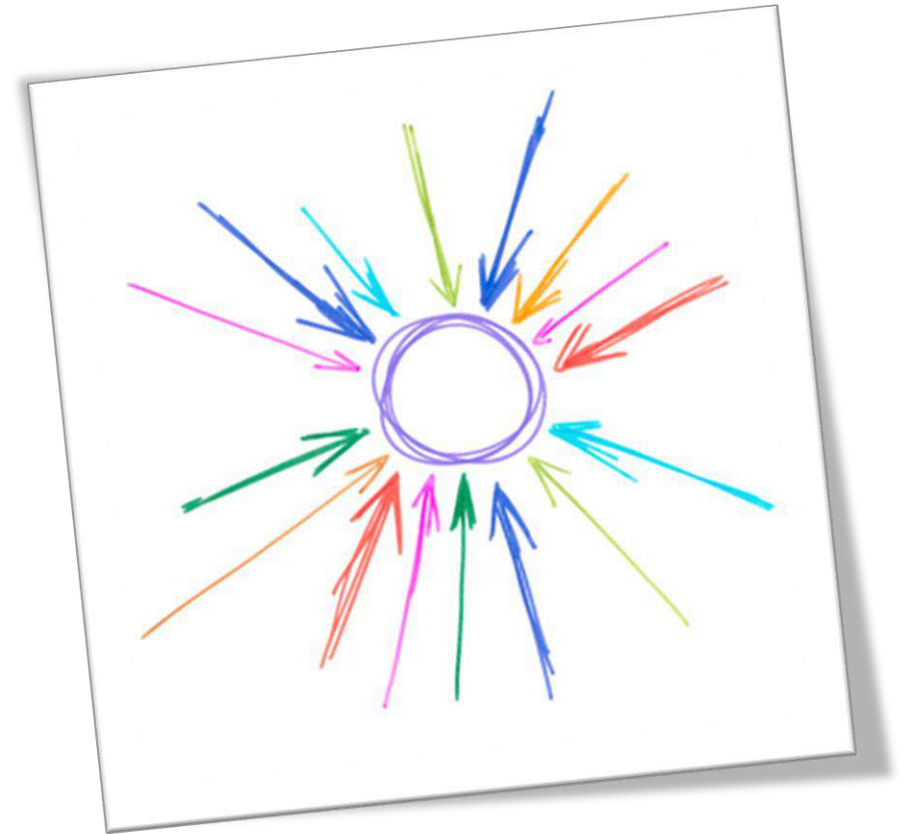


# SISTEMA DE TRABAJO PARA NEGOCIO DE RED



# Objetivo del Manual

Presentar los pasos mínimos que un afiliad@ debe de tomar en cuenta para presentar un negocio de Red.





1. Conoce tu material de trabajo.
2. Diferencia entre un Negocio Tradicional y un Negocio de Red.
3. Determinar el tipo de cliente.
4. Pasos para presentar el Negocio de red

**CONOCE TU**  
MATERIAL DE  
**TRABAJO**



## CONOCE TU MATERIAL...

La Compañía te entrega un grupo de herramientas para que desarrolles tu trabajo:

- 1** Kit de **Iniciación**
- 2** Sitio web/ **Oficina Virtual**
- 3** Apoyo dentro **Redes Sociales**



# CONOCE TU MATERIAL: KIT DE INICIACIÓN

El Kit de Iniciación es el portafolio que la NutraSien100 te entrega como nuevo recluta cuando te inscribes; el material que contiene es fundamental para que puedas trabajar e iniciar tu camino, en el tendrá todos los elementos para ser exitoso.

Es nuestra responsabilidad entregarlo y explicar cada uno de los elementos que contiene, del mismo modo deberá de explicarse el uso de estos elementos.

El contenido mínimo de un Kit de Iniciación es:

- Catalogo de Productos.
- Manual del Sistema de Trabajo.
- Listas de precios
- Shaker NutraSien100



## CONOCE TU MATERIAL: SITIO WEB Y OFICINA VIRTUAL

El sitio web, es un gran apoyo para ti dentro de la red, ya que en ella encontraras información complementaria a la que tienes en el kit de introducción.

Deberás de conocer las diversas secciones que tiene y usarla de referencia con tus prospectos

El sitio web, también te permitirá dar seguimiento a tus avances en el encontraras secciones exclusivas para los miembros de la red y podrás revisar entre otros datos:

- Reportes: tus ventas, ventas de unidad de negocio, ventas de tus clientes frecuentes.
- Tus ganancias.
- Realización de pedidos.
- Dar de alta a los nuevos afiliados de la red.
- Calendario con fechas de capacitación y nuevos lanzamientos de productos.
- Avisos importantes.
- Biblioteca: material de apoyo, manual de distribuidores, entrenamiento, catálogo y fichas técnicas, archivos para tus afiliados.





# Diferencia entre un Negocio Tradicional y un Multinivel

## Negocio Tradicional



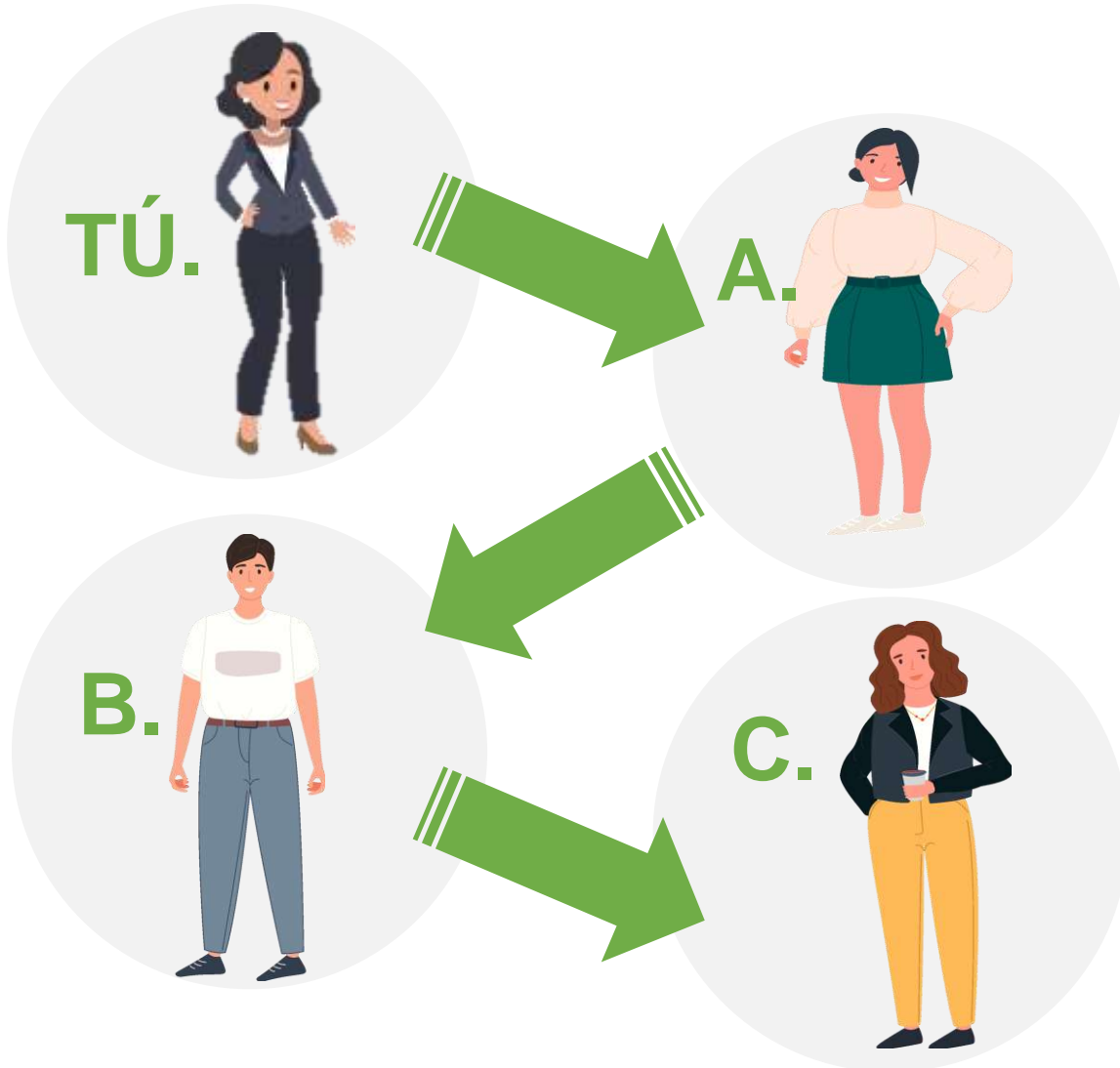
## Negocio de red



En el negocio de red todo el gasto del Punto de Venta y la Publicidad se entrega como **compensación económica** a los miembros del multinivel, es decir a **TU**.

En el multinivel, la publicidad eres TU; tu caso de éxito es la publicidad y TU ganas de la actividad de tu red.





# DIFERENCIA ENTRE UN NEGOCIO TRADICIONAL Y UN NEGOCIO DE RED

# UN NEGOCIO DE RED

El negocio de red es considerado como un engaño por algunas personas, es importante que le muestres a tus afiliados, porque el multinivel es una manera muy exitosa y legal de ganar dinero.



# Diferencia entre un Negocio Tradicional y un Multinivel

## Negocio Tradicional



## Negocio de red



En el negocio de red todo el gasto del Punto de Venta y la Publicidad se entrega como **compensación económica** a los miembros del multinivel, es decir a **TI**.

En el multinivel, la publicidad eres TU; tu caso de éxito es la publicidad y TU ganas de la actividad de tu red.

## Negocio tradicional

Invertir en toda la infraestructura

Comprometía mi patrimonio, se debe de invertir sin promesas de compra.

Requería una base económica para soportar los gastos de al menos 6 meses en lo que mi negocio se volvería rentable.

Generaría fuentes de empleo para algunas personas, las indispensables para la operación de mi negocio.

Requiero de clientes comprando de manera constante para mantener abierto mi negocio.

Tardare varios meses para lograr utilidades.

## Negocio empresa

Invertir en la afiliación a EMPRESA

Podía generar un patrimonio al tener una Red que con el paso de los meses generara ingresos residuales (ingresos pasivos)

La base económica para ganar el siguiente mes estaba basada en las invitaciones a las personas y que yo convenciera de usar el producto y modelo de ganancias de la EMPRESA

Ayudaría a muchas personas a generar ingresos y ellos a su vez me ayudarían a mí, haríamos un negocio de participación social, una red de mercadeo es una red social para generar ingresos.

Atrayendo a nuevas personas a mi red y enseñándoles a las existentes a hacer sus propias redes, ganaría yo más dinero

Obtengo regalías desde el primer mes.



**Determina el  
tipo de  
cliente**

# TIPO DE CLIENTE



En el negocio de red existen 4 tipos de clientes:

- El que se convertirá en Líder.
- El que quiere transformar su vida.
- El que solo quiere revender
- El que solo quiere consumir.

# DETERMINA EL TIPO DE CLIENTE:

## Prospecto de Líder

### Características a notar:

- 42% Pregunta por el método de trabajo.
- Se interesa por el plan de beneficios

- Tiene determinación de crecer.
- Muestra capacidad de enseñar.
- Busca la próxima platica – reunión.

- Visualiza su red.
- Busca primordialmente la recompensa económica.





# DETERMINA EL TIPO DE CLIENTE:

## Desarrollar su vida

### Características a notar:

- Se interesa por el reconocimiento.
- Tiene determinación de crecer.

- Busca formar parte de un grupo.
- Le anima visualizarse en los eventos.

- Busca primeramente la recompensa emocional.
- Pregunta por la capacitación y la ayuda que su líder le podrá brindar.



# DETERMINA EL TIPO DE CLIENTE:

## Re- vendedor

### Características a notar:

- No se interesa por crear red.
- Le agrada el producto.

- Muestra interés por las ganancias por la venta del producto.

- Pregunta por la capacitación para vender y cobrar.
- Pregunta por la capacitación y la ayuda que su líder le podrá brindar.



# DETERMINA EL TIPO DE CLIENTE:

## Prospecto de Consumidor

### Características a notar:

- Pregunta por los beneficios del producto.
- Pregunta por el método de entrega del producto (fechas de pedido).
- Se interesa por la capacitación y manuales técnicos de los productos
- Busca el beneficio del producto sobre su realidad actual.



**PASOS PARA  
PRESENTAR  
UN NEGOCIO  
DE RED**



Pasos para  
presentar

# Un negocio de red

- 1 Primer Contacto
- 2 Que es un multinivel
- 3 Compañía
- 4 Productos
- 5 Plan de Negocios (Beneficios)
- 6 Reclutar
- 7 Seguimiento



# PRIMER CONTACTO

El primer contacto, es el momento en que se establece la **invitación a personas que tu conoces o te fueron referidas**, y sirve para mostrar el negocio que estas haciendo, este contacto puede ser:

TELEFÓNICO

EN PERSONA

POR CORREO ELECTRÓNICO

POR CHAT

# Primer contacto: Listado de posibles reclutas

Antes de iniciar tu búsqueda de prospectos, crea una lista de aquellas personas a las que tu consideras que les podría interesar entrar en tu negocio de red.

Cuando contactes con alguna de ellas, solicítale te comente de personas que el o ella crean que les puede interesar el negocio de red.

## Hoja de Prospectos:

Nombre	Teléfono	Quien Refirió	Observaciones



# Primer contacto: Telefónico

Cuando estas frente a una persona, debes de mostrarle que **TU ya estas en un negocio exitoso** y que te interesa mucho compartir la oportunidad con ella.

Debes de provocar que te de unos minutos para que le presentes **TU NEGOCIO**.



# Primer contacto: Personalmente

Cuando estas frente a una persona, debes de mostrarle que **TU ya estas en un negocio exitoso** y que te interesa mucho compartir la oportunidad con ella.

Debes de provocar que te de unos minutos para que le presentes **TU NEGOCIO**.



# Primer contacto: Chat

Al igual que telefónicamente, es sumamente importante hacer sentir que **TU ya estas en un negocio exitoso** y quieres compartir la oportunidad con la personas a la que le llamaste.

Debes de intentar concertar una cita para mostrarle **TU NEGOCIO**.



# Primer contacto: E-mail

Cuando envíes un mail, es importante que indique que es **TU ya estas en un negocio exitoso** y que te interesa mucho compartir la oportunidad con la persona que recibirá el e-mail.

Debes de provocar que te de una cita o una conferencia para que le presentes **TU NEGOCIO**.



# UN NEGOCIO DE RED

El negocio de red es considerado como un engaño por algunas personas, es importante que le muestres a tus afiliados, porque el multinivel es una manera muy exitosa y legal de ganar dinero.





# Diferencia entre un Negocio Tradicional y un Multinivel

## Negocio Tradicional



## Negocio de red



En el negocio de red todo el gasto del Punto de Venta y la Publicidad se entrega como **compensación económica** a los miembros del multinivel, es decir a **TI**.

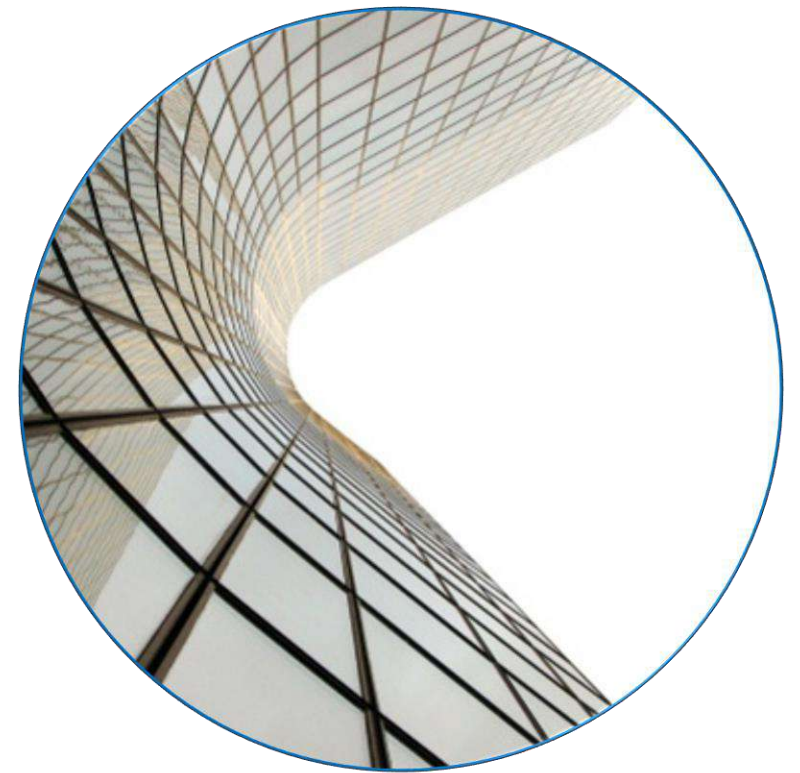
En el multinivel, la publicidad eres TU; tu caso de éxito es la publicidad y TU ganas de la actividad de tu red.

# ¿QUIÉN ES NUESTRA COMPAÑÍA?

La importancia de presentar la Compañía radica en generar confianza.

La Compañía es la institución que garantiza la legalidad, la existencia del producto a promover, el pago correcto de ganancias, premios y promociones.

La Compañía es el gran socio de negocio para los afiliados del multinivel.





# PLÁTICA

## DE NEGOCIO

*(Ver anexo 1)*



Bono	Tú	Profundidad	B	C
Venta personal	30%	N.A	N.A	N.A
Cliente preferente	Él: 20% Tú: 10%	N.A	N.A	N.A
Bono inicio	N.A	15%	3%	N.A
Bono mensual	N.A	8%	7%	4%
Bono del ahorro	N.A	4%	3%	2%

# PRODUCTOS DE LA COMPAÑÍA

Los productos de la Compañía son la razón de que el negocio de red tiene productos reales que se comercializan por este método.

Se debe de explicar el gran beneficio que los productos dan para los clientes y como a través de la comercialización de esos productos y el proceso de invitar a otras personas, se obtienen excelentes ingresos.



# PLÁTICA DE PRODUCTOS (Ver anexo 2)





N  
(Beneficio)

## PATROCINADOR

El patrocinador es la persona a la que un nuevo recluta tendrá como guía en el camino del Negocio de Red, el patrocinador será la persona responsable del crecimiento y éxito del nuevo recluta.

Dentro de la estructura de la red, el patrocinador es la persona inmediata superior al nuevo recluta.

Las actividades del patrocinador hacia el nuevo recluta son:

- Capacitarlo en el uso del sistema de trabajo de la Compañía.
- Orientarlo en su desempeño.
- Motivarlo en sus éxitos.
- Apoyarlo en los fracasos, siendo un guía para superarlos.
- Reconociendo su esfuerzo.





Net  
(Beneficio)

## RECLUTAR

Dentro de la estructura de la red, el patrocinador es la persona inmediata superior al nuevo recluta.

Cuando se ha realizado todo el proceso de convencimiento del prospecto y este está dispuesto a ingresar a tu organización (tu red personal), entonces debes de llenar la documentación que la Compañía te solicita, la cual consiste en el “Contrato de Afiliación”.

**Felicidades, ¡ya tienes a una recluta en tu red!**





# RECLUTA: PROCESO ADMINISTRATIVO

Una vez que el prospecto acepta integrarse a tu red, debes de darle información sumamente importante para que ejecute perfectamente su actividad.

Información mínima a entregar:

- Contrato (llenarlo junto con el prospecto).
- Kit de Iniciación.
- Sistema de Trabajo.
- Teléfono tuyo y/o de su patrocinador.
- Establecer fechas de reunión para ayudarlo durante sus primeras ventas y reclutas.
- Calendario de la Compañía.
- Oficina Virtual.



Afílate por  
**\$299**



Compra de cualquier  
Producto de nuestra  
línea NUTRASIEEN100



Con 30% de descuento con envío GRATIS  
Y obtén increíbles beneficios como:

- ✓ Código de distribuidor
- ✓ Oficina Virtual
- ✓ Catálogos (5 piezas)
- ✓ Envío de tu primer kit **GRATIS**
- ✓ **SHAKER GRATIS**



## OFICINA VIRTUAL

- ✓ Listas de precios
- ✓ Manuales
- ✓ Fichas Técnicas
- ✓ Material para tu educación



# ÚNETE A SER DISTRIBUIDOR



## ¿Cómo inscribirte?

1

Whatsapp [55 4990 8160](https://wa.me/5549908160) o  
[www.nutrasien100.mx](http://www.nutrasien100.mx)

2

¿Cómo quieres hacer tu pago?

- Efectivo (Oxxo o banco Banorte)
- Transferencia (Banco Banorte)
- Tarjeta de débito o crédito

3

Envíanos

- Dirección completa
- Nombre completo
- Teléfono
- Correo electrónico
- Foto INE

Tu kit llegará de 2 a 4 días a tu domicilio

# ¡FELICIDADES!

# SEGUIMIENTO

Para que tu red personal funcione bien, debes de monitorear a tus afiliados, es decir, revisar sus avances para apoyararlos, guiarlos y lograr que ellos crezcan, mientras mas crezcan sus redes, tus ganancias crecerán más.



# SEGUIMIENTO: PROCESO ADMINISTRATIVO

Utiliza tu Oficina Virtual para medir el desempeño de cada uno de los integrantes de tu red personal.

Conforme a los resultados, reúnete con los Afiliados que consideres necesarios para revisar sus avances y apoyarlos, el liderazgo y crecimiento dentro del Plan de Beneficios, depende de que esta actividad la realices de manera continua.

Datos a evaluar:

- Reclutas.
- Pedidos.
- Afiliados que no ganaron bono por no haber cubierto las bases del Plan de Beneficios.
- Afiliados inactivos.
- Afiliados dados de baja.



SI PUEDES SOÑARLO  
PUEDES HACERLO

