras	0

Nuestra meta es conseguir personas con los más altos puntajes y pautar reuniones con ellos primero. Entre estas personas es necesario enfocar nuestro mayor esfuerzo de búsqueda de referidos a lo ancho y profundo.

Mantén el contacto con los que ya te reuniste

Después de algún tiempo tendrás una lista larga de personas a las cuales visitaste pero:

- No compraron productos de nutrición y pérdida de peso aún mostrando sobrepeso.
- No compraron productos de cuidado personal, aún cuando utilizan muchos.
- No tomaron la decisión de unirse a la compañía aún necesitando generar ingresos extras.

Es muy importante llamar continuamente a estas personas de vez en cuando y no olvidar que tal vez ellas necesitan tiempo para tomar la decisión. Crea tu propio sistema de llamadas periódicas a estas personas. Para poder hacerlos, deja una impresión positiva en la primera reunión, sin importar cuales fueron los resultados. Asegúrate que sepan que los mantendrás informados de todo lo nuevo en esta industria.

Llamada al día siguiente.

Tu: Helena, hola. es Pedro. La visité ayer. Estoy llamando para agradecerle nuevamente por su tiempo también quisiera saber como se siente su piel después de haber probado ayer los productos.

Helena: ...

Tu: ¡ Qué tenga un buen día !



12. Etapas principales del Plan Total

Etapa 1. Crea tu propio modelo de trabajo efectivo y productivo

Basado en la filosofía de "2 reuniones diarias – 40 reuniones mensuales", crea tu historia de éxito y una base de clientes a largo plazo, que te traerá ganancias de \$1,500-2,000 por mes.

Etapa 2. Enseña a 10 distribuidores de primera línea a hacer lo mismo

- Metas y aspiraciones
- 4 invitados / nuevos distribuidores a cada STS
- 1 nuevo supervisor / mayorista por mes
- Los nuevos distribuidores deben asistir a 7 reuniones contigo:
 - 3 reuniones hechas sólo por ti y ellos sólo escuchan.
 - 2 reuniones hechas por ellos y tu cierras.
 - 2 reuniones hechas sólo por ellos, tu escuchas y discute posteriormente (*de manera constructiva y positiva*).
- Si es necesario lleva al distribuidor a más de 7 reuniones.
- Una vez por semana reúne todos los distribuidores para un entrenamiento en grupo.

Etapa 3. Trabajando con un nuevo supervisor / mayorista

- Define claramente las metas para los primeros 30 y 90 días.
- Asegúrate que el nuevo supervisor / mayorista tenga un plan específico para implementar la primera etapa (*ver arriba*)
- Explica la importancia del manejo correcto de las finanzas (*separar el capital de trabajo*)
- Explica la necesidad de mantener e incrementar el inventario de 5.000 puntos de volumen de productos en la casa.
- Completa los controladores de actividad diaria para analizar periódicamente el trabajo realizado.
- Es muy importante hacer el seguimiento de estos 5 puntos y estar en continuo contacto con el nuevo supervisor / mayorista.

Etapa 4. Entrenar a los entrenadores es la forma de crear una organización estable

- Tus distribuidores de primera línea implementan la etapa 2 de Plan Total: crean 10 supervisores / mayoristas de primera línea.
- Después de un tiempo esto te dará 100 supervisores / mayoristas de segunda línea, etc.
- Para lograr esto las 4 etapas anteriores del Plan Total deben ser implementadas.

Ejemplo:

- Si, en tu organización, 8 personas implementan la primera etapa del Plan Total, fácilmente calificas al **Equipo GET**.
- Si, en tu organización, 32 personas implementan la primera etapa del Plan Total, fácilmente calificas al **Equipo de Millonarios**.
- Si, en tu organización, 80 personas implementan la primera etapa del Plan Total, fácilmente calificas al **Equipo de Presidentes**.



Distribuidor: _____

Mes: _____

Cantidad	Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sab	Dom	Total Semana
<i>Semana 1. Fecha:</i>								
Reuniones								
Referidos								
Clientes de cuidado personal								
Clientes de nutrición / control de peso								
Ventas, V.P.								
Ganancias de las ventas (<i>ingresos</i>)								
Nuevos distribuidores								
<i>Semana 2. Fecha:</i>								
Reuniones								
Referidos								
Clientes de cuidado personal								
Clientes de nutrición / control de peso								
Ventas, V.P.								
Ganancias de las ventas (<i>ingresos</i>)								
Nuevos distribuidores								
<i>Semana 3. Fecha:</i>								
Reuniones								
Referidos								
Clientes de cuidado personal								
Clientes de nutrición / control de peso								
Ventas, V.P.								
Ganancias de las ventas (<i>ingresos</i>)								
Nuevos distribuidores								
<i>Semana 4. Fecha:</i>								
Reuniones								
Referidos								
Clientes de cuidado personal								
Clientes de nutrición / control de peso								
Ventas, V.P.								
Ganancias de las ventas (<i>ingresos</i>)								
Nuevos distribuidores								
<i>Semana 5. Fecha:</i>								
Reuniones								
Referidos								
Clientes de cuidado personal								
Clientes de nutrición / control de peso								
Ventas, V.P.								
Ganancias de las ventas (<i>ingresos</i>)								
Nuevos distribuidores								



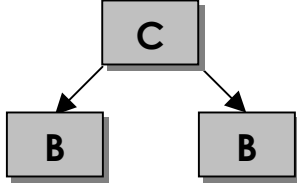
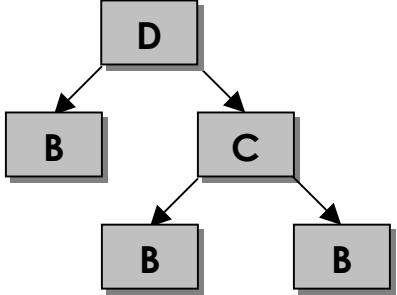
Total Mes:

Reuniones	
Referidos	
Clientes de cuidado personal	
Clientes de nutrición / control de peso	
Ventas, V.P.	
Ganancias de las ventas (<i>ingresos</i>)	
Nuevos distribuidores	

Grupos A, B, C, D.

Meta: 10 supervisores / mayoristas de primera línea en el Grupo D

- Revisa a que grupo pertenece cada uno de tus supervisores / mayoristas y ayúdalos a pasar al siguiente grupo.
- Si tus supervisores / mayoristas del grupo A quieren trabajar con este plan sólo su supervisor / mayorista que pertenece al grupo B, lo puede acompañar y dar instrucciones.

Grupo A	Grupo B	Grupo C	Grupo D
			
<p>A. Supervisores / mayoristas trabajando con Plan Total pero no realizando 2 reuniones diarias con una ganancia mensual inferior a \$1500.</p>	<p>B. Supervisores / mayoristas realizando 2 reuniones diarias y con una ganancia mensual de por lo menos \$1500.</p>	<p>C. Supervisor / mayorista B con al menos 2 supervisores / mayoristas B de primera línea .</p>	<p>D. Supervisor / mayorista C con al menos 1 supervisor / mayorista B de primea línea y 1 supervisor / mayorista C de primera línea.</p>

Para ayudar a tu supervisor / mayorista pasar al siguiente grupo, debes conocer (*averiguar*) lo siguiente:

<p>A → B:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sus metas • Si está listo para trabajar con Plan Total • Si es disciplinado • Si planifica su trabajo • Si sigue instrucciones • Cuales son sus resultados • Si participa en el grupo de enfoque 	<p>B → C:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sus metas • Habilidad de traer gente al negocio • Si participa en todos los eventos • Si participa en el grupo de enfoque • Su imagen • Su relación con personas • Si está implementado la etapa 2 del Plan Total con su gente 	<p>C → D:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sus metas • Si está implementado la etapa 3 del plan total y si está clasificando a su gente en los grupos A, B, C y D • Si participa en el grupo de enfoque 	
---	---	---	--

Apéndice: Variantes de como pautar reuniones dependiendo de la persona a quien llama.

Llamando amigos o conocidos cercanos

Hola Helena, le habla ... (¿ Cómo está ?, etc).

Helena, necesito su ayuda. Debido al lanzamiento de nuevos productos, nuestra compañía está realizando encuestas de mercadeo de nuestros productos de cuidado personal y necesito recolectar 40 opiniones. Necesito que pruebe nuestra línea cosmética y me dé su apreciación. Yo llevo los productos, los pruebas y me da su opinión para llenar la encuesta. No tomará mas de 30-40 minutos. Estaré muy agradecido(a).

Helena: Seguro.

¡ Genial !. ¿ Cuándo lo hacemos ?

Llamando a un conocido

Hola, Helena, (¿ Cómo está ?, etc.)

Escucha, necesito mucho su ayuda. Debido al lanzamiento de nuevos productos, nuestra compañía está realizando encuestas de mercadeo de nuestros productos de cuidado personal y necesito recolectar 40 opiniones este mes. Ya he recolectado algunas opiniones y a las personas les gustaron los productos. Estoy deseoso(a) que pueda probar los productos y me des su apreciación. Nuestros productos han sido elaborados en Francia en el mismo laboratorio donde se elaboraron Lâncome, Clinique y otras marcas famosas. Yo llevo los productos, los prueba y me da su opinión para llenar la encuesta. No tomará mas de 30-40 minutos. Helena, ¿ Me podrá ayudar ?

Helena: Seguro.

Genial. ¿Cuál es la mejor hora para Ud. ?

Llamando a un cliente que utiliza productos de nutrición y control de peso.

Hola, Helena. Es (¿ Cómo está ?, etc.)

Escuche, necesito mucho su ayuda. Como sabe, aparte de productos de nutrición, también tenemos productos de cuidado personal. Han sido elaborados en Francia en el mismo laboratorio donde se elaboraron Lâncome, Clinique y otras marcas famosas. Necesito recolectar 40 opiniones este mes. Ya he recolectado algunas opiniones entre mis amigos cercanos y familiares a quienes les gustaron mucho los productos. Yo llevo los productos, los pruebas y me da su opinión para llenar la encuesta. Tomará entre 30-40 minutos. Helena, ¿ Me podrá ayudar ?

Helena: Seguro.

Genial. ¿Cuál es la mejor hora para Ud. ?

Llamando un conocido lejano

Hola, Helena. Es Nos conocimos este verano durante las vacaciones ... (¿ Cómo está ?, etc.)

Helena, Necesito su ayuda. Estoy realizando una encuesta de mercadeo de productos de cuidado personal que fueron desarrollados en Francia en el mismo laboratorio donde se elaboraron Lâncome, Clinique y otras marcas famosas. Necesito recolectar 40 opiniones este mes. Ya he recolectado algunas opiniones entre mis amigos cercanos y familiares a quienes les gustaron mucho los productos. Luego me acordé de Ud.. ¿ Podría probar los productos y darme su apreciación ? Yo llevo los



productos, los pruebas y me da su opinión para llenar la encuesta. Tomará entre 30-40 minutos. Helena, estaré muy agradecido(a).

Helena: Seguro.

Genial. ¿ Cuándo lo podemos hacer ?

Llamada de referidos

Hola. ¿ Por favor me comunica con Jenny ? Jenny, hola. Mi nombre es Pedro. Obtuve su teléfono de su prima Helena. ¿ Puede hablar ahora ? (Si no, acuerda llamar en otro momento). Jenny estamos, realizando una investigación de mercado de productos de cuidado personal que fueron desarrollados en Francia en el mismo laboratorio que desarrolla productos para L'ancome, Clinique y otras marcas muy conocidas. Necesito recolectar 40 encuestas este mes. Ya he realizado algunas entre mis amigos cercanos y sus familiares y Helena estaba entre ellos. Ella le gusto mucho nuestros productos y le recomendó porque me puede dar una opinión acertada acerca de los productos. Si está de acuerdo en ayudar, llevo los productos, los prueba y me da su opinión para llenar la encuesta. Voy a necesitar entre 30-40 minutos de tu tiempo. ¿ Puedo contar con su ayuda ?

Jenny: Seguro.

Genial. Se lo agradezco. ¿Cuál es la mejor hora para hacerlo ?

Pidiendo una llamada a un referido durante la reunión

Helena, por favor, ¿ Podría llamarlos para presentarme ? Dígales que su amigo(a) (familiar, conocido ...) Susana te está visitando y que necesitamos su ayuda. Me puede pasar el teléfono y yo le explicaré todo.

Luego di lo siguiente:

Jenny, hola. Mi nombre es Susana. Soy amiga de Helena (prima, conocida, etc.). Estamos realizando una investigación de mercado de nuestros productos de cuidado personal y necesito realizar 40 encuestas. Helena ya realizó la suya y me recomendó que la llamara para que me ayudara. Yo llevo los productos, los prueba y me da su opinión para llenar la encuesta. Tomará entre 30-40 minutos. Estaré muy agradecida. ¿ Me puede ayudar ?

Helena, ¿ Está bien que le diga esto a su amiga ?

Helena: Está bien.



