

Módulo 2

Construyendo tu negocio

Módulo 2

Construyendo tu negocio

- 1 Compromiso
- 2 Entendiendo el Plan de Compensación
- 3 Conoce tus oficinas virtuales
- 4 Dar El Plan
- 5 Cierre
- 6 Seguimiento
- 7 Programa de duplicación/Módulo del Director
- 8 Trabajo a profundidad
- 9 Características de un buen líder
- 10 Administración Básica para tu Negocio

Glosario

Módulo 2

INTRODUCCIÓN

Queremos darte la bienvenida al **Módulo #2 de MDM-University**.

Anteriormente, tuviste la oportunidad de definir cuáles son tus metas, además de visualizar el negocio que deseas. Ahora, es el momento de familiarizarte con *las estrategias*, así como los conceptos que representarán una parte *indispensable de tu éxito*.

NUESTRO OBJETIVO:

ES BRINDARTE LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA
INTRODUCIR A TANTAS PERSONAS COMO TÚ DESEES A ESTE NUEVO
NEGOCIO Y, A SU VEZ, EQUIPARTE CON
**LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS QUE FACILITARÁN TU
LABOR COMO EMPRESARIO.**

Inicia aquí tu entrenamiento y aprende cómo sacar
provecho de todos los

materiales que tenemos para ti

1

Compromiso

Para garantizar el éxito de tu negocio, es necesario que tengas muy claro tu compromiso y tu Plan de Acción. Hay tres requisitos indispensables para alcanzar tus metas:

- 1 SUEÑA con lo que deseas lograr.
- 2 Mantén la disposición de APRENDER.
- 3 Sigue un SISTEMA probado de éxito, que puedas enseñar a otros.

CONSEJOS QUE NO BEBES OLVIDAR

En MDM-University, encontrarás ayuda para poner en práctica estos requisitos así como llevarlos a cabo. No olvides lo siguiente:

- Aléjate de los “ladrones de sueños”; mantente firme en alcanzar tus objetivos.
- Inscríbete al programa de Autoship.
- Sé “**Producto del Producto**”. Consume todos tus productos, infórmate sobre sus beneficios para poder hablar de ellos con seguridad y confianza.
- Desarróllate personalmente (lee, asiste a conferencias, conoce las historias de éxito, etc.)
- Adquiere y pon en práctica las herramientas del Sistema MDM-University.
- Cumple cabalmente con tu ROL como IBO ENZACTA. [Descarga información de apoyo aquí.](#)
- Cumple y haz cumplir nuestro Código de Honor [Descarga información de apoyo aquí.](#)
- Proyecta el crecimiento de tu negocio basado en nuestros Valores. [Descarga información de apoyo aquí.](#)
- Ten un plan expresado en Metas y Objetivos. [Descarga información de apoyo aquí.](#)
- Haz equipo con tu *upline*.
- Participa activamente en los eventos de tu organización, tu *upline* o el Corporativo.

2

Entendiendo el Plan de Compensación

NUESTRO PLAN DE COMPENSACIÓN ES ÚNICO Y MUY GENEROSO EN EL PAGO DE COMISIONES.

Su estructura Binaria, reforzada con el *Modelo de Marketing MultiDimensional*, hace posible brindar a los IBOs ENZACTA, beneficios nunca antes vistos en la industria.



Disponible

En tu carrito de compra

>> Adquiere el video con toda la información y genera junto con tu *upline* el plan ideal **para comenzar a ganar dinero.**

Requisitos de calificación

El Modelo de Marketing MultiDimensional **te premia por desarrollar buenas relaciones con la gente y trabajar en equipo** para ayudarles a alcanzar sus sueños. El potencial de éxito para tu negocio se centra en tu actitud para ir conquistando los distintos niveles de pago que la empresa tiene para ti.



Descarga: Plan de Compensación





>> Descarga aquí los requisitos de calificación por nivel y revísalos junto con tu *downline*, resuelve cualquier duda y **¡Lánzate a su conquista!**

Regla de Actividad

Este compromiso fundamental en tu organización, representa la base del crecimiento seguro para tu negocio y te habilita para cobrar comisiones.

Consiste en:

-  Colocar un pedido mensual mínimo de **80 BVs en Autoship o 160 BVs en órdenes regulares**
-  Tener dos patrocinados directos (uno a cada lado de tu organización) cumpliendo con el requisito anterior.



Beneficios por cumplir esta regla:

- **Reunir el volumen necesario en tu organización para cobrar:**
 - > Comisiones de Dos Equipos
 - > Bono de Liderazgo (a partir de Senior Director)
 - > Bonos de Marketing MultiDimensional
 - > Bonos de Lujo
- **El derecho de acumular tu volumen personal y el de tu organización no utilizado, mientras te mantengas activo.**
- **Acelerar la conquista de los pines que quieras lograr.**

[Descarga información de apoyo aquí.](#) 



3

Conoce tus Oficinas Virtuales

smartKit

Es la versión digital de tu Starter Kit, amigable al medio ambiente y dinámica. En ella encontrarás:

- Toda la información básica e indispensable que necesitas conocer acerca de ENZACTA.
- Formatos editables para realizar tus operaciones comerciales con la empresa.
- Plantillas interactivas para hacer tus presentaciones más dinámicas y profesionales.
- Exclusivos materiales de marketing para impulsar tu negocio.
- Actualizaciones constantes y gratuitas.

smart OFFICE

Oficina virtual disponible sin costo para IBOs, en ella puedes realizar todas tus operaciones con la empresa, (compras, inscripciones, actualización de tus datos, entre otros) y revisar el desarrollo de tu negocio a través de los reportes e información actualizada que se encuentran en la misma.



Ingresa a través de: www.enzacta.com



advanced OFFICE

Tu **asistente personal** que te facilita el control del negocio en el momento que lo necesites.

Con un solo clic te brinda información sobre:

- Los cheques que has recibido en un periodo determinado.
- Los patrocinados que has ingresado a tu organización, el equipo en el que los colocaste y su progreso en el negocio.
- Los puntos que estás generando personal y grupalmente, para que puedas proyectar el importe de las comisiones que estarás cobrando cada semana.
- Cuáles han sido tus mejores meses, ayudándote a descubrir tus fortalezas y áreas de oportunidad, facilitando la organización para crecer más rápido en tu negocio



Ventajas de tu advanced OFFICE

- **Practicidad para administrar tu negocio.**
- **Vanguardia tecnológica ¡Toda tu oficina en línea!**
- **Ahorro de tiempo, errores y riesgos en la integración de la información que requieras para la toma de decisiones.**
- **Reportes precisos, personalizados y actualizados.**
- **Excelente aliada en la planeación y creación de estrategias para tu desarrollo empresarial.**
- **Disponibilidad los 365 días del año.**



¡La inversión más pequeña nunca antes hecha para contar con un **ASISTENTE TAN EFICIENTE.**



Ingresa a través de: www.enzacta.com



4

Dar el Plan

Los líderes ENZACTA han comprobado que el crecimiento del negocio es directamente proporcional al número de planes presentados por su organización.

Consiste en presentar tanto *los beneficios de nuestros productos*, como la **oportunidad de negocio** a tus prospectos, con el objetivo de **INCORPORARLOS A TU ORGANIZACIÓN**, ya sea como consumidor o como IBO.

>> Esta estrategia se puede aplicar en:

1

Reuniones Uno a Uno.

Invitaciones personalizadas.

2


Fiestas de salud y oportunidad.

Reuniones grupales, de preferencia en la casa de un anfitrión.

3

Opens

Reuniones masivas, con fechas y lugares predeterminados por los líderes.

[Descarga aquí.](#) 

1. Para reuniones Uno a Uno:

Está demostrado que lo que más auspicia a las personas al momento de compartir el negocio ENZACTA, es el entusiasmo que muestres, la actitud que asumas durante la presentación y el profesionalismo con que te conduzcas antes, durante y después de haber compartido el Plan.

A continuación te compartimos algunas recomendaciones para prepararte y asumir estas reuniones con toda seguridad:

- Confirma la cita con tu prospecto mínimo 5 horas antes, esto te da tiempo para programar otra cita en caso de cancelación.
- Ve acompañado a tus primeras presentaciones por alguien que está obteniendo resultados, puede ser tu patrocinador o upline, su experiencia te dará seguridad y podrán juntos conseguir mejores resultados.
- Para tal efecto es importante que edifiques previamente a la persona que te estará apoyando en la presentación.
- ¡Vístete para el ÉXITO!, la vestimenta de negocios de ayudará a proyectar credibilidad y confianza a tus prospectos.
- Sé puntual, llega antes que tu prospecto.
- Lleva contigo toda la papelería necesaria para lograr un cierre exitoso:
 - > Contratos.
 - > Formatos de inscripción en Autoship.
 - > Información sobre los productos.
 - > Formato de Retención de impuestos.
 - > Fast Plan.
 - > Un CD. ENZACTA para que le prestes al prospecto con el fin de que se vaya familiarizando con la dinámica del negocio, esto además te servirá de pretexto para que, con el fin de recogerlo otro día, pases a contactarlo nuevamente, siendo esta una magnífica oportunidad para darle seguimiento.
 - > Carta de Autorización para cargos en Tarjeta de Crédito.
- Reúnete con tu patrocinador o upline mínimo 30 minutos antes de que inicie la sesión, esto te ayudará a revisar con ellos algunos puntos básicos que te harán sentir seguro a la hora de estar presentando el Plan
- La duración máxima recomendada para compartir el Plan es de 45 minutos



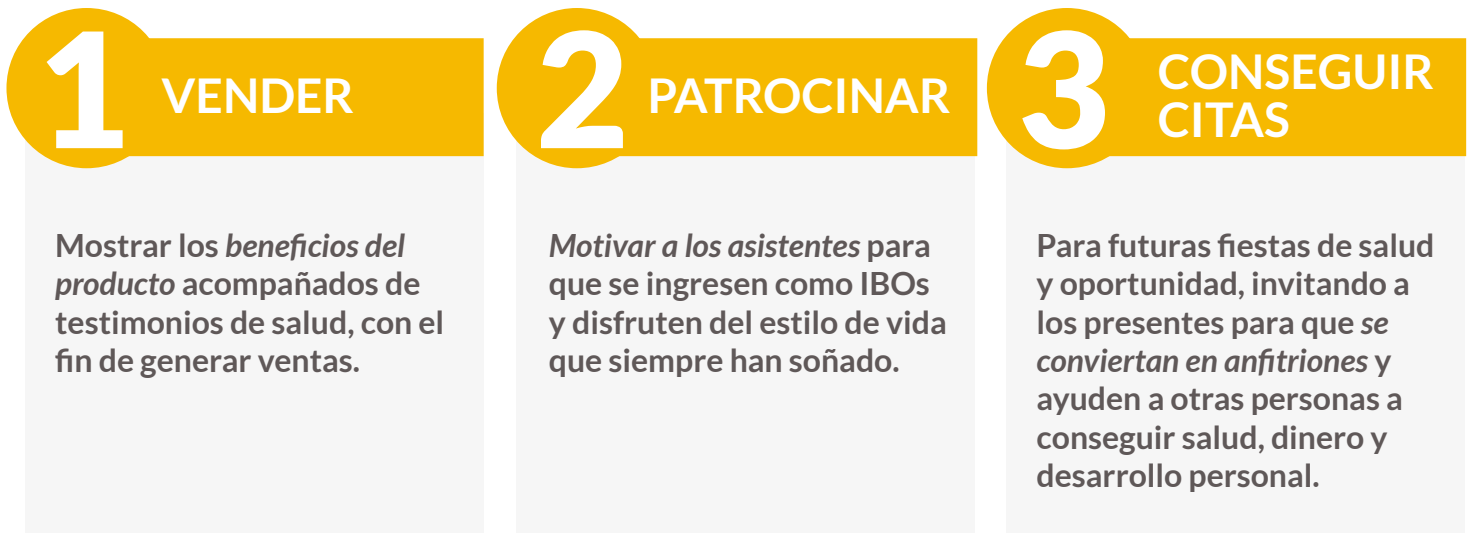
¿Cómo presentar **EL PLAN?**

- *Saluda a tu prospecto y preséntale a tu patrocinador o upline, resaltando su trayectoria de éxito.*
- *Presenta a la empresa (Apóyate en el PDF del Módulo 1)*
- *Presenta brevemente todos los productos (Apóyate en el PDF del Módulo 1)*
- ***Testimonios de Salud.** Comenta sobre algún testimonio que tengas en lo particular, o bien, haz referencia a alguno del cual tengas conocimiento, si cuentas con algunas imágenes que respalden el testimonio muéstralas.*

- *Información sobre el Negocio y Plan de Compensación. Con esta herramienta en mano, puedes ilustrar todos los beneficios asociados a tu negocio.*
(Apóyate en el PDF del Fast Plan que puedes descargar gratis aquí).
- **Testimonio de éxito.** De preferencia la persona que te acompaña que comparta sobre sus logros con ENZACTA.
- *Cierre (Sigue el punto # 5 de este Módulo)*

2. Fiestas de Salud y oportunidad

Reuniones grupales, de preferencia en la casa de un anfitrión o anfitriona, quien se encargará de realizar la invitación a sus conocidos y/o familiares para que asistan al evento. El tiempo máximo de estas reuniones es de 60 minutos, contados a partir de que inicias con la presentación del Plan.



DINAMICAS para estas reuniones

- Sigue los pasos de preparación previa recomendados en el concepto anterior (reuniones uno a uno)
- Lleva como exhibición una muestra de todos los productos ENZACTA, mismos que te recomendamos colocar en un lugar visible.

- Lleva producto para que compartas con los invitados, a manera de degustación, se sugiere que lleves:
 - * alfa B-12
 - * alfa PXP
 - * alfa ERG
 - * alfa YAKUNAAH

ESTO TE AYUDA A GENERAR VENTAS Y OBTENER MAYOR PRODUCTIVIDAD DE LA REUNIÓN

Además, es importante que las personas que te firmen para ingresar, salgan de la reunión ya con producto para que inicien de manera más rápida su familiarización con el mismo y tengan ya algo tangible para empezar a promover su negocio, mientras les llega su paquete de inicio.

Inicia la reunión



1. Saluda a los invitados
2. Preséntate como Distribuidor Independiente afiliado a ENZACTA
3. Presenta a tu patrocinador o *upline*, haciendo hincapié en su trayectoria de éxito .
4. Agradece al anfitrión (a) por brindarte el espacio e invitar a los presentes a escuchar sobre la oportunidad de salud y financiera que les vas a compartir ese día.
5. Presenta a la empresa (Apóyate en el PDF del Módulo 1)
6. Presenta brevemente todos los productos (Apóyate en el PDF del Módulo 1)
7. Mientras se va dando la explicación de los productos, puedes ir obsequiando a los invitados una muestra de los que llevaste para tal fin.

8.

TESTIMONIOS DE SALUD. Comenta sobre algún testimonio que tengas en lo particular, o bien, haz referencia a alguno del cual tengas conocimiento, y si cuentas con algunas imágenes que respalde el testimonio, muéstralas en ese momento.

9. Haz una ligera demostración utilizando el alfa ERG, siguiendo este procedimiento:

Se invita a 5 personas a participar, de las cuales 4 se encargarán de levantar a una de ellas, antes y después de haber ingerido una toma de alfa ERG preparada en ese momento.

>> **El objetivo es demostrar el efecto potencializador de energía que provee nuestro magnífico producto.**

10. INFORMACIÓN SOBRE EL NEGOCIO Y PLAN DE COMPENSACIÓN.

Con esta herramienta en mano, puedes ilustrar todos los beneficios asociados a tu negocio. [Descarga información de apoyo aquí. \(FAST PLAN\)](#)

11. TESTIMONIO DE ÉXITO. De preferencia la persona que te acompaña que comparta sobre sus logros con ENZACTA.

12. Presenta a tus invitados el catálogo de productos y pregúntales cuáles desean adquirir para iniciar con su programa de salud y bienestar personal.

13. Ofréceles la oportunidad de ahorrar dinero comprando los productos como distribuidores independientes, además de poder generar ganancias adicionales e iniciar una carrera exitosa administrando su propio negocio.

14.

PREGUNTA A TUS INVITADOS

SI LES GUSTARÍA REALIZAR UNA FIESTA DE SALUD Y OPORTUNIDAD EN SU CASA, TEN LISTA TU AGENDA PARA ANOTAR LA FECHA Y LOS DATOS DEL FUTURO (A) ANFITRIÓN O ANFITRIONA.

15. CIERRE. (Sigue el punto # 5 de este Módulo)
Despídete agradeciendo la cortesía de tu anfitrión (a) y la presencia de todos los invitados.

5 Cierre

El cierre es la etapa más importante de un evento y consiste en
AYUDAR AL PROSPECTO A
TOMAR LA DECISIÓN DE CONSUMIR TUS PRODUCTOS, O BIEN,
**DE APROVECHAR LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO
QUE LE OFRECES.**



Recomendaciones para un **cierre efectivo**:

- Inmediatamente después de terminar la presentación, acomoda a los invitados en un círculo y pregúntales qué fue lo que más les agradó de la presentación.
- Si una persona dice que no le interesó nada, agradece de igual manera su asistencia. Es importante evitar influencias negativas en el grupo.
- Si alguna persona tiene dudas, responde a todas ellas.



**RECUERDA QUE LAS CONTASTACIONES TIENEN QUE SER CORTAS,
Y LIMITADAS A LA PREGUNTA QUE TE HICIERON.**

Cuando logres interesar a tus invitados e incorporarlos a tu red de negocio, puedes proceder a llenar la solicitud de inscripción. Para ello, te presentamos algunos consejos que pueden serte útiles en algunas situaciones:

1)

Procura siempre tener todo lo que necesitas a la mano: la solicitud, una pluma y en general, todo lo que pueda agilizar el proceso de inscripción de tus prospectos.

Recuerda que es importante mantener la atención de los invitados, evita tener demoras o interrupciones inesperadas pueden dar pie a inseguridades.

2)

Ten siempre una actitud de servicio: algo que debes recordar siempre, es que algunas cuestiones que parecen obvias para nosotros cuando ya sabemos hacerlas, no necesariamente lo son para personas que apenas empiezan a familiarizarse con el negocio.

Ofrece siempre tu ayuda para resolver cualquier duda que pueda surgirle a tus invitados.

3)

Revisa cuidadosamente los datos: los errores al momento de llenar formas o solicitudes son muy comunes, por ello es importante asegurarnos de que la persona ha proporcionado toda la información que se le solicita, en la casilla que se le solicita.

Lee cada uno de los datos que se requieren y corrobóralos con los invitados.

4)

TEN PRODUCTO A LA MANO PARA QUE EL DIA QUE FIRME SU CONTRATO, YA SE PUEDA IR A CASA CON PRODUCTO PARA EMPEZAR A PROBARLO.

Una vez aclaradas las dudas y que el prospecto esté listo para firmar su contrato, procede al llenado del mismo como sigue:

- ¿A qué nombre quieres que se registre tu negocio?
- Tu dirección es...
(Recuerda siempre asentir de manera positiva)
- Tu código postal es...
- Tu número telefónico es...
- Dale algunas pequeñas instrucciones, como:
- *Voy a poner como contraseña de tu oficina virtual 12345, y después siéntete con la libertad de cambiarla.*
- ¿Cómo quieres pagar tu inscripción?
Enumera todas las opciones posibles -- *Efectivo, cheque, Visa o Mastercard.*



- Si te indica que es con Tarjeta de Crédito le dices:

-¿Me la permites por favor?, Extiendes la mano.



Situaciones que se pueden presentar:

1. Si no trae consigo la tarjeta pero sí DISPONE DE UNA, ofrécele acompañarlo a su casa ó que te firme la forma para llamarle posteriormente y pedirle sus datos.
 2. Si prefiere pagar en efectivo, acepta el dinero y entrégale un recibo.
 3. Puedes aceptar un cheque, pero antes de aplicarlo al pago checa si tiene fondos, en este caso entrégale también un recibo.
 4. Puedes aceptar un pago parcial pero indícale que se dará de alta hasta que se haya cubierto el total. (entrégale un recibo)
 5. Mientras te da, (la tarjeta, el cheque o el efectivo) llena los datos del patrocinador.
- **Procura revisar dos veces los números de la tarjeta**, así como el código de seguridad de los plásticos de VISA o Mastercard.
Recuerda que lo importante es la fecha de vencimiento de las mismas, no te preocupes por cuándo fue expedida.
 - **Ten siempre una actitud de servicio:** ofrécele una pluma e indícale dónde debe firmar.
 - **Muéstrale el reverso del contrato y dile:**
-Necesitamos tu firma aquí también, por favor- Señala en dónde.
 - Mientras lo hace, tómate el tiempo de explicarle que, lo que está firmando, **es un contrato mercantil entre ENZACTA y él** y que, de ahora en adelante, tú eres su único patrocinador y que estarás siempre a su disposición para ayudarlo con lo que necesite.
 - **Recoge tu pluma y llena la fecha y el lugar mientras le preguntas**
-¿Qué día te resulta conveniente recibir tu Autoship?-
-¿Quieres que se te envíe a la misma dirección?
 - No olvides anotar esos pequeños detalles en el contrato.
 - **Asegúrate de obtener información necesaria**, preguntale algunos datos como su número de cuenta bancaria, si lo desconoce o no lo recuerda, sugiérele ponerte en contacto con él mañana para que te proporcione los datos, pues la empresa lo necesita para el depósito de comisiones.
 - **A continuación, no olvides preguntar también:**
-¿Prefieres que se retengan tus impuestos o facturar?

- Si prefiere le retengan sus impuestos pídele te llene la forma y haz una cita con él para que, en menos de 24 horas te entregue una copia de su credencial de elector ó de su pasaporte.

6 Seguimiento

Ahora que eres un empresario profesional, no olvides la importancia del seguimiento, pues es una parte crucial del proceso de venta y/o reclutamiento, así como en el desarrollo sano y productivo de **tu negocio** ¡no lo descuides!

>> Para hacer más eficiente este proceso, considerado básico en el negocio, nos hemos enfocado en dividirlo en dos segmentos:

1. Seguimiento en la venta y/o reclutamiento:

Este paso tiene como objetivo asegurarse de que todas las acciones que siguen al cierre se efectúan de la manera planeada. **Debe ocurrir durante las primeras 48 horas después de haber dado el Plan** y está orientado a lograr que tu prospecto firme y pague su inscripción y/o el pedido de los productos que desea adquirir.

Aún cuando se haya logrado un acuerdo satisfactorio, la idea al implementar este primer paso, es asegurarnos de que el prospecto continúa satisfecho con el producto o el servicio que le brindamos, lo que puede traducirse posteriormente en referidos que ayudarán a fortalecer nuestro negocio.

Con el seguimiento se logra:

- > Un mejor servicio de venta y, por ende, el incremento en tus ganancias.
- > Asegurar que tus clientes mantengan el consumo de tus productos (ventas sostenidas)
- > Clientes más satisfechos y promotores convencidos de nuestros productos
- > Imagen de honestidad, seriedad y confiabilidad para ayudarte a lograr los “sis” que harán que tu negocio crezca constantemente
- > Reclutamiento efectivo (más personas incorporadas a tu organización)
- > La confianza de los patrocinados y el compromiso de duplicar las acciones de seguimiento en su *downline* (crecimiento exponencial en tu organización y tus ganancias)

El seguimiento puede ser tan sencillo como llamar o visitar al cliente o prospecto en un plazo prudente después de la venta con la intención de agradecerle su compra, en el caso de que te haya adquirido productos, o bien, después de que le hayas presentado la oportunidad de negocio (en este caso dentro de las primeras 48 horas posteriores a la explicación) para concretar la firma y pago de su inscripción.

Se sugiere que en tus primeras llamadas o visitas de seguimiento, te acompañe tu patrocinador, quien con su testimonio y experiencia te ayudará a consolidar resultados de éxito y te estará capacitando para lograrlos de manera independiente.



2. Seguimiento de la administración de tu negocio:

Te da la pauta para orientar la dirección de tu negocio hasta donde tu quieras, expresando en metas, objetivos y fechas, los pasos para lograrlo. Esto te permite estar enfocado y asegurar el cumplimiento de las mismas.



Descarga Gratis: UN FORMATO DE APOYO



Con la ayuda de tu *upline*
¡traza el mapa de tu éxito!

7

Programa de Duplicación /Módulo del Director

EL PROGRAMA DE DUPLICACIÓN ES LA PARTE ESENCIAL DEL NEGOCIO
QUE TE MUESTRA EL CAMINO PARA REPRODUCIR
**LOGROS EN CUALQUIER LUGAR, FÁCIL DE SEGUIR,
FÁCIL DE ENSEÑAR**

y con la confianza de saber que se obtienen los resultados esperados.

>> Este sistema está orientado a:

- * Encontrar prospectos.
- * Acercarse a ellos para invitar
- * Incorporarlos rápidamente a tu organización
- * Ayudarlos a ser autosuficientes
- * Enseñarles a enseñar
- * Repetir el proceso

¿Cómo puedo aplicar este modelo en mi organización?

Enfócate en seguir el Sistema MDM-University, comprométete a que tus acciones de éxito se conviertan en un modelo para tus distribuidores, que éstas puedan ser repetidas por quienes vengan después de ellos. El camino ya está identificado y su efectividad comprobada. Solo síguelo y enséñalo a tu *downline*.

Emprende estas acciones en el trabajo con tus distribuidores y verás la respuesta positiva traducida en duplicación:

- > Repasen los patrones de éxito
- > Inyéctale confianza
- > Definan juntos cuáles son sus sueños


- > Integren una lista de contactos
- > Realicen juntos las llamadas pertinentes
- > Asistan juntos al OPEN
- > Organicen y atiendan las primeras reuniones para presentar el Plan
- > Enséñale paso por paso lo que sabes sobre el negocio
- > Asegúrate que siga el Sistema MDM-University
- > Enseña sobre la práctica
- > Verifiquen y den seguimiento a todos los progresos
- > Trabajen juntos la profundidad en sus organizaciones



> Es importante hacer énfasis en que la “Duplicación Efectiva”

Se orienta a la generación de Pines, sin limitarse al patrocinio de un máximo o mínimo de personas. La mejor manera de lograr este objetivo es aplicar el Modelo 1,2,3 de ENZACTA y asegurarte que tu *downline* lo haga también.

Pasos para volver más eficiente el proceso de duplicación:

- > Ten conocimiento amplio de la empresa, su historia, sus productos y beneficios de los mismos, así como los alcances de la oportunidad de negocio.
- > Sigue el Modelo 1,2,3 de ENZACTA
- > Apóyate en una presentación estandarizada
- > Haz del reclutamiento una actividad constante en tu negocio.
- > Concéntrate en duplicar tus logros, es decir: los pines que vayas conquistando.
- > Ten un programa de entrenamiento de inicio rápido, sencillo, práctico y fácil de asimilar, que estimule la acción inmediata y la pronta obtención de resultados exitosos. En tu sitio MDM-University lo encontrarás.
- > Enseña a más gente lo que tú has aprendido y ayúdales a fijarse metas.
- > Aplica la estructura uniforme en la organización de eventos de capacitación.
- > [Descarga información de apoyo aquí.](#) 
- > Lleva un seguimiento constante.

Seguir el Programa de Duplicación favorece y acelera la conquista de tus metas, fortalece la profundidad en las organizaciones y, por ello, ayuda a:

- > Generar miles de distribuidores en todo el mundo que siguen el mismo modelo que tú.
- > Que más personas tengan una mejor calidad de vida
- > Incrementar tus ingresos residuales
- > Acelerar la realización de tus sueños y metas
- > Acortar y garantizar tu jubilación.

El atajo al éxito es la Duplicación Efectiva, consíguela con el 1,2,3 de ENZACTA y ¡disfruta de las beneficios!

Ejemplos de **Duplicación Efectiva:** Módulo del Asociado con **Express Value Pack**

El impacto de TU registro con el **Express Value Pack**



TÚ

Equipo 1
900 BV

Bono de edificación: \$1,000

Equipo 2
450 BV

Bono de edificación: \$1,000



Personal 1

B



Personal 2

C

Tu inversión
\$6,009

TU GANAS:

Bono de edificación:	\$2,000
Bono de dos equipos:	\$1,000
Venta al público de tu EXPRESS VALUE PACK:	\$9,092*
Venta al público del alfa PXP ROYALE (30):	\$1,682*

Total: **\$13,774***

Tu recibes:

Por TU inscripción	150 BV
Por TU EXPRESS VALUE PACK	50 BV
Contribución MDM por TU EXPRESS VALUE PACK	250 BV
Por patrocinar a B	150 BV
Por B EXPRESS VALUE PACK	50 BV
Contribución MDM por B EXPRESS VALUE PACK	250 BV

Tu recibes:

Por patrocinar a C	150 BV
Por C EXPRESS VALUE PACK	50 BV
Contribución MDM por C EXPRESS VALUE PACK	250 BV

Tu
Utilidad es de:
\$7,765*

* Precios incluyen IVA.

Módulo del Director con:

Express Value Pack

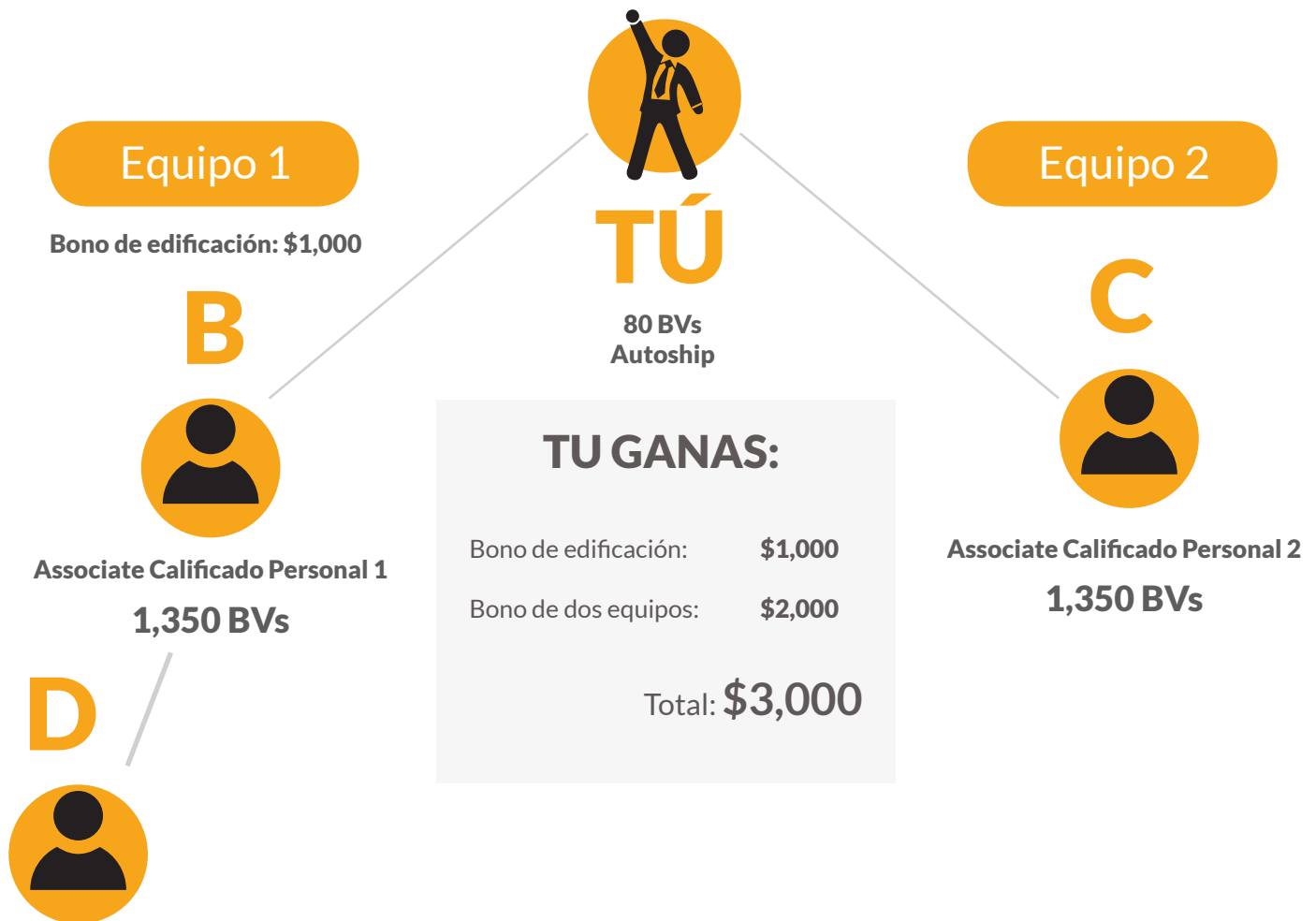
Para asumir la posición de Director, requieres 4 pasos, es decir:

Equipo 1: 1800 BVs

Equipo 2: 900 BVs

La estrategia:

- >> Ayuda a tus 2 patrocinados personales a promoverse como Associates
- >> Patrocina personalmente a un nuevo IBO con el Express Value Pack
- >> Envía tu Autoship



Nuevo patrocinado personal:

150 BVs
50 BVs
250 PBVs



Estos Módulos te muestran el camino para ir ascendiendo a los niveles de liderazgo que te propongas y enseñar a tu *downline* a hacer lo mismo que tú.

Recuerda que en el sistema del Marketing Multi Dimensional logras tus metas ayudando a otros a lograr las suyas.



¡DUPLICA TU PIN Y ACÉRCATE A TUS METAS MÁS PRONTO DE LO QUE TE IMAGINAS!

8

Trabajo a Profundidad

En el sistema de **Marketing MultiDimensional de ENZACTA**, el privilegio de ayudar tiene sus recompensas, es decir: **TU ÉXITO DEPENDE EN GRAN MEDIDA DEL APOYO QUE BRINDES A LOS DEMÁS EN LA CONQUISTA DE SU PROPIO ÉXITO.**

>> El Modelo de Trabajo a Profundidad es un excelente medio para lograr este propósito. Está orientado a

1. Comenzar un negocio duplicable, siguiendo el Modelo 1,2,3
2. Fortalecer tu negocio a través del patrocinio constante. (Modelo 1,2,3)
3. Potenciar tu duplicación con rapidez. (Modelo 1,2,3)
4. Ayudar a mantener tu organización 100% en el Sistema (MDM-University)
5. Facilitar el control y crecimiento exitoso de tu negocio.
6. Conocer y apoyar a todos los líderes de tu red..
7. Detectar y desarrollar futuros líderes en tu organización.
8. Saber lo que está pasando en tu negocio y generar estrategias de acción
9. Confirmar que la información esté fluyendo oportuna y correctamente en tu *downline*.
10. Proyectar cálculos de calificaciones y metas en tu organización
11. Asesorar con datos específicos a tu *downline*, por ejemplo, diseñar promociones, estrategias para nichos de mercado, organización de eventos, etc.
12. Saber con antelación hacia dónde crece internacionalmente tu negocio.
13. En general: tener un mapa muy completo de tu organización y ayudarte en la toma de decisiones correctas para impulsar su crecimiento.

Fortalecer y confirmar tus habilidades de liderazgo e impulsarte en la conquista de Pines superiores en la estructura comercial ENZACTA.

9

Administración Básica para tu Negocio

La industria del mercadeo en Red está considerada hoy en día como un generador de nuevos millonarios alrededor del mundo.

Resulta imposible no entusiasmarse cuando se ha demostrado que el poder de la Red es tan efectiva en la generación de ingresos residuales llevando a la realización de un sinfín de sueños entre sus promotores; cuando cada día escuchamos testimonios de éxito, de seguridad y libertad financiera, y en general, cuando nos damos cuenta que la estructura de la industria está diseñada para ganar dinero y triunfar.

Y ante este marco de referencia, siempre surge el cuestionamiento:

¿Porqué hay emprendedores que logran alcanzar el éxito, y porqué hay quienes abandonan el intento y se quedan en el camino?

Especialistas en la materia coinciden en que el mundo del mercadeo en red ofrece a todos las mismas oportunidades, pero no obliga a nadie a aprovecharlas; y más aún, mencionan que el fracaso de los empresarios en este ramo, mayormente se presenta por una deficiente administración financiera.

La administración de tu propio negocio no tiene porqué ser compleja y mucho menos agobiante, basta con que tú tengas muy claros los 2 factores fundamentales en la generación y flujo de tus ingresos:

** Cuánto ganas*

** Cuánto gastas*

Aunque parezca muy argumentado, esto no es más que aritmética simple:

Si gastas más de lo que ganas, estás abusando del apalancamiento financiero, en otras palabras: estás creando deudas, y las deudas tienen un alto costo de financiamiento.

Pero por otro lado, si ganas más de lo que gastas, el escenario es positivo porque significa que cubres tus necesidades y cuentas con un excedente para usos diversos, permitiéndote asumir eventualidades sin mayor problema y sin costos de financiamiento.

Para ayudarte en la encomienda de optimizar el flujo de tus recursos financieros, los expertos recomiendan:

Llevar un Registro de tus ingresos.-

Si gastas más de lo que ganas, estás abusando del apalancamiento financiero, en otras palabras: estás creando deudas, y las deudas tienen un alto costo de financiamiento.

Pero por otro lado, si ganas más de lo que gastas, el escenario es positivo porque significa que cubres tus necesidades y cuentas con un excedente para usos diversos, permitiéndote asumir eventualidades sin mayor problema y sin costos de financiamiento.

Para ayudarte en la encomienda de optimizar el flujo de tus recursos financieros, los expertos recomiendan:

Llevar un Registro de tus gastos:

Esto es fundamental para que puedas detectar posibles “fugas” y las puedas remediar. Esto es tan sencillo como presupuestar lo que habrás de requerir para satisfacer tus necesidades económicas, tanto domésticas, como del negocio, con el fin de que puedas generar las actividades que te llevarán a cubrir esas necesidades y a la vez, tener un mapa sobre el flujo de tus gastos para minimizar fugas y proyectar ahorros .

Utiliza nuestro formato diseñado para ayudarte en este proceso de control, te sorprenderás de todas las oportunidades que puedes aprovechar invirtiendo un poco de tiempo siguiendo este modelo que por su practicidad, te será fácil de seguir. ¡Descárgalo, aplícalo y emprende una administración sana de tu negocio! [Descarga aquí](#)

Además de estos principios básicos, la recomendación de los expertos abarca:

Invierte en tu capacitación

Abrir tu mente a nuevas ideas, aprender maneras diferentes para hacer las cosas y adquirir habilidades prácticas que fortalezcan tu crecimiento personal y empresarial. Alguien dijo alguna vez: Pon el dinero de tu bolsillo en el desarrollo de tu mente, que tu mente se encargará de llenar tu bolsillo”.

Ahorra

¡Págate a ti mismo! Lo importante no es cuánto ahorras, lo importante es empezar. Un buen comienzo puede ser el 10% de tus ingresos mensuales. El ahorro para ti puede ser también una fuente de ingresos adicionales, ya que si lo inviertes en alguna institución financiera, te estará generando intereses que vengán a incrementar tu capital. Tu futuro no puede depender de la casualidad. Asegúralo con tu plan de ahorro y ¡disfrútalo sin sobresaltos!

Evita al máximo el uso de las tarjetas de crédito.-

Estas se consideran como un apalancamiento peligroso, cuando no tienes el suficiente flujo de ingresos para pagarlas. Tienen un alto costo de financiamiento y si te descuidas en su utilización, invariablemente estarás pagando las consecuencias, traducidas en altos cargos por intereses.

Por otro lado, abusar de las compras a “meses sin intereses” te puede salir más caro de lo que te imaginas, porque estos programas estimulan que la mayoría de las veces, hagas compras que realmente no necesitas y de todas formas lo vas a pagar. Sea cual sea tu necesidad de compra, agota primero otras opciones antes de utilizar los métodos anteriores.

Respetar tus límites.

Si has hecho ya tus cálculos de cuánto puedes gastar en tal o cual cosa, no te sobrepases. Es muy común sucumbir a los embates de la mercadotecnia y adquirir más de lo que habías planeado y que contraigas deuda. ¡Disciplinante y protege tu presupuesto!

Por ningún motivo seas “FIADOR”.-

Esto implica un compromiso que en la mayoría de los casos, te lleva a pagar por algo que tú no disfrutaste, afectando con ello tu propio patrimonio familiar. ¡No contraigas compromisos ajenos!

Si no lo puedes regalar, mejor no prestes.-

Muchas veces el querer ayudar a los demás nos lleva a desembolsar recursos con un alto riesgo de no recuperación, generando además algunas incomodidades y desembolsos económicos derivados de efectivos procesos de cobranza, afectando seriamente tus recursos y tus relaciones interpersonales.

Anticípate a los riesgos.-

Es importante que consideres en la protección de tus finanzas la adquisición de primas de seguros, mínimo de auto y de gastos médicos mayores. Ten en cuenta que un accidente automovilístico o una enfermedad imprevista, pueden terminar con tus reservas de dinero. Los seguros de protección son una inversión en tu persona y además: son deducibles de impuestos. No te arriesgues, protege tu patrimonio y tu salud.

Evita al máximo “pedir prestado”

Esto es una forma de autoevaluación y muchas veces propicia que la gente te rehúya, es la mejor forma de cerrarte puertas. A menos que sea causa de fuerza mayor, pide prestado y en este caso, si te prestan protege tu credibilidad y ¡Paga!

Cumple a tiempo con tus obligaciones fiscales.

Toma en cuenta que las multas y penalidades fiscales son altas y se pueden evitar. Asesorate con un contador para que evites caer en estos gastos innecesarios.

Mantén sano tu historial crediticio.

Esta es una sabia decisión que puede ser tu mejor aliada cuando necesites un crédito que te ayude a cumplir el sueño de una mejor vivienda, medio de transporte, o cualquier sueño que quieras compartir con tu familia. Cumplir con tus compromisos hoy te abre puertas a futuro.

Quieres aprender más sobre la manera de mantener tus finanzas sanas y productivas?

Adquiere el libro:

“ **7 Errores Financieros que cometen los empresarios del Multinivel y Venta Directa** ”

del autor: Camilo Cruz.

¡Disponibile en tu carrito de compras!

Características de un buen Líder:

Asumir tu Liderazgo con preparación, humildad y disposición de servicio en todo momento, te abrirá las puertas a los múltiples beneficios que el Marketing MultiDimensional tiene para tí.

Descarga gratis aquí la guía sobre las actitudes que han puesto en práctica el 100% de los líderes de la industria que hoy disfrutan de sus sueños. Aplicar estas actitudes en tu organización, inspirará a tus colaboradores a reconocerte como su líder y duplicar tu ejemplo. Libera el líder que llevas dentro e inspira a otros a seguir tu ejemplo y te sorprenderás de los alcances de esta decisión.

¡Adelante hasta Diamante!

Cierre de módulo El Objetivo fundamental de este Módulo está enfocado a prepararte para ayudar a otros en la conquista de sus sueños potencializando de esta manera el logro de los tuyos, prepararte para asumir tu liderazgo con bases sólidas y proyectar el éxito de tu organización hacia tus objetivos trazados.

Si has llegado hasta aquí es porque tienes el carácter y la determinación de trabajar por tu sueño. Te felicitamos por esta decisión y te invitamos para que continúes tu preparación empresarial.

¡Te esperamos en el Módulo 3!