

# Estos principios deben ser parte de nuestra vida



*Rich DeVos y Jay Van Andel* edificaron el negocio Amway-Quixtar sobre 4 principios en los cuales ellos y sus familiares creen:

## LA LIBERTAD:

Es nuestro estado natural y el ambiente más favorable en el cual es posible vivir, trabajar, obtener logros y crecer. La libertad da cabida a nuestra creencia en Dios y a la oportunidad de forjar una vida con sentido y propósitos. El negocio Amway-Quixtar reconoce, apoya y amplía la libertad, tanto personal como económica, porque es el estado natural del hombre.

## LA FAMILIA:

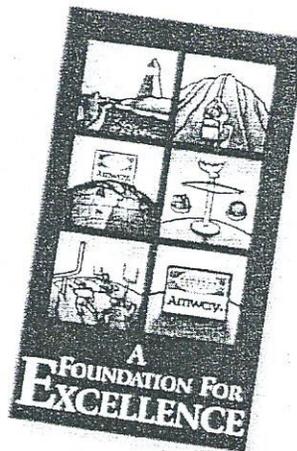
Es nuestra principal estructura social; es quien provee de amor y cuidados a cada uno de sus integrantes, les da herencia y un legado del cuál pueden sentirse orgullosos. La familia nos proporciona un conjunto de valores congruentes y un marco para el crecimiento y la habilidad de luchar como individuos. El negocio Amway-Quixtar respeta y apoya a las familias; y el mejor ejemplo es el Consejo de Políticas Amway-Quixtar y la importancia que damos a nuestra familia en los negocios Amway-Quixtar. Cada uno de los Empresarios Amway-Quixtar forma parte de esta familia.

## LA GRATIFICACIÓN:

Implica la acción compartida de dar y recibir. Nos ayuda a crecer. Hay muchas formas de ser gratificados; a un nivel básico se trata de ser reconocido y admirado como persona, también significa ser reconocidos por nuestros propios logros y contribuciones, y se ve recompensado por los esfuerzos personales cuando alcanzamos una meta. La gratificación ayuda a que florezca la productividad, motivando una acción e ímpetu para realizar una nueva acción en el círculo infinito. La gratificación es parte integral del negocio Amway-Quixtar y nos ayuda a crecer como personas y como Empresarios.

## LA ESPERANZA:

Nos da la fuerza de transformar nuestras vidas de manera positiva. Es una energía que nos permite tener sueños, establecer metas y obtener grandes logros. Al ofrecer esperanza, abrimos ventanas de posibilidad para nosotros y es por eso que personas en todo el mundo identifican sus necesidades y sueños con Amway-Quixtar.



# Decreto del Imaginador de Posibilidades

---

*Enfrentando a una montaña*

*¡No renunciaré!*

*Seguiré esforzándome hasta  
alcanzar la cima, hallar el paso,  
hacer un túnel o simplemente  
quedarme donde estoy y transformar  
la montaña en una cima de Dios.*

*Robert Schuller*



# Los 8 pasos del patrón

## I. DEFINE Y ESCRIBE TU SUEÑO

Como todos sabemos, diversos factores afectan nuestra vida positiva o negativamente, desde nuestro entorno, familia, amigos, los acontecimientos o la falta de ellos.

Pero de todos los factores que afectan nuestras vidas, ninguno tiene tanta capacidad potencial de beneficiarnos como nuestra capacidad de soñar. Los sueños son una proyección de la vida que deseamos tener, en la medida en que se encuentren bien definidos, si los dejamos actuar desatarán una fuerza creativa capaz de superar todos los obstáculos que nos impiden conseguir nuestros objetivos. Un sueño es una semilla que requiere de condiciones perfectas para dar frutos, como el cuidado, trabajo y paciencia.

### CINCO RECOMENDACIONES QUE TE HARÁN FÁCIL LA DEFINICIÓN DE TUS SUEÑOS

1. Consigue una libreta o cuaderno y destínalo especialmente para escribir tus sueños, metas y reflexiones personales.
2. Si gustas, comparte este ejercicio con cada miembro de tu familia, ya que cada quien tiene sus propios sueños, inclusive si tienes niños. Así que cada quien, en su proporción deberá escribir en su cuaderno lo que más desea y por qué te apoyarán en tu proyecto. Comparte tus sueños con las personas que más quieres y comprométete con ellos. El valor de tus palabras es, en ocasiones, el mejor motivador.
3. Busca un lugar tranquilo y sin distracciones.
4. Pon frente a ti la libreta abierta, toma tu pluma y escribe, escribe lo que sientas. Déjate

llevar por tus más profundos anhelos, sin limitaciones. Si gustas, no te concentres sólo en cosas materiales sino en aspectos de desarrollo personal. ¿En qué ser humano te gustaría convertirte? No cuestiones: ¿Podré lograrlo? Tú pídele a la vida. No escribas cosas que "suenen bonito" ó "socialmente aceptables." Lo que te mueve a ti no necesariamente mueve a los demás.

#### ¿Cuál es tu sueño?

5. Recorta de revistas fotografías y frases que te inspiren y te recuerden tus sueños, colocando estas en lugares visibles para ti, como el refrigerador, tu habitación o tu baño. Hazlo, en verdad funciona.

#### Recuerda:

- Sueña en grande.
- Determina una fecha de realización para cada sueño.
- Establece con tu auspiciador o Distribuidor Platino un plan de acción coherente para la realización de tus sueños.
- Haz todo lo necesario para materializar tus sueños.

### NO PERMITAS QUE NADIE ROBE TUS SUEÑOS

"El éxito es la realización progresiva de un sueño"

Dexter Yager

## II. HAZ ALGUNOS COMPROMISOS

Tus compromisos de hoy, determinan tus logros del mañana. Nada que valga la pena en la vida se ha logrado sin un compromiso previo. Existen en este negocio seis áreas importantes

que requieren de tu compromiso para asegurar el éxito.

### 1. COMPROMÉTETE CON TU NEGOCIO

Adopta la firme determinación de desarrollar hasta el final todas las actividades necesarias para alcanzar tus sueños, comprométete con tu auspiciador y con toda tu línea de auspicio. Comprométete también con tus auspiciados y establece con ellos una relación cordial de apoyo mutuo.

### 2. SE UN PROFESIONAL EN TU NEGOCIO

Debes de asumir con serenidad y profesionalismo todas las tareas que plantea tu negocio, tales como: buscar continuamente prospectos y nuevos mercados, organizar reuniones y presentar el plan con regularidad, organizar cuidadosamente todas las etapas de tu crecimiento y todas las actividades del grupo, apoyar y orientar a los miembros de tu red, brindar un servicio de excelencia a tus clientes y evitar la competencia desleal o las prácticas contrarias a la ética del negocio y tener siempre a la mano herramientas para desarrollar tu negocio.

### 3. COMPROMÉTETE CON LOS PRODUCTOS

Hoy formas parte de una de las empresas más grandes del mundo, poseedora de una línea muy extensa de productos de primera calidad. Este compromiso radica en un cambio en tus hábitos de consumo, a partir de hoy puedes comprar en tu propio negocio.

### 4. COMPROMÉTETE CON TU CONOCIMIENTO A TRAVÉS DEL SISTEMA DE EDUCACIÓN

El conocimiento es poder. Existen personas que en este negocio han alcanzado el éxito; y que con base en su experiencia te enseñan a través de un sistema de educación continua que te va a proveer de la información necesaria para construir y duplicar correctamente tu negocio. **El sistema de Educación consiste en:**

- CD de la semana: escucha como mínimo un CD diario.
- Reuniones abiertas (Open): asiste a una reunión semanal y quincenal.

- Libros y literatura recomendada: lee como mínimo 15 minutos diarios.
- Seminarios y Convenciones: asiste a un seminario mensual, es importante para el crecimiento de tu negocio.

Adquiere ya tu boleto de la próxima convención, evento máximo de este negocio.

### 5. COMPROMÉTETE CON ESTE NEGOCIO. TIENES EN TUS MANOS UN PRODUCTO QUE SIGNIFICA MÁS QUE ESTO

Todos los productos y envases de tu negocio son biodegradables. Hoy debemos hacer el compromiso de hacerles ver a las personas que nos rodean lo importante que es no contaminar. Promueve el producto con orgullo ¡vuélvete ecológico! Que este negocio no es sólo para ganar dinero aquí, con tu ayuda podemos juntos cuidar nuestro entorno y saber a muchos otros que también lo pueden hacer.

### 6. COMPROMÉTETE A TOMAR DECISIONES CONCRETAS

Una parte importante del éxito es trabajar, producir y disfrutar del fruto de nuestra labor, y sólo lo lograrás actuando.

Si quieres las cosas hechas empiézalas ahora, piensa en grande y actúa en grande, las grandes victorias corresponden siempre a quienes se preparan, luchan y perseveran.

## III. ESCRIBE TU LISTA DE PROSPECTOS

Comienza por hacer una lista de personas que conoces, escribe sus nombres y teléfonos, sin prejuizar a nadie, muchos pudieron prejuizarte a ti y no estarías leyendo este patrón.

Asócialos por profesión, por sexo, por edad, por estado civil, por lo que tú quieras.

Una vez que determines tu lista, tienes que renovarla, es decir, cada persona que conozcas a partir de ese día agrégala a tu lista, aunque no sepas su nombre apunta quien es.

Todo es cuestión de tener una conversación para después preguntar ¿te gustaría ganar más dinero? Regularmente entre más completa sea la lista, más posibilidades existirán de tener éxito. Este negocio no es la diferencia. Hagamos la lista ahora.

La mayor fuente de candidatos: extraños que pueden llegar a ser amigos, todas las personas que conoces o no, y que quieran ganar más dinero, no prejuzgues a nadie.

---

#### IV. INVITA A TUS PROSPECTOS

La forma en que invites es muy personal, porque también depende del tipo de relación que tengas con la persona a la que estés invitando. Sin embargo si se trata sólo de invitar a la persona; cuanta menos información se de mejor. Si existe el tiempo y la oportunidad de dar completa la explicación (PLAN) del negocio debe hacerse.

Si te resulta más fácil reuniones en casa para invitar o hacer reuniones una a uno (tú y tu prospecto), esto queda totalmente a tu elección, como te sientas mejor, invariablemente es como mejor te funciona. Si se trata de un contacto en frío (una persona que no conocemos pero que contactamos) y la queremos invitar al negocio, se le sugiere se invite a una de las reuniones abiertas quincenales (OPEN).

Es recomendable apoyarte en los CD de contacto, ya que estos despertarán el interés en tu prospecto y le permitirá tener una idea más clara del porqué de la cita que tendrán. Esto te ayudará a ahorrar tiempo y hacerlo más productivo.

También se presume que es mejor exponer a las personas a este negocio por primera vez es una reunión en tu casa para después llevarlas al OPEN.

Debes recordar que estás invitando a una persona a hablar de negocios, tu postura, tu tono de voz, tu actitud y tu presencia deben

ser las de un empresario que quiere reunirse a hablar de negocios, del negocio más grande del mundo. Si se trata de un matrimonio procura que estén los dos presentes.

Utiliza el teléfono para invitar, hace más ágil la actividad, relájate, se tu mismo, ten prisa entre 1-2 minutos por llamada, pregunta si tiene disponibilidad en cierta hora y cierta fecha, si no dile que le hablarás luego, dale importancia a la llamada, esto imprime postura, confirma nuevamente el compromiso y despídete.

Invita a un número de personas cuatro veces mayor al que tú deseas que asistan a la reunión. Las estadísticas muestran que la mitad se compromete a asistir y aproximadamente la mitad de éstos en realidad logran hacerlo.

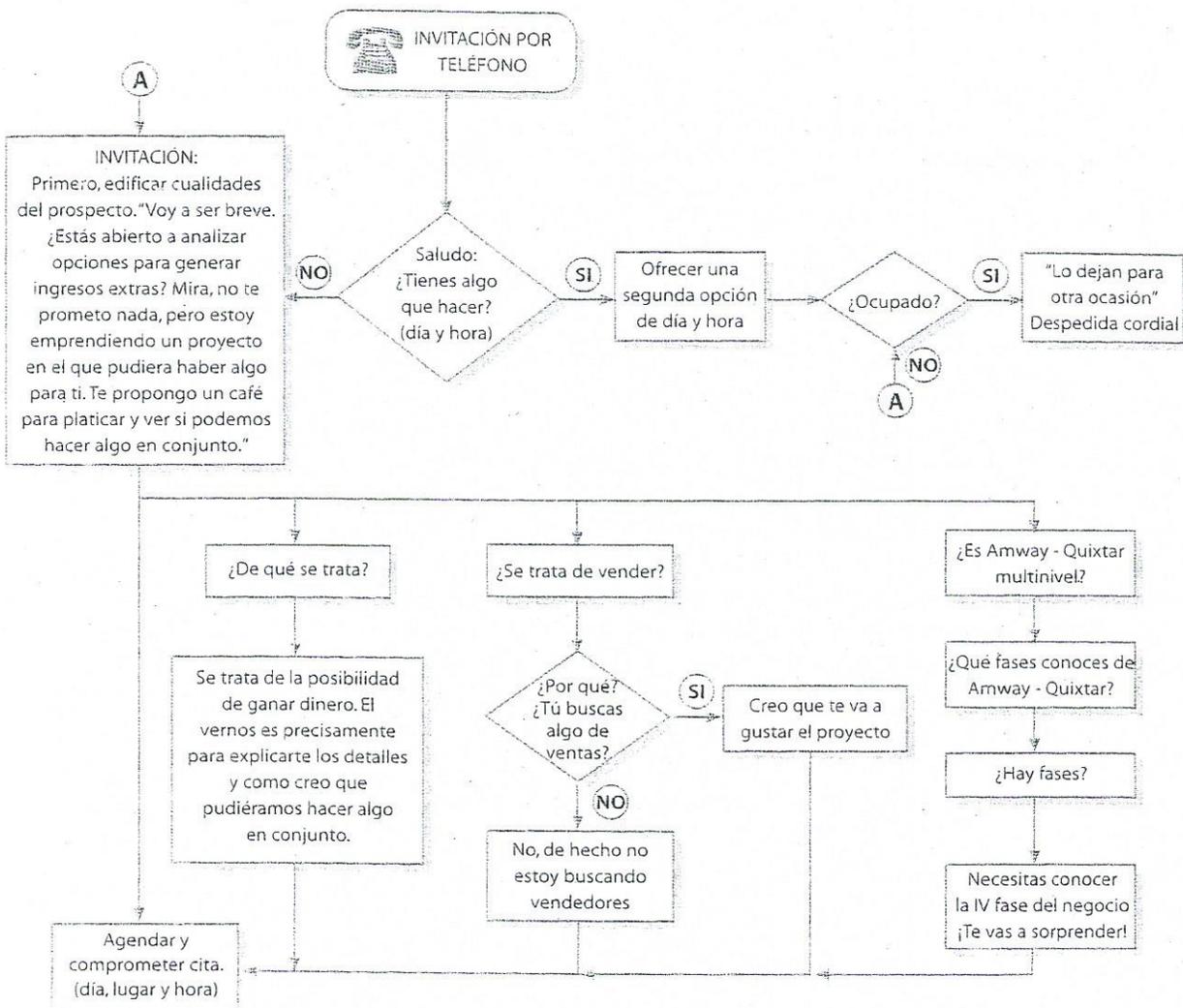
Tómate tu tiempo, no trates de hacerlo a la vez, paso por paso es mejor y no olvides, transmite tu entusiasmo, estas invitando al mejor negocio del mundo. Sonríe más a menudo a más gente. (Consulta diagrama).

---

#### V. CONDUCE UNA REUNIÓN EXITOSA

Esta es una reunión de negocios, debes insistir en la puntualidad, debe ser un ambiente profesional y propio para hablar de negocios, ni mascotas, ni niños. La pizarra debe situarse de tal forma que las personas den la espalda a puertas o pasillos, las condiciones de distracción deben ser las menos posibles. Si es tu casa y no tienes quien atienda el teléfono se te recomienda que lo desconectes durante la reunión. No es recomendable poner sillas con anticipación, debe ser conforme va llegando la gente. Si es tu casa, tú eres el anfitrión de la reunión, te sugerimos antes de que inicie el plan espera al orador afuera e indícale las características socioeconómicas o de personalidad de cada uno de los invitados, esto hará más fácil la exposición del orador y podrá dirigir mejor la charla, al momento de presentar al orador, te sugerimos el siguiente ejemplo: "Nosotros estamos muy interesados en este negocio, del que hoy viene a hablarles nuestro

Diagrama 1. Invita a tus prospectos



amigo (nombre) y estamos muy agradecidos con su presencia ya que ha venido a explicarles a ustedes con toda su experiencia esta gran oportunidad, cuando termine el plan de negocios estamos seguros entenderán por que estamos tan entusiasmados".

Esta reunión no debe prolongarse más de 50 minutos. "El mejor plan no es el que impresiona sino el que auspicia".

Toma nota de los aspectos que te parezcan más interesantes, recuerda que después de dos o tres reuniones debes ser capaz de presentar el plan tu mismo.

Durante la reunión tú debes ser el más inte-

resado, evita cualquier interrupción. Asegúrate de tener suficiente material de seguimiento para tus invitados: CD, libros, sobres de contactos, revistas, etc. recuerda que la finalidad de una reunión es: auspiciar y tener otra, no debes salir del plan sin haber pactado una siguiente en tu agenda. Después del plan debemos firmar a quien este listo para comenzar; para lo cual debemos tener listo un kit de iniciación.

Si la persona necesita pensarlo, entrégale un paquete de seguimiento y cuando tengas hecha una cita.

VERIFICA  
• Pizarra

- Kit de capacitación
- Sillas
- Paquete de seguimiento
- Orador
- Boletos del próximo seminario
- Marcadores de varios colores
- Próxima fecha
- Kit de iniciación

## VI. HAZ EL SEGUIMIENTO

El seguimiento es la respuesta a la persona que necesita pensarlo. Es hacer una segunda cita antes de dos días de preferencia. Muchos no entienden la primera vez o necesitan aclarar sus dudas.

Se recomienda entregar el material como estuche de seguimiento, un CD, manuales o cualquier información que le pueda esclarecer sus dudas. Sin embargo no debes entregar tu material sin una cita hecha, ya que puedes perderlo o perder lo más importante que es tu tiempo, con personas que no están muy interesadas.

Debemos recordar a las personas que la decisión correcta siempre estará basada en conocimiento, y tú puedes tener el vehículo que provee dicha información.

Un buen seguimiento es siempre presentar el plan otra vez, puede ser un "OPEN", en alguna reunión en tu línea de auspicio, o una reunión uno a uno con la persona para que pueda con toda confianza expresar sus dudas.

Dentro del seguimiento es importante aprender a manejar todo tipo de personas y de objeciones, y depende de nuestra habilidad y conocimiento asegurarnos que han entendido y que es su deseo de iniciarse en el negocio, evita preguntarles ¿Qué han decidido? ¿Si piensan unirse al plan? Ten en cuenta que estas personas pueden ser distribuidores, clientes que consuman los productos y una vez que vean los resultados tuyos lleguen a ser asociados. Una fuente de referidos. Para res-

puestas positivas se hacen preguntas positivas, ¿qué fue lo que más te gustó?, ¿ya te diste cuenta del impacto que haremos con tus amigos?

Recuerda: la pregunta es la clave. Ve preparado con esta pregunta.

## VII. VERIFICA TU PROGRESO

Trabaja estrategias con tu auspiciador o Distribuidor Platino, será importante para tu Éxito. Ellos tienen el mayor interés en tu bienestar, de manera que puedes contar con ellos para recibir consejos que serán benéficos para tu negocio. Reúnete con tu auspiciador o Distribuidor Platino por lo menos una vez al mes para revisar tu progreso. El crecimiento de tu grupo depende de la organización y las metas que estás dando a tu trabajo.

Dibuja tu organización como esperas que sea, identifica las áreas que necesitan mayor atención y dedicación.

Recuerda programar con anticipación la asesoría con tu auspiciador o Distribuidor Platino, ten en cuenta sus límites de tiempo. Básicamente esto es lo que tienes que verificar continuamente, aquí no estas compitiendo con nadie, sin embargo es importante tener metas con fechas establecidas que hacen más real su logro.

### Una meta sin fecha, no es meta.

Debemos tener siempre metas a corto, mediano y largo plazo. Es y será siempre con base en la conquista de tus metas que puedes evaluar tu progreso, por ejemplo:

Tu primera meta importante con el producto es: el volumen mínimo para alcanzar el 3% tu primera meta, con el sistema es aprender a dar el plan lo antes posible, mientras tú no des el plan dependerás de tu auspiciador para tu crecimiento. También una meta importante es auspiciar a tu familia al negocio o producto.

### VIII. ENSEÑA EL PATRON DEL ÉXITO

Promueve el sistema, es la mejor manera de construir un negocio grande. Los mejores promotores del sistema son los que tienen los negocios más exitosos. La clave del éxito en este negocio es la duplicación, que significa encontrar una persona que esté dispuesta a hacer lo que tú estas haciendo. Que duplique el compromiso, tu entusiasmo y tu trabajo. Para lograr esto debemos enseñarle a trabajar con este patrón, a conectarse al sistema, para que así como aprendes tú directamente de la fuente de información él lo duplique de igual manera, sin que exista distinción en la formación, ya que esto puede demeritar su trabajo, en la práctica.

Tú como cualquiera tienes tiempo y potencial para exponer este plan de negocios a quien tú quieras. También existe una limitante donde físicamente es imposible dar 100 reuniones diarias, sin embargo 100 a 100 reuniones diarias se puede dar en tu organización si no eres solamente tú el que las esta haciendo.

El poder de la duplicación es algo que se persigue, pues nuestra capacidad para duplicarnos será directamente proporcional a la velocidad de crecimiento de nuestro negocio.



# Los secretos de un Negocio Sólido

Encuentra o desarrolla 3 o 4 líderes por piernas. Mientras desarrollas profundidad, tú identificarás la gente clave que tienen (o tienen

potencial de desarrollar) las siguientes características:

- Tienen un sueño y saben su "por qué"
- Mantienen una actitud positiva
- Siguen la "Regla de Oro", ni prestan dinero, ni piden prestado
- Se mantienen flexibles, orientados con objetivos y sueños
- Son buenos oyentes
- Están comprometidos a compartir de 5 a 6 (o más) planes de negocio por semana y son emprendedores consistentes
- Se enfocan en ayudar a los otros primero (son parte del equipo)
- Van a seminarios, reuniones y todas las funciones del grupo
- Comprenden el valor de escuchar CD's, leer libros y asociar la línea de arriba para motivación y consejo
- Son fieles al uso exclusivo de sus propios productos
- Mantienen materiales y productos de apoyo de negocios: libros, CD's y literatura para disponibilidad inmediata
- Mantienen un compromiso a valores personales altos. Honradez, lealtad, integridad absoluta
- Siguen y enseñan el "Patrón del Éxito"
- Son excelentes promotores
- Nunca bajan negativos a su línea descendente
- Edifican a su línea de auspicio
- Están comprometidos a hacer solamente aquellas cosas que pueden ser duplicadas
- Tienen tarjetas de presentación

# Los 8 Criterios Rectores

más poderosos que te llevarán a crecer y tener éxito en el negocio de distribución interactiva con Amway-Quixtar

Por más de cuarenta años, personas alrededor del mundo han construido negocios exitosos aplicando la misma fórmula. La experiencia colectiva acumulada al paso de los años ha dado lugar al refinamiento de la fórmula original. Con el fin de evitar que cometas errores y transmitirte la experiencia colectiva adquirida por empresarios que han alcanzado el éxito antes que tú ponemos a tu consideración estos criterios.

Esperamos que la información aquí contenida te resulte provechosa y contribuya a que alcances el éxito en tu negocio.

## 1. CAPACITACIÓN

**Este negocio es de actitud, no sólo productos.**

Asegura el éxito de tu negocio inscribiéndote al sistema de capacitación: cd de la semana, libro del mes, seminario (cada cuarenta y cinco días) y convención anual. Haz esto lo antes posible.

Capacitarte permanentemente te beneficia a ti, sobre todo al inicio. Te ayudará a ser más productivo y a crecer más rápido. Imagina dos escenarios: en el primero tú y todos los empresarios independientes en tu organización están inscritos al sistema de capacitación y en el segundo nadie está inscrito. ¿Cuál de los dos escenarios piensas que sería más productivo para tu negocio? La respuesta es obvia. Pon tú el ejemplo.

Mediante el sistema de capacitación tú (y tu equipo) aprenderás habilidades útiles y productivas que te servirán en lo personal en tu

actividad actual y en tu negocio de mercadeo: salud, cuidado personal, relaciones interpersonales, autoestima, finanzas, habilidades empresariales y principios de éxito son sólo algunos ejemplos.

Para tener éxito, haz lo que otros (que tienen éxito): inscríbete al sistema de capacitación y aprende constantemente. Todas las personas que han alcanzado el éxito en este negocio están inscritas en el sistema de capacitación.

## 2. FACTURACIÓN

**Todo negocio se nutre de la facturación.**

Tu ingreso crecerá si el nivel de facturación mensual de tu negocio crece. Asegúrate de que la facturación sea una prioridad y monitorea día a día tus resultados. Trabaja diligentemente para alcanzar y superar la meta mensual.

Comienza con la meta básica (200 pts.), luego avanza a la meta intermedia (400 pts.) para finalmente alcanzar la meta ideal (700 a 1,000 pts.) Si tú facturas 1,000 puntos mensuales durante un año podrás ir al viaje de comercialización con un acompañante.

Practica y promueve las dos formas de generar facturación: personal y grupal. La facturación personal es especialmente importante porque al hacerla enseñas a tus asociados con el ejemplo. La facturación personal ha demostrado ser un catalizador muy importante en el éxito de tu negocio.

**Facturación personal.**

**a) Autoconsumo**

Convierte tu gasto mensual en bienes de

consumo en una inversión al comprar directamente de tu negocio. Visualízalo de esa manera y tu convicción por sacar a la competencia de tu hogar será total. Al hacerlo (tú y tus asociados), el nivel de facturación mensual de tu negocio crecerá.

Asegúrate de usar todos los productos en tu hogar y en tu persona para conocerlos. Sólo así podrás después recomendarlos, lo cual te ayudará a incrementar tu facturación.

#### **b) Recomendación**

Una vez que conozcas los productos y hayas comprobado que son de mayor calidad a menor precio, recomendarlos será fácil. Comienza por recomendárselos a familiares, amigos y vecinos. Tan pronto aumente tu nivel de convicción, recoméndaselos a toda persona con la que entres en contacto. A diferencia del autoconsumo, la recomendación a terceras personas puede generar una utilidad.

#### **Facturación grupal.**

La suma de la facturación personal de cada uno de los empresarios independientes afiliados a tu negocio, más la tuya, dará el total de facturación mensual de tu negocio.

A ti te interesa que el nivel de facturación mensual de tu negocio crezca mes tras mes. Mientras más crezca mejor. No le dejes el crecimiento a la suerte, promueve agresivamente que cada uno de tus asociados llegue a la meta ideal de facturación mensual de 700 a 1,000 puntos. Es por tu bien y el de ellos también.

### **3. EDIFICACIÓN**

#### **Edificar es construir.**

La vida es como un eco, lo que obtenemos es igual a lo que nosotros emitimos primero. Si edificas con entusiasmo a tus líderes, ellos te edificarán a ti y tu grupo acogerá sus recomendaciones mucho mejor que si sólo la escucharan de ti. De igual manera edifica a nuestro Sistema de Capacitación, edifica a tus uplines, a tus downlines y a tu empresa; así tu negocio se construirá sobre bases sólidas y

lograrás que todo el sistema trabaje para ti. El éxito en nuestro negocio está más relacionado con las personas que con los productos. Todo ser humano desea sentirse apreciado, valorado y reconocido. En todo momento practica el elogio sincero, la amabilidad, la cortesía y el agradecimiento con todas las personas. Esto es especialmente importante hacerlo con las personas de tu línea de auspicio que te están ayudando, te dedican su tiempo, te motivan y te comparten su experiencia. En nuestro negocio a esto se le conoce como el principio de EDIFICACIÓN.

### **4. COOPERACIÓN**

#### **Lo que haga cada uno de nosotros impacta a toda la organización.**

Lo que cada integrante hace, o deja de hacer, afecta el resultado final del equipo. Cuando el desempeño de un integrante está por debajo de lo esperado, los demás integrantes se ven orillados a hacer un esfuerzo adicional para compensar. Se conciente de esto y esfuézate por hacer la parte que te corresponde. Recuerda que tú mismo acordaste hacer ese esfuerzo al ingresar al proyecto. La forma de promover un equipo responsable es siendo un integrante responsable. Haz tu parte.

### **5. EFICACIA**

#### **Enfócate en aquellas líneas de productos más rentables en cuanto a puntos y utilidades pero que generen compras repetitivas.**

El 80% de tus resultados, provendrán del 20% de tus clientes y productos.

Enfócate en aquellas líneas de productos más rentables en cuanto a puntos y utilidades pero que generen compras repetitivas tales como la línea Nutrilite (vitaminas), Artistry (cuidado de la piel) y los productos del cuidado del hogar como el detergente SA8 y cuidado personal como la pasta de dientes y el desodorante. Estás en este negocio para generar mayores ingresos y lograr un mejor control de tu tiempo.

Asegúrate que el esfuerzo que hagas en la comercialización te reditúe beneficios futuros, repetitivos y crecientes.

---

## 6. CONSISTENCIA

**El elemento clave para obtener resultados en este negocio es la consistencia.**

Tú puedes ser muy bueno o malo en alguna o varias facetas del negocio (ej. Contactando, invitando, explicando el plan de negocio, recomendando los productos, etc.) y realmente no importa. Alguien más malo que tú puede obtener mejores resultados si realiza la o las tareas consistentemente.

Diseña tu plan de trabajo para que sea consistente. Destina tiempo todas las semanas para realizar las diversas actividades del negocio y no falle. Hazlo consistentemente y la ley de promedios funcionará para ti.

Lleva un registro detallado donde se indique que actividades haz realizado en que fechas y que resultados haz obtenido. Esta estadística será invaluable para ayudarte a identificar áreas de mejora en el futuro.

---

## 7. APEGO

**Este es un negocio con sistema tipo franquicia.**

Para triunfar tan solo hay que seguir los pasos que define el patrón del éxito. Síguelos al pie de la letra y no te desvíes.

Es común sentir el deseo de buscar atajos, omitir pasos, o inclusive, inventar otros. Resístete a hacerlo y apégate al patrón del éxito. Solo después de que hayas conocido y aplicado consistentemente esos pasos durante algún tiempo y por lo tanto comprendas bien el negocio, sería recomendable intentar estrategias nuevas.

---

## 8. DUPLICACIÓN

**Quien da el plan sólo y más veces seguido es el que gana más dinero y más desarrollo personal.**

Tu único camino para conseguir tus sueños más grandes es este negocio es dar el plan. No hay otro camino y no lo habrá.

El efecto más poderoso que tiene el negocio de la Distribución Interactiva, Marketing virtual o Network Marketing es el de la DUPLICACIÓN. Es decir, enseñar a otros a hacer lo mismo que hacemos nosotros compartiendo sus beneficios, en un proceso que continúa y se repite una y otra vez. Quien no explica el plan de negocios, no está aprovechando el principio de la duplicación. Tú eres producto de alguien que se animó a invitarte a ti. ¿Por qué no habrías de hacer lo mismo?



# Los 4 Retos del Negocio

1 El **primero** no es el de firmar el kit, cualquiera firma; el reto inicial es el de empezar. Puede haber muchos factores por los que cuando empiezas creas que esto no está funcionando, la pregunta no es ¿esto funciona?, ¡claro que esto funciona!, la pregunta es ¿lo puedo hacer yo funcionar?

2 El **segundo** reto es el de facturar. Todo negocio se nutre de la facturación si es que quiere seguirse llamando así: Negocio. Por lo anterior, hay que cambiar de marca de jabón, de pasta, de desodorante; la marca que compras en el súper por la tuya. Nótese que no dije marca específica, sino TU MARCA porque ese es el nombre que veo yo cuando adquiero un producto, ya que el negocio es mío.

¿Por qué habríamos de comprar en nuestros negocios? Por congruencia (no tendría sentido invitar a otros a hacer algo que yo mismo no he hecho), por conveniencia, por calidad y porque es la única forma en la que aquí ganará dinero. Cuando compres en Wal Mart, el único que gana es Wal Mart.

Hay que conocer los productos de tu negocio, usarlos y recomendarlos. Sin esto, por más gente en la red, no habrá riqueza que repartir. Para los nuevos, hay un kit calificador que con menos dinero, conoces más productos y haces más puntos.

3 Tu **tercer** reto será el de construir tu organización y eso se te va a dificultar mucho si no entrenas. ¿Tienes algunas dudas sobre el proyecto? Es lógico, te falta información y la información está en los manuales, los libros, las

conferencias y los CD's. Si cada persona que ingresa, requiere para más o menos iniciar decentemente su negocio, unas 8 horas de capacitación, ¿dónde encontraríamos 8 horas para cada miembro de tu equipo? Tendríamos que vivir 3 vidas juntas para conseguirlo. La solución, es el sistema de entrenamiento. Mantener e inscribir a todo socio en el CD de la semana, hará más eficiente tu tiempo; porque mientras tu estas en el trabajo, manejas a tu casa o te bañas, cientos de personas se están capacitando y tu no estas ahí... eso se llama DUPLICACION DE ESFUERZOS. Cada quien se capacitará a su propio ritmo y tu negocio crecerá aún cuando tu no estés. Ese el máximo beneficio de este proyecto sobre cualquier otro: CRECER MIENTRAS YO NO ESTE. Solo un negocio con sistema de entrenamiento lo puede lograr. Uno sin sistema jamás lo conseguirá.

Si ingresaste y no te promovieron el sistema, estás aún a tiempo de integrarte al mismo, conocerlo, aprender de él y aplicarlo y VERAS LA DIFERENCIA EN EL RESULTADO. Ahí si llega el billete grande... que para eso ingresamos, ¿verdad?

4 Tu **cuarto** reto es el de desarrollar una enorme capacidad de servir. Esto implica muchas cosas, implica compromiso, congruencia, lealtad, amistad, comunicación, apoyo, esperanza, ser ejemplo y estar ahí siempre. En ocasiones he escuchado en muchos socios sólo la palabra... "Abúndenme, apóyenme"... y siempre que lo han dicho hemos estado ahí o por lo menos, hemos tratado de estar. Pero hay una frase o pregunta mucho más poderosa que te hará crecer aun más en este proyecto. La pregunta

es ¿A quién ayudaré en el negocio hoy? Tu nivel de ingresos será directamente proporcional al número de personas que estas dispuesto a ayudar a alcanzar sus sueños. No te enfoques en tus metas; enfócate en las metas de tus downlines (hijitos en el negocio). Y sobre todo hay un punto super valioso. Que el desarrollar nuestra capacidad de servir va íntimamente relacionado con nuestro desarrollo personal como seres humanos. Quien ayuda mas tiene que aprender mas cosas para poderlas enseñar y ayudar a otros... y eso nos obligara a crecer

en todas las áreas de la vida. Si logras que ellos consigan lo que quieras, tu conseguirás lo que quieras. ¿No es un negocio maravilloso?

Estas en el mejor equipo, un mes sin resultados mata al débil, pero el que quiere llegar se pregunta ¿Qué hice yo para apoyar al equipo, en que contribuí? ¿Qué volumen hice? ¿A cuántas personas invité? ¿Me estoy capacitando? ¿Creo realmente en esto? ¿Quiero realmente vivir con mayor calidad de vida?



# Planeando su futuro

## OBJETIVO

Aumentar la productividad personal por medio del manejo efectivo del tiempo a través de herramientas que nos facilitan la planeación óptima, permitiéndonos alcanzar las metas en nuestro negocio de Distribución Interactiva.

## PLANEANDO SU FUTURO

Planear es sinónimo de adelantarse al futuro, de tener visión, consiste en identificar los objetivos a lograr a corto, mediano y largo plazo así como las acciones y estrategias para conseguirlos.

Algunas personas alegan no tener tiempo para planear por estar llenos de actividades y con tiempo limitado. Sin embargo, planear es la clave para aliviar la tensión que produce el disponer de tan poco tiempo. Es la forma de construir su futuro.

Con seguridad se habrá preguntado **¿Cómo podré construir mi negocio de Distribución Interactiva con un tiempo tan limitado?**

La clave está en planear, la planeación contribuye en dos formas para dar orden a su vida. Primero, puede indicarle como moverse del sitio donde está para llegar a donde realmente desea. Segundo, determina los recursos necesarios requeridos para llegar ahí.

La planeación nos permite aprovechar efectivamente nuestro tiempo, este es el primer paso para el éxito en su negocio. La administración efectiva del tiempo es la disciplina

puesta en práctica.

El éxito en el manejo del tiempo depende de la disciplina que uno tiene para planear. La esencia de la administración del tiempo es:

### Planear y ejecutar según prioridades

Víctor Hugo lo expresa de esta manera: "El que planifica todas las mañanas las transacciones del día y sigue fielmente ese plan, cuenta con el hilo conductor que le guiará por el laberinto de la vida, aún la más atareada. La organización del tiempo es como un rayo de luz que atraviesa todas las ocupaciones. Pero allí donde no hay un plan, allí donde el empleo del tiempo está plenamente en manos del azar, no tardará en reinar el caos"

La planeación lleva tiempo, pero a la larga acaba ahorrándolo. Con la siguiente información usted se dará cuenta de qué más que administrar el tiempo su éxito estará en aprender a administrarse a si mismo.

## PRIMER PASO

El primer paso para una buena planeación es establecer prioridades, para lo cual es preciso saber lo que hay que hacer. Las personas organizadas preparan una lista de las cosas que tienen que hacer y establecen sus prioridades. Deciden que es lo que hay que hacer primero y que es lo que puede esperar.

Para determinar las prioridades podemos tomar en cuenta las actividades urgentes e importantes y distinguir su diferencia.

❑ **Actividades importantes:** Las actividades que deben ir primero, aquellas que contribuyen al logro de tu misión, valores y oportunidades de éxito o desarrollo.

❑ **Actividades urgentes:** Actividades que no pueden esperar, que exigen atención inmediata.

Las actividades urgentes no son necesariamente malas. El problema es que cuando estamos tan centrados en estas actividades nos olvidamos de lo importante.

Establecer prioridades para utilizar su tiempo es un proceso de: elaborar una lista de cosas que hay que hacer y determinar su orden de importancia en A, B ó C.

**A** Actividades decisivas que determinan su avance en el logro de sus objetivos.

**B** Actividades de valor medio, pueden contribuir en el desempeño pero no son esenciales.

**C** Actividades de menor valor, pueden posponerse o realizarse en períodos de poca presión.

Además es importante considerar que su lista de cosas que hay por hacer incluya actividades de sus distintos roles de vida, como son:

Trabajo

Familia  
Salud  
Desarrollo Personal  
Negocio Amway  
Otros

De esta forma también puede priorizar en cada rol las actividades que corresponden a A, B ó C.

Lista de algunas actividades a realizar en su negocio Amway:

1. Identificar su sueño, es decir por qué está haciendo el negocio
2. Hacer la lista de prospectos
3. Contactar a las personas de la lista
4. Dar el plan
5. Dar seguimiento a los que recibieron el plan
6. Consumo personal de productos
7. Comercialización de los productos
8. Leer 15 minutos diarios
9. Escuchar cd's del sistema de desarrollo empresarial
10. Ir al Open con invitados
11. Ir al Seminario con invitados
12. Enseñar a dar el plan a un nuevo socio
13. Enseñar a hacer su primer pedido al nuevo socio
14. Asistir a la junta mensual de metas y compromisos.

A continuación le presentamos como puede priorizar tomando en cuenta actividades de sus distintos roles de vida incluyendo actividades de su negocio de Distribución Interactiva.

Actividad	A	B	C
1. Identificar su sueño o motivo para hacer este negocio	*		
2. Hacer la lista de prospectos	*		
3. Ir a contratar el servicio de televisión por cable		*	
4. Ir a la estética			*

### SEGUNDO PASO

Una vez que ha analizado las actividades a realizar y determinado su orden de importancia, lo que sigue es programarlas en el tiempo, para lo cual usted puede escoger un formato que mejor se adapte a sus necesidades. Aquí le presentamos un ejemplo de formato de Agenda Semanal que puede servirle de guía para hacerlo.

En este formato encontrará unas flechas que corresponden a cada rol de vida que atenderá usted en esa semana, así que escriba dentro de ellas el nombre de los roles y a continuación encontrará unos rectángulos en los que escribirá las actividades más importantes de cada rol. Asegúrese de enumerarlas como se indicará en el ejemplo.

Mes: Semana del al	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
<b>Roles</b>							
<b>Metas</b>							
↑	8	8	8	8	8	8	8
↑	9	9	9	9	9	9	9
↑	10	10	10	10	10	10	10
↑	11	11	11	11	11	11	11
↑	12	12	12	12	12	12	12
↑	1	1	1	1	1	1	1
↑	2	2	2	2	2	2	2
↑	3	3	3	3	3	3	3
↑	4	4	4	4	4	4	4
↑	5	5	5	5	5	5	5
↑	6	6	6	6	6	6	6
↑	7	7	7	7	7	7	7
↑	8	8	8	8	8	8	8
↑	9	9	9	9	9	9	9
↑	10	10	10	10	10	10	10



pone de acuerdo con él para recoger su material entonces le asigna un horario o bien ajusta el día.

La información de este formato es solo un ejemplo, usted puede llenar los formatos de la agenda semanal como mejor convenga a sus actividades, hábitos y proyecto de vida.

En el ejemplo anterior, usted puede observar que se han acomodado las actividades en los espacios de la agenda semanal en la hora en la que se comenzaría la actividad, usted puede señalar además el número de horas que invertirá para cada tarea.

Si uno establece la meta de mejorar su estado físico, puede como en el ejemplo destinar una hora, tres o cuatro días por semana. Hay algunas metas que solo podrá alcanzar en su horario de trabajo. Otras que solo podrá realizarlas el fin de semana.

Habrán metas que podrá ponerlas en el espacio de prioridades por día sin horario concreto pues dependerá de los acuerdos que arregle con otras personas como en el caso del seguimiento a los planes que dio.

Como puede notar este tipo de formato tiene un espacio para anotar el mes y las fechas correspondientes a esa semana, se recomienda ser disciplinado y hacerse el hábito de llenar este formato antes de que inicie la semana para poder aprovechar mejor su tiempo, recuerde que si usted no organiza su tiempo, alguien lo hará por usted.

Si actualmente usa una agenda normal podrá apoyarse en ella para detallar las actividades que realizará durante el día, pues el formato de agenda semanal es solo un mapa que nos servirá de guía para saber como moverme más efectivamente en la semana, representa los que hay que hacer y los cómo hacerlos podemos apuntarlos en la agenda tradicional o en formatos adicionales que puede diseñar usted mismo.

En el caso de su rol de Amway le conviene separar las fechas del Open, Seminario y Convención, así como los días que dará el plan con sus respectivos seguimientos. De igual forma la junta de compromisos y metas, cuándo realizará su pedido, los horarios que más le convienen para leer o escuchar cd's y las actividades que le permitan tener resultados óptimos en su negocio de Distribución interactiva.

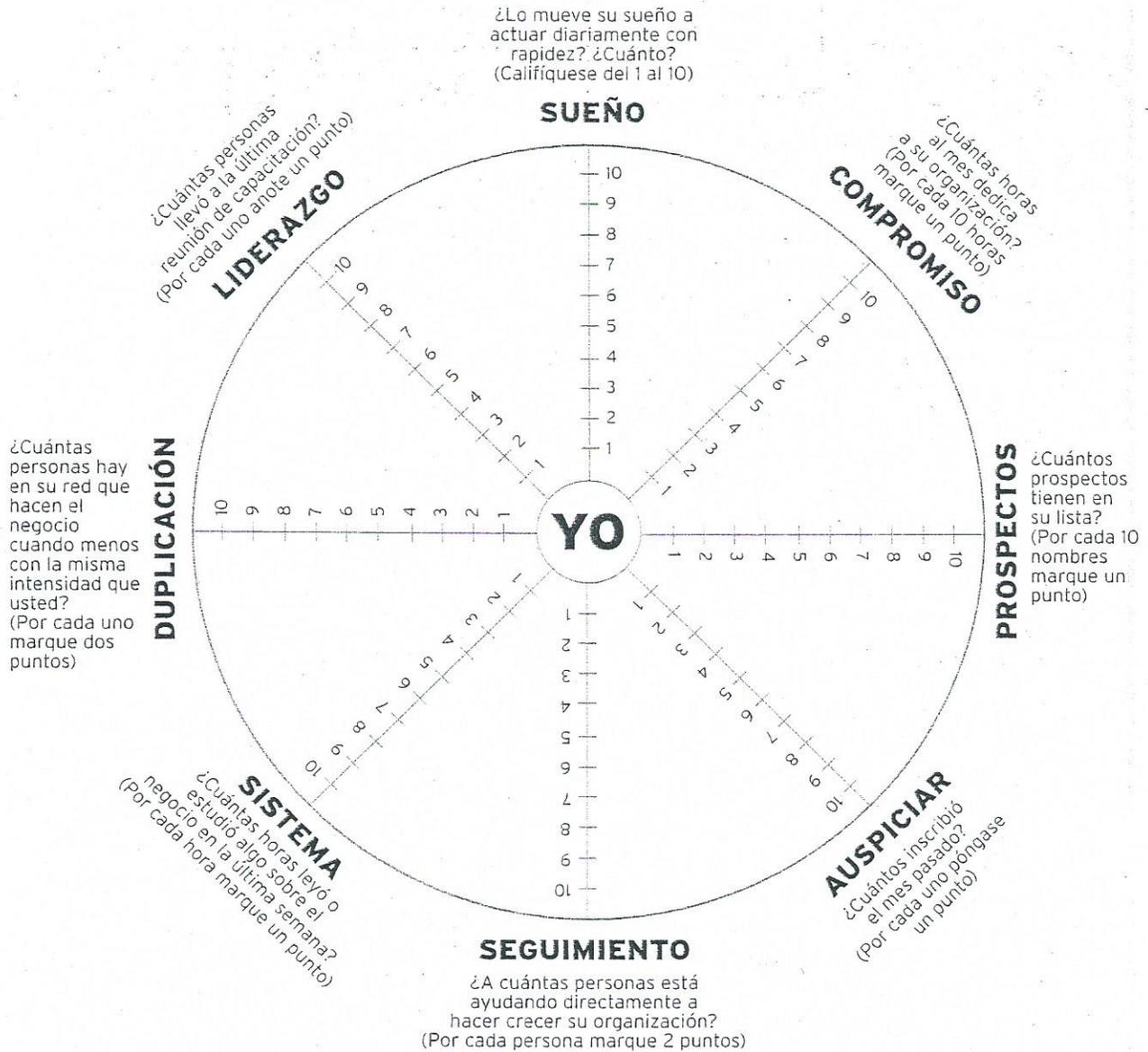
Al principio puede parecerle muy laborioso sin embargo encontrará muy útil esta práctica pues le permite incluso comparar una semana con otra para saber cuando fue más productivo e ir ajustando sus actividades a los mejores horarios.

Además le permitirá combinar sus diferentes roles de vida para tener un equilibrio entre ellos. Esto le facilitará ir atendiendo sus prioridades A, B e incluso encontrará tiempo para las C.

Una de las más grandes ventajas de planear y programar en el tiempo las tareas, es que usted se sentirá más productivo y eso genera un estado emocional muy competitivo, que se reflejará en todo lo que hace. Usted se sentirá en control de su vida y dará un mejor ejemplo a su grupo. Pues muchas veces estamos muy activos pero poco productivos y si en una semana usted no llamó a sus prospectos para hacer citas, no dará planes y como consecuencia tampoco habrá seguimientos y su negocio no crecerá al ritmo que a usted le gustaría por tanto su estado emocional no será el adecuado.

A continuación encontrará una forma práctica y sencilla de evaluarse en cuanto a las actividades que hacen funcionar el negocio. Le invitamos a realizar la siguiente evaluación.

### Areas vitales del Multinivel



**¡Califíquese!**

Marque con un punto en la escala donde considere se encuentra Ud.

Nota: Entre más se acerque a la circunferencia su resultado será ¡MEJOR!

Los resultados actuales de su red estarán directamente relacionados a la gráfica que obtenga uniendo con una línea los puntos que elaboró.

# ¿Cómo tener mayor control del tiempo?

Para lograr un mejor control del tiempo debe analizar la forma en la que actualmente lo utiliza. La mejor forma es llevar un registro de

sus actividades cada media hora como lo presenta el siguiente formato:

## Registro diario del tiempo

Día de la semana	L	M	M	J	V	S	D	Fecha:
Hora:	Actividad:							Comentarios
7:00								
7:30								
8:00								
8:30								
9:00								
9:30								
10:00								
10:30								
11:00								
11:30								
12:00								
12:30								

Este día fue \_\_\_\_\_ ¿Común?  
 \_\_\_\_\_ ¿Más ocupado?  
 \_\_\_\_\_ ¿Menos ocupado?

Comentarios \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Un cuidadoso análisis de como maneja su tiempo puede proporcionarle ocho o diez horas a la semana para que pueda aprovecharlas en

actividades de su elección. Una vez anotada la información del formato anterior debe examinarla desde tres

puntos de vista:

■ **La prueba de la necesidad:** Pregúntese ¿Esto que estoy haciendo o la forma en la que lo hago es necesario? Esta prueba debe ayudarle a reducir sus tareas a los elementos esenciales.

■ **La prueba de la aptitud:** La pregunta sería ¿Esta actividad solo yo la puedo hacer o la puedo delegar? Es probable que pudiera reasignarle algunas actividades a otros que también lo pudieran hacer.

■ **La prueba de la eficiencia:** Pregúntese ¿Hay alguna forma mejor de hacer esta actividad? Esto le permitirá ser creativo y encontrar maneras más prácticas y eficaces de hacer las cosas sobre todo con actividades repetitivas. A veces diseñar un formato nos lleva algunos minutos pero nos terminará ahorrando horas.

Como se va dando cuenta podemos utilizar mejor el tiempo a través de:

1. Evitar pasar tanto tiempo en las actividades de baja prioridad.
2. Encontrar a alguien en el que se pueda apoyar delegando algunas tareas.
3. Ser más eficiente en las tareas que usted realiza.

Si además reflexiona en qué es lo que le hace perder tiempo. Por lo general perder el tiempo es resultado de dos fuentes: las circunstancias y uno mismo.

Ejemplos de causas comunes de la pérdida de tiempo:

**Causados por uno mismo:**

- Desorganización
- Retraso
- No poder decir "no"
- Agotamiento
- Perfeccionismo innecesario

**Circunstanciales:**

- Visitas
- Llamadas telefónicas

- Correspondencia inservible
- Juntas improductivas
- Reportes inútiles

De esta lista de causas de pérdida de tiempo, escoja las tres que más le afectan. Anótelas y pregúntese ¿Cuánto tiempo se llevan? ¿Qué las provoca?

---



---



---



---



---

Ahora piense en como podría solucionar cada situación.

Si por ejemplo usted pierde mucho tiempo a causa de su desorganización y ya se dio cuenta de que pasa mucho tiempo buscando documentos, números de teléfonos de contactos, contratos, tarjetas de prospectos, facturas, cd's etc. puede implementar un archivo personal o carpeta y crear su propio sistema para identificar cada categoría.

En nuestro negocio tenemos mucha información que puede clasificarse y archivar como:

- a) Copias de los contratos de los socios de su grupo
- b) Pedidos de material del Sistema de entrenamiento
- c) Directorio de clientes de los productos Amway
- d) Facturas de los productos
- e) Mapa del grupo
- f) Estados de cuenta y póliza de cheques Amway recibidos
- g) Lista de nombres de prospectos.

Si usted tiene la disciplina de tener un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar conseguirá ser más productivo.

Al principio es incómodo introducir nuevos hábitos, pero si lo hace repetidamente y en cada área de vida notará que los resultados lo motivarán a continuar hasta dominar este nuevo comportamiento.

Si tuviera mejor organizado su tiempo ¿En qué lo utilizaría? Por eso es importante hacer estos análisis pues usted encontrará esas 8 o 10 horas semanales y podrá dedicarle tiempo a sus prioridades "A" que aunque siendo importantes han dejado de hacerse como:

- Planear sus actividades
  - Leer más
  - Escuchar más cd's
  - Pasar más tiempo con la familia
  - Iniciar un programa de ejercicios
  - Dedicar tiempo a revisar sus finanzas
  - Dar más planes
  - Aprender otro idioma.
  - Proyectar sus metas para llegar a Diamante
- Por poner algunos ejemplos.

Y a veces nos cuesta trabajo establecer nuestras metas porque no sabemos como plantearlas, solo tome en cuenta lo siguiente.

Como expresar las metas:

1. Comience la declaración del objetivo con un verbo en infinitivo (terminación ar, er, ir).  
Ejemplo: Facturar 1000 puntos durante el mes de Marzo.

2. Declare claramente lo que quiere alcanzar.
3. Sea lo más concreto posible.
4. Establezca un objetivo realista.
5. Plantee objetivos que sean motivadores.
6. Establezca una fecha.
7. Hágalo todo por escrito.
8. Elabore un plan de acción para conseguirlo así como las estrategias que seguirá para alcanzarlo.
9. Identifique los indicadores de logro. Ejemplo: Volumen de facturación, nivel alcanzado, número de cd's pedidos, número de boletos de seminario, número de planes o cualquiera que le indique como va para ajustar su plan de acción.
10. Visualice constantemente su meta y crea en usted. Recuerde que primero hay que creer para después ver. Y desde luego tome en cuenta el año fiscal de Amway para que su esfuerzo tenga dirección y sus logros sean coronados con ese extra-ordinario programa de incentivos.

**¡Le deseamos éxito en su autoadministración!**

**Lo más valioso que tenemos es el tiempo,  
porque lo pagamos con la vida.**

**Usted no puede adivinar su futuro,  
pero si puede planearlo.**

# ¿Qué vas hacer las primeras 2 semanas?

## HAZ TU PRIMER PEDIDO

Tu debes usar tus productos y servicios personalmente y así emocionarte con ellos.

¿Cuántos tienes que ordenar? Debes de ordenar una cantidad de productos entre lo que necesites y entre lo que te ponga nervioso. Te decimos esto medio en broma. Verás, hemos encontrado que "sólo lo que necesitas" NO es suficiente.

Necesitarás algo de inventario para la reventa a nuevos distribuidores, para ventas personales y para protegerte de posibles bajas en inventario. Ciertamente no querrás tu cochera o tu casa llena de productos. Pero te debes de asegurar de tener el suficiente producto en tus manos para construir tu negocio, por lo menos algunos productos de los llamados básicos.

## AGENDA TU ENTRENAMIENTO DE INICIO CON TU AUSPICIADOR

Idealmente, esto debe darse dentro de las primeras 48 horas después de haber iniciado tu negocio. Programa de 1 a 2 horas para este entrenamiento. A larga distancia, esto puede ser hecho personalmente por teléfono o chat por Internet.

### Libros sugeridos para tus primeros 18 meses

- Ud. Corporación
- El éxito no llega por casualidad
- Piense y hágase rico
- Nos veremos en la cumbre
- Pensar en grande, la magia del éxito

- Como ganar amigos e influir sobre las personas
- Factor Aladino
- El cuadrante del flujo del dinero
- Vamos por todo
- Desarrolle el lider que esta en usted
- Desarrolle los líderes que están alrededor de usted
- La búsqueda
- Por favor sea feliz
- Viaje al éxito
- Comunicación eficaz
- Atrévete a ganar
- El lado positivo del fracaso
- Como tener seguridad y poder con la gente

### Cd's sugeridos para tus primeros 4 meses

- Qué significa ser libre
- La base del negocio es... uno más
- Alimenta tu fe o alimenta tu miedo
- Nutrilte lo mejor de la ciencia
- ¿Seguimos o nos regresamos?
- ¿Diabético?
- Profundidad dinámica
- Escases o abundancia
- El problema es que no hay problema
- El sueño y el compromiso
- Este negocio es de dar
- Miembro, cliente o empresario
- El arte de contactar
- La ley de los promedios
- Vamos a cambiar vidas
- Los doctores no saben que no saben

# La Docena Diaria

Todos tenemos éxito o fracasamos, en este o en cualquier emprendimiento, día a día. Los hábitos que establecemos en nuestras rutinas diarias, conducen a nuestra realización o a nuestro fracaso. Ellos nos llevan al final a la victoria o al fracaso.

En este negocio, pequeñas acciones sin mayor importancia, repetidas un sin número de veces, nos conducen a éxitos mayores. Como una gota de lluvia que derrumba una montaña, la hormiga que devora al tigre, la estrella que

ilumina a la Tierra, construiremos nuestro castillo, sea éste lo que fuera, de a un ladrillo a la vez. Nuestros hábitos definirán nuestro futuro.

En su agenda hay una lista de 12 actividades diarias que le conducirán al éxito en este negocio. Coloque una "X" en el cuadro adecuado, cada día, a medida que completa la tarea y avanza en la dirección de su objetivo para los primeros 30 días. Sepa que los pequeños intentos, repetidos, completarán cualquier obra.

	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
1. Dar gracias							
2. Tiempo para la familia							
3. Revisar metas y sueños							
4. Leer 15 minutos							
5. Escuchar Cd's							
6. Mostrar el plan MEP y seguimiento							
7. Hacer ejercicio							
8. Hacer nuevos contactos							
9. Diez llamadas: para promover y alentar							
10. Usar productos del negocio							
11. Hablar cosas positivas							
12. Hacer lista de cosas para hacer mañana							

# Club de 1,000 puntos ¿Por qué y cómo hacerlos?

## (Quixtar: Club de 500 puntos)

Lo primero que debemos de preguntarnos es si nuestra perspectiva de ingresos en este negocio es grande o pequeña, así como el tiempo que te gustaría para lograrlo. Esto es, ¿desearías ganar mucho o poco (independientemente de lo sea mucho o poco para ti) en este negocio al mes? ¿te gustaría que fuera esta meta alcanzada en corto plazo o en largo plazo?

## ¿VERDADERAMENTE DESEAS ESTOS RESULTADOS?

Si eres como la mayoría de las personas, suponemos que tener ingresos interesantes y en corto plazo fuera algo que te gustaría mucho para poder ayudar mejor a tu familia, debido a que las deudas quisieras pagarlas ya y no en 10 años; viajar por el mundo ahora y no cuando estemos viejos, manejar ese auto y sentir su potencia y velocidad; tener tiempo para disfrutar a tus hijos ahora y no cuando sus trabajos, matrimonio y ocupaciones nos separen de ellos. No creo que exista una persona que no haya ingresado a este negocio si no es para ganar porque precisamente para eso son los negocios, aunque este sea un maravilloso rostro humano. Es fundamental tener claro nuestro objetivo porque el quiera más y más rápido. Recibiremos sólo y únicamente lo que estemos dispuestos a darle a este proyecto.

Ojalá te sean de utilidad estas recomendaciones que igual si en este momento consideras que 1,000 es mucho para ti, aplícalos para los

600 o 400 puntos. Funcionan igual, sólo proporcionalmente:

**1** Vamos a manejar un ejemplo genérico de un negocio con un consumo normal de productos. Un negocio comprometido que desea lograr la meta de consistencia hace que su consumo mensual personal usando todos los productos del negocio con congruencia y lealtad, no sólo los que no gustan ya que Colgate nunca pagará nuestras deudas con la tarjeta de crédito. Por lo tanto se considera que hacer por lo menos 100 VPS por mes en nuestro consumo personal, como algo alcanzable. Productos como la pasta de dientes, el jabón para la ropa, jabón para el cuerpo, shampoo para los platos y suavizante para la ropa son productos que se usan en la mayoría de los hogares. Las doble X y Omega 3 es algo que no debe faltar en ninguna familia, así como el Concentrado de frutas y vegetales... porque si no conservamos nuestra salud. ¿para qué queremos el dinero?

**2** Alguien que desee participar en el club de 1,000 puntos deberá "comercializar", no hay otra manera, aunque realmente no es tan complejo. Si tu eres un profesionista, tal vez la palabra comercializar te meta ruido porque tu estudiaste para otra cosa y no para ofrecer vitaminas. Eso lo entendemos, sin embargo, hay algunas reflexiones que son importante compartirlas.

- No ingresaste para convertirte en vendedor de vitaminas o jabones (que no tienen nada de malo) aunque eventualmente

tengamos que hacerlo como un servicio a la comunidad, a nuestros vecinos y amigos. Si lo van a comprar de cualquier forma en el súper, ¿por qué no hacerlo a nuestro negocio si nos une a ellos una relación de amistad?. Aun así, aunque parezca paradójico... esa no es la meta por la que se te invitó ni por la que se generan grandes utilidades en un negocio de este tipo... sino que el objetivo es convertirse en entrenador "couch" de otras personas para que desarrollen sus negocios, pero donde la congruencia y el ejemplo es lo único que cuenta. Entre mejor lo hagas mejor enseñaras y entre mejor enseñes, tus "sucursales" serán mas rentables y con ello también ganarás.. pero sin estar necesariamente ahí. Es como si hubieses partido en muchos "tus" al mismo tiempo. ¿puedes concebir tan enorme y maravilloso potencial?. Si nuestros socios hacen lo que ven hacer en nosotros, ¿dónde estaríamos?

- Un buen liderazgo debe ser mas que atraer a los seguidores, producir más líderes.
- Tomar el aprender cosas nuevas y comercializar como una maravillosa oportunidad de crecer y desarrollar una mayor fortaleza interna. Sea en esto o cualquier otro negocio, la gente comentará lo bueno y lo malo de lo que quieras iniciar. Que mejor que entrenarnos con un negocio donde no puede haber ningún riesgo y donde siempre te vamos a ayudar. Nunca estarás solo. Robert Kiyosaki en su libro "Padre rico, padre pobre" menciona que la mejor contribución de este tipo de negocios en la vida de quienes lo desarrollan es que te da una enorme capacidad de superar el rechazo... y siempre el rechazo se encuentra frente al éxito... donde para llegar a él, tenemos que pasar por entre las opiniones de quienes no lo creen posible o de aquellos que les es fundamental el status social y no tanto lo que se pueda ganar. La gorma más efectiva de hacer un cambio en nuestra vida es no dejando que el medio nos obstaculice.
- Sólo hay algo mejor que un amigo en quien confiar y es el que se confíe en ti.

- El comercializar es un paso intermedio entre tu y las grandes cantidades de ingresos. Para ser un buen constructor de redes, también es fundamental ser un buen "compartidor" del producto.
- Todos queremos tener carácter, pero no pasar por las pruebas para forjarlo. No puedes desarrollar tu carácter en un capullo.
- Hay mucha gente que te encontraras que no querrá tu producto, pero también habrá mucha gente que si lo querrá. Por lo anterior, habrá que ofrecerlo a mucha gente.
- Acepta el riesgo de dejar atrás lo conocido -aunque sea malo por conocido- para lanzarte a lo bueno por conocer.

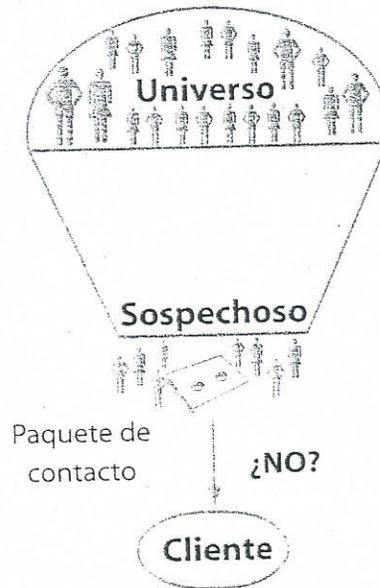
---

#### AHORA...¿POR QUÉ PERTENECER AL CLUB DE 1,000 PUNTOS?

- No puedes decirles a tus downlines que entren a un club al que tu no perteneces, ni que hagan lo que todavía uno no ha hecho. Sea la meta que fuere.
- Con 10 personas incluyéndote a ti calificas al 21%, ahora divide 10,000 entre el promedio de puntos que usted hace al mes. Eso le darán el número de personas que necesita para calificar si todos hicieran lo que haces.
- Tu no ingresaste a este negocio para ir a un viaje. Cuando califiques a los niveles superiores viajarás lo suficiente; sin embargo el punto IMPORTANTE ES ESTE: lo importante es que su grupo tratará de imitarte y tu recibirás esos beneficios más rápidamente...
- Aún que no ingresaste por un viaje, esto motiva mucho a todos los negocios que participan, y además, viajar con amigos es increíble y mejor aún... todo pagado!
- Tu cheque será siempre proporcional a tu capacidad de generar facturación.

# Secuencia de la Reunión

- Dos a uno o a uno a uno
- Reuniones pequeñas en casa (*muestra productos clave*)
- Reuniones abiertas en hoteles (*open*)
- Seminarios, rallies, convenciones o eventos
- Usa los opens sólo para una segunda revisión del proyecto con el prospecto.



## FASE I

Objetivo:  
Informar y evaluar si  
asiste al siguiente  
nivel de información  
30-45 minutos

1-1

## FASE II

Objetivo:  
Clarificar, definir,  
inscribir.  
60 minutos

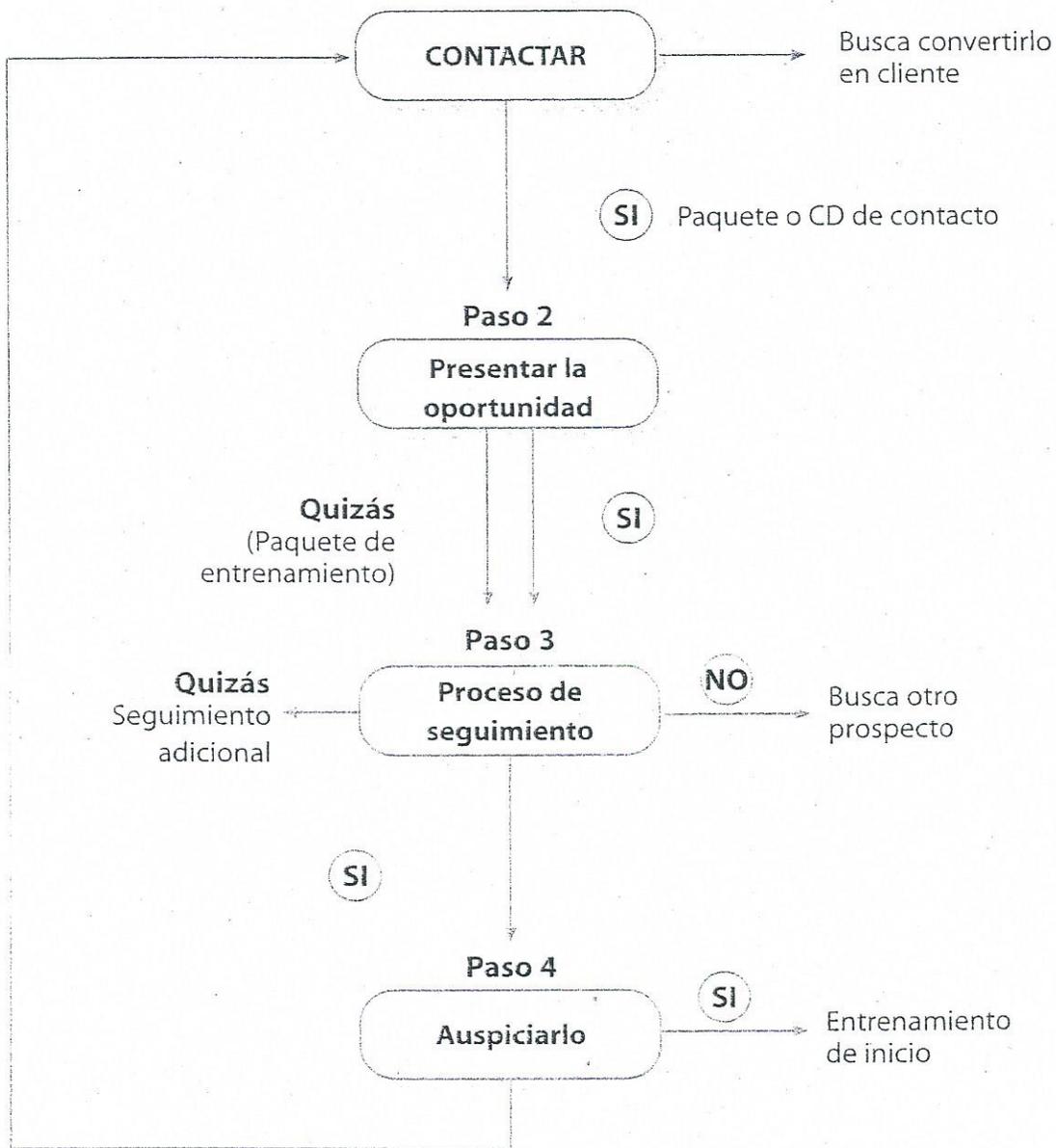
Plan en  
casa

## FASE III

Objetivo:  
Que vea toda la  
pintura. Inscribir.  
60 minutos

Reunión Hotel  
o Seminario

# Ciclo del Éxito



Cuándo alguien deja de cumplir un compromiso

# ¿Es probable que vuelva a suceder lo mismo?

La siguiente fábula pone las cosas en perspectiva adecuada. Un escorpión le dice a una rana: "¿Por qué no me llevas al otro lado del estanque? No se nadar y apreciaría mucho que me ayudaras". La rana le contesta: "De ninguna manera, sé como sois los escorpiones. En el pasado me prometiste no picarme, pero lo hiciste y casi me muero. Esta vez, lo más probable es que me picaras a la mitad del camino y no podría llegar nadando a la playa. No quiero ahogarme". El escorpión le contesta: "No seas tonta. Si voy montando en tu espalda, dependo de ti para llegar al otro lado del estanque. Si te pica yo también me ahogará. ¿crees que querría hacer eso?". La rana cede: "Supongo que tienes razón. ¡Venga salta! Y emprenden la travesía. A mitad de camino el escorpión pica a la rana con todas sus fuerzas y cuando empiezan a hundirse, la rana dice al escorpión: "¿por qué demonios has hecho esto? Ahora moriremos los dos". La respuesta del escorpión es una que ya habrá oído muchas veces a los seres humanos: "No he podido resistirme, esa es mi naturaleza".

La moraleja de esta historia es que si alguien no a cumplido antes algún compromiso de cualquier índole, lo más probable es que en esa área vuelva a regresar al mismo patrón de conducta. Los expertos opinan que si pasa una vez es desafortunado, dos es coincidencia pero tres, ya es un patrón de conducta. Se trata de una lección que nos cuesta mucho aprender, e incluso somos muchos los que seguimos volviendo a aprenderla durante toda nuestra vida. Cuando les preguntamos a algunas personas por qué no han cumplido su palabra, incluso puede que no digan: "pues no se porque... yo quería en verdad cumplir"... o lo que es peor, les sobreviene un delirio de

amnesia "es que no me acordaba que tenía esto que hacer"... "es que me salió un compromiso" (entonces evidentemente la cita que teníamos no era un compromiso).

Fíjese en que la gente que deja de cumplir tratos de negocios o compromisos sociales tendrá tendencia a hacerlo una y otra vez. Claro que hablamos de tendencias, no de que necesariamente este atrapado en ese comportamiento para siempre. Lo que si es cierto, es que es más probable de que siga siendo así. Este comportamiento lo explican mejor dos fenómenos de los que ya hemos hablado: las personas son sólo seres humanos y la gente rara veces cambia si no toma una real decisión de hacerlo. La naturaleza humana es tal que incluso cuando las personas han pedido disculpas por una trasgresión pasada por digamos, llegar tarde a una cita, y prometen que no lo volverán a hacer, es probable que vuelvan a hacerlo. Usted ha de decidir cuál es la mejor manera de responder a la gente que no cumple los compromisos, dándoles una nueva oportunidad eternamente.

Dicho sea de paso, existe un 85% de probabilidades de que vuelvan a hacerlo de nuevo cuando han pedido disculpas por su cuenta. Y cuando ha sido usted e que ha exigido una disculpa, la probabilidad de que vuelvan a hacerlo es del 99% que casi es la misma probabilidad existente cuando no han pedido disculpas. El motivo es que una disculpa exigida por medio de alguna amenaza (como la que si no piden disculpas, dará por acabada la amistad o relación de negocios) no es otra cosa más que una forma de chantaje por parte de quien la pide. Es posible que la persona pida disculpas por la trasgresión, pero esa disculpa es muda.

Una verdadera disculpa es la que ofrece una persona sin que nadie se lo exija.

Personalmente, y eso es algo que a mi me funciona y usted lo puede desechar o no, me resisto a terte trato con gente que tiene costumbre de faltar a los compromisos sociales o de negocios porque todos esos agravios y líos no me hacen ninguna falta... porque el tiempo no es oro, el tiempo es vida... y ¡hay que gastarlo con las personas que le dan importancia al tiempo de los demás! Cuando la gente deja de acudir a una reunión, rara vez vuelvo a invitarle o considerarlo seriamente para la siguiente ocasión. En caso de que esa persona telefonee para pedirme disculpas por un buen motivo, solo le doy una oportunidad más. Al seguir este principio, sin excepciones, termino por tratar únicamente con unas cuantas personas de calidad que cumplen sus compromisos. Y no es que me sienta príncipe... sino solamente que la historia me ha enseñado de que salvo excepciones honrosas, la gente es como es... amenos que decida cambiar, pero con hechos, no con palabras.

Si una persona le ha fallado antes, llega tarde o no ha cumplido con algún reporte que quedó de entregarle en su trabajo, póngase en guardia cuando en otra ocasión le diga que ahora sí cumplirá. Tanto si se trata de una cuestión de negocios como de un compromiso social, por mucho que le prometa y por tentador que le parezca, es mejor que concentre su interés en otra parte. El honor y la integridad en la palabra es cada vez un recurso más escaso en nuestra sociedad occidental y quien la tiene y la respeta es verdaderamente un tesoro al que debemos de aquilatar, porque no se trata de si cumplimos o no cumplimos sino de nuestra libertad. De que entendamos de que no se trata de cumplir con un compromiso social sino de concluir si en la vida me va como me va por esa incongruencia personal. Tengamos la humildad de aprender de nuestros errores y tomar la decisión de dejar de ser escorpiones en la vida de las personas que nos interesan o amamos para entonces y solo entonces, pedirle al universo que reconozca nuestra congruencia.

*Tomado del libro "El arte de vivir"  
Jordi Xicart, Barcelona 2000*



# Un plan renovador sólo por 30 días

Hay cosas que puedo controlar en este negocio y cosas que no. No puedo hacer que mis downlines consuman, no puedo motivarlos al punto que me gustaría, no puedo hacerles que escuchen un Cd. De lo único que tengo el control absoluto es de mis hábitos. Si estos hábitos son congruentes, tarde o temprano alguien empezará a duplicarme y entonces empezaré a formar una organización altamente motivada y en constante crecimiento. Finalmente uno atrae lo que es, no lo que quiere.

*Esto será lo que realizaré sólo por los siguientes 30 días.*

1. **Escucharé por lo menos un cd del sistema diariamente.**
2. **Leeré por lo menos 15 minutos diariamente.**
3. **Revisaré y fortaleceré mi lista en por lo menos 70 personas.** Si no lograra completarla, solicitaré alguna recomendación a mi Upline, pero no dejaré de hacerlo. El querer tener resultados sin este punto es imposible.
4. **Planearé mi agenda con una semana de anticipación** y haré citas con prospectos (míos o de mis downlines) para los próximos 7 días (digamos que cada viernes), llegando a tener ocupado cada tarde con por lo menos de uno a dos planes diarios.
5. **Lucharé por alcanzar la meta de los 1000 puntos.** Para ello, me propondré tener por lo menos 10 clientes diferentes sin tomar en cuenta la cuantía de su compra. El tener un paquete (con tres folders) de Conexiones Amway es fundamental para "conectar" al

cliente con la compañía una vez que éste haya aceptado la calidad de nuestros productos, no antes.

6. **Revisaré el primer día de cada mes los resultados de mi trabajo.** Para ello, haré una lista de todos mis socios en el mapa y evaluaré con columnas, que etapa del negocio están desarrollando: cd de la semana, libro del mes, open, seminario, consumo, comercialización, convención, planes, lista y puntos. Obviamente el primero de la lista será yo y evaluaré hasta que punto mi grupo está siendo el reflejo de mi duplicación y tomaré las medidas personales correspondientes. De lo que se trata es de que crezca el negocio. Si así lo considero, analizaré con mis uplines dicho cuadro y realizaré un plan de promoción de aquellos aspectos débiles en mi organización.
7. **No faltaré a ninguna actividad del sistema** y estableceré en la medida de mis posibilidades una inversión para herramientas: KITS, fólder de conexiones, boletines, cd's extras y libros, etc. La única forma de promover herramientas efectivamente son teniéndolas en mi poder.
8. **Escribiré claramente las razones por las cuales no puedo dejar este negocio** en una columna y en la otra, las razones por las que deseo hacerlo hasta sus últimas consecuencias. Lo tendré en mi agenda o en algún otro lugar visible. Me comprometeré con alguien a alguna meta para este mes.

Mis hábitos son los hilos de una gran cuerda que me está atando a la profundidad o bien, me está ayudando a escalar a la cumbre. Si yo controlo y manejo que estos sean constructivos,

INEVITABLEMENTE lograré mis objetivos. Yo soy una persona especial y extraordinaria porque hago lo que digo y siempre termino lo que empiezo. La medicina para mi éxito es la constancia y estoy dispuesto a tomarla diariamente.

Mi éxito es inevitable porque este negocio es justo y siempre premiará el trabajo constante e inteligente como el que estaré dispuesto a realizar ... sólo por 30 días.

---

Firma y fecha

