

## UME - FREEWAY II

El Sistema Educativo UME es un programa diseñado para desarrollar empresarios independientes en la Industria del Marketing Multidimensional. Este Sistema ha sido planteado por los líderes más importantes de la compañía y que juntos suman más de 100 años de experiencia en esta industria

**-Objetivo.** Ser una herramienta que te permita expandir tu negocio y multiplicar tus ganancias a la vez que reduce el tiempo para lograr tus sueños.

### ENZACTA.

Compañía mexicana fundada en el 2003, lo cual a lo largo de estos años ha logrado posicionarse como la compañía mexicana de mayor crecimiento de esta Industria en Latinoamérica. Además, contando con operaciones y ventas en 4 continentes, gracias a su presencia y crecimiento en los países más importantes dentro de la Industria a nivel mundial.

### Plan Educativo.

MDM University & UME representan el programa educativo y de formación empresarial que los líderes de la compañía han diseñado para crear empresarios independientes exitosos con un enfoque en el desarrollo de habilidades empresariales que permitan a los participantes construir negocios sólidos con ingresos residuales a nivel internacional.

Lo más importante de este programa, es el enfoque que tiene en el desarrollo personal; la promoción y educación de los valores se han vuelto el estándar de calidad para los líderes de Enzacta.

Este Plan Educativo, está acompañado por *eventos*, conferencias presenciales y electrónicas; además, cuenta con un programa de audio, video y libros que complementaran tu formación empresarial.

### Tipos de Eventos

**Webinario.** Se refiere a las conferencias electrónicas que se realizan semanalmente que te ayudan a tu formación empresarial.

**Open House.** Actividad más poderosa de esta Industria. Representa el inicio exitoso de tu negocio. Los Open tienen el objetivo de dar a conocer tu negocio como los productos de tu negocio Enzacta.

**Open Semanal.** Reunión semanal donde se presentan los beneficios de tu franquicia, donde conocerás testimonios de éxito de personas que están desarrollando el negocio con un crecimiento acelerado.

**Reunión de Salud.** Esta opción de reunión está enfocada en el Bio Ready que maneja tu franquicia personal, con la finalidad de posicionar tu marca y obtener clientes para realizar tus primeras ventas y tengas ganancias prontas en tu negocio.

**Reunión de Negocios.** Se lleva a cabo en tu casa o en un Centro de Negocios UME de tu Ciudad. Serán invitados a quienes consideres de mayor confianza y deseos que conozcan el negocio. Es importante que este proceso lo realices con tu patrocinador o equipo de trabajo para aumentar el éxito de la misma.

**Presentaciones Uno a Uno.** En este tipo de presentaciones, se explica el programa de negocios de forma directa a uno o dos prospectos. Es importante que dentro de tus primeros 30 días de iniciado tu franquicia desarrolles esta actividad con éxito.

**Entrenamientos en línea.** Capacitación semanal internacional, ya que se conectan socios de todos los países para recibir capacitación directamente de los líderes más importantes y de mayor resultado en la Compañía.

**Entrenamiento de Negocios.** Reunión semanal exclusiva para socios, diseñada para desarrollar en ti las habilidades de negocio necesarias para que tú y tu grupo crezcan de forma sólida y profesional. Los beneficios de asistir a esta capacitación se inclinan al desarrollo personal y formación empresarial.

**Leadership 360°.** Reunión de Liderazgo en la cual participan 180's de Director Senior en adelante, en la cual a través de Jornadas de Trabajo y entrenamientos especiales los líderes más importantes se entrenan y planean los próximos eventos.

**Convención.** Plataforma perfecta para poder potencializar y acelerar el crecimiento de nuestro negocio, siendo la máxima celebración de todos los logros que hemos creado a lo largo del año junto a nuestro equipo; llevada a cabo una vez al año en alguno de los países donde la compañía se encuentra activa-

### 1, 2 y 3

Estos 3 sencillos pasos representan el éxito y la garantía de nuestro Plan de Compensación. Es sencillo, contundente, duplicable y sobre todo lucrativo.

#### **Paso 1. Inscríbete.**

Al iniciar tu negocio ENZACTA recibirás la siguiente infraestructura dividida en 3:

1. Oficina Virtual Avanzada: Contiene toda la información administrativa de tu negocio; por ejemplo: historial de compras, árbol genealógico, historial de comisiones, socios activos en el negocio, etc.
2. Acceso Total: a todos los Servicios ofrecidos por el corporativo ENZACTA para sus socios en los países donde la compañía se encuentra activa.
3. Producto: Dependiendo de tu paquete de inicio tendrás cierta cantidad de producto que te permitirá realizar tus primeras ventas y crear tus primeros clientes.

**Paso 2) Auto-Envío:** Este Sistema de Auto-Envío te permite crear la solidez necesaria para construir un ingreso residual internacional. De acuerdo a cada país existen diferentes paquetes de Auto-Envío disponibles; lo importante es que selecciones un paquete para tu consumo personal y otro para comercializar ya que maximizaras los beneficios del plan de compensación.

**Paso 3) Comparte:** La manera más fácil de llegar a la libertad financiera y a un ingreso residual internacional es a través de compartir los beneficios de tu negocio ENZACTA inscribiendo a dos personas a tu red (uno de cada equipo).

**FREEWAY II.** La velocidad con la que pueda crecer tu negocio está en tus manos y está determinado por varios factores muy importantes. Para lograr un éxito contundente deberás seguir el FREEWAYII (F-II) de UME.

Para Iniciar tu Negocio con éxito, te recomendamos hagas una cita con tu patrocinador o línea de auspicio y trabajes los siguientes 11 pasos del Freeway II.

**Paso 1. Define con claridad tus sueños.** Primer paso para iniciar tu negocio, determinar con exactitud lo que deseas lograr, alcanzar, disfrutar y compartir con tu familia. Esto te dará el impulso necesario para desarrollar el negocio. Acércate a tu patrocinador y línea de auspicio para que te ayuden a determinar tus sueños de la mejor manera.

**Paso 2. Establecer un Compromiso.** Para lograr un éxito considerable es importante que consideres comprometerte con lograr tus sueños, contigo mismo, con el Sistema y con la Compañía.

**Paso 3. Metas y Plan de Acción.** Para comenzar tu negocio, necesitas tener metas y un plan de acción. Haz un compromiso con tu patrocinador o línea de auspicio para que te asesoren en como verificar el progreso de tu negocio.

**Paso 4. Lista de Contactos.** La lista de Contactos representa el activo de tu negocio. Es a través de esta lista que darás a conocer los beneficios de tu negocio Enzacta y los productos que maneja. Lo importante es iniciar bien tu lista, ya que muchas personas no logran sus sueños y metas por no realizar una lista de contactos dinámica y efectiva.

**Paso 5. Contactar.** Contactar no es lo mismo que invitar; contactar es volver a comunicarte con ellos, preguntar sobre sus familias, trabajo u ocupación. Lo más importante de este paso es revivir las amistades y encontrar la necesidad.

**Paso 6. Invitar.** Se refiere al hecho de proponerle a tu amistad conocer la oportunidad de negocio o a conocer y consumir los productos. La invitación estará basada en la necesidad que identificaste en el paso anterior. Contactar e Invitar no siempre se dan en el mismo paso, ya que muchas veces es preferible quedarte con el contacto y posteriormente invitarlo

**Paso 7. Dar el Plan.** Se refiere a compartir tu oportunidad de negocio Enzacta o los productos de la compañía.

**Paso 8. Cerrar Presentaciones.** Todas las actividades representan oportunidades para dar a conocer tu negocio Enzacta. La habilidad de cerrar tus presentaciones, incrementará tus resultados en ventas y en inscripciones.

**Paso 9. Seguimiento.** Esto se define como "Todas las actividades necesarias para completar el proceso para que la persona se inscriba o compre los productos"; esta actividad se debe desarrollar en las siguientes 24 a 48 horas posteriores a la presentación que se realizó.

**Paso 10. Verificación de Progreso.** Esta actividad es quizá una de las más importantes una vez que has iniciado el negocio y estás realizando tus primeras presentaciones. A través de la verificación de progreso podrás hacer los ajustes necesarios para aumentar tu efectividad en el negocio, lo cual se traducirá en resultados. Te recomendamos hacer una verificación de progreso por lo menos cada quince días, aunque lo más recomendable es de forma semanal, ya que de esta manera puedes llevar un control más adecuado de tus metas y de los pasos a seguir para lograrlo.

**Paso 11. Duplicar.** Lograr una organización grande y exitosa se basa en este principio, es decir, toda persona que esté en tu organización utilice el Manual FII, ya que a mayor número de personas realizando esta actividad, mayor será el resultado y tu calidad de vida.

## **Glosario de Términos UME**

**Autoship o Auto – Envío.** Término utilizado para referirse a la inversión mensual que haces en tu negocio. Esta inversión se hace con tarjeta de crédito o débito durante los días 1 al 25 de cada mes.

**Activo:** término utilizado para referirse al IBO que está inscrito en Autoship o Auto- Envío mes tras mes

**Bio – Ready.** Término utilizado para describir la línea de nutrición de la compañía. Esta línea está compuesta por alfa PXP ROYALE, alfa PXP FORTE, alfa HFI, alfa YAKUNAHAH, alfa ERG, alfa DHA y alfa B-12.

**Crossline.** Término utilizado para describir a los socios que no pertenecen a tus downlines, que no están en tu genealogía o línea de auspicio. Es decir, los crossline son socios que pertenecen a otra organización. Es muy importante que siempre que quieras un consejo o asesoría de negocios te dirijas con tu patrocinador o línea de auspicio y no con un crossline ya que al no pertenecer a tu equipo desconocen la situación actual de tu grupo y pudieran hacer recomendaciones no adecuadas para tu crecimiento.

**Duplicación.** Término que resume el objetivo final del programa educativo. La duplicación es el efecto de lograr que todas las personas del negocio logren realizar las actividades del negocio de forma efectiva con o sin tu ayuda. La verdadera riqueza del negocio radica en duplicar efectivamente a tus socios del negocio. Para ello es muy importante que tú seas la primera persona que se duplica con Éxito.

**Downline.** Término utilizado para describir a la organización (grupo de personas) que se encuentran inscritas debajo de tu posición de negocios. Recuerda que todos los que estén en tu genealogía son comisionables para ti, es decir, puedes cobrar las órdenes regulares, auto-envíos e inscripciones realizadas por ellos.

**Edificación.** Describe el proceso de hablar en positivo sobre tu compañía, negocio, productos, línea de auspicio, patrocinador, eventos, etc. Esta es una herramienta que te ayudará a tener un grupo sano y orientado en los valores.

**Elite:** término utilizado para el IBO que produce 500BV mes tras metas. Las personas en este grupo tienen el crecimiento más acelerado en la compañía y es un estándar de calidad dentro de los líderes.

**Genealogía.** Se refiere a los downlines de tu organización. Generalmente escucharás este término al describir tu equipo de trabajo o al utilizar tu Oficina Virtual Enzacta.

**Línea de Auspicio.** Personas que se inscribieron antes que tú en el negocio y tienen la experiencia y los resultados para apoyarte a lograr el resultado que deseas. La línea de auspicio es una de las herramientas más poderosas de tu negocio. Pídele a tu patrocinador que te presente a la línea de auspicio de tu ciudad y de tu equipo, ya que con ella encontrarás siempre el apoyo adecuado a tus necesidades.

**Oficina Virtual.** Contiene toda la información administrativa de tu negocio; por ejemplo: historial de compras, árbol genealógico, historial de comisiones, socios activos en el negocio, etc.

**Patrocinar.** Describe la acción de inscribir a un nuevo socio en el negocio.

**Patrocinador.** El patrocinador o auspiciante, es la persona que te invitó e inscribió al negocio. Esta persona es tu principal apoyo para desarrollar tu negocio.

**Personal.** Describe a las personas que tú inscribes al negocio. En la Industria también se le conoce como frontales o directos.

**Protocolo.** Término utilizado para describir una serie de pasos seguir para el éxito de algo. En el negocio escucharás que existe un protocolo para las reuniones semanales y los eventos en general. Sin embargo, también se refiere a la correcta manera de conducirse a tu línea de auspicio.

**Trabajar la Profundidad:** término utilizado por los líderes para referirse a la actividad de trabajar con los IBOs más nuevos en la organización en la parte más profunda de la organización.