

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARIA
FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERIAS FISICAS Y
FORMALES
PROGRAMA PROFESIONAL DE INGENIERIA INDUSTRIAL



INFORME DE EXPERIENCIA EMPRESARIAL: LA RED DE
CONSUMO COMO FACTOR DE CRECIMIENTO
(INCREMENTO DE COBERTURA Y ROTACION) PARA
UNA MARCA PERUANA DE PRODUCTOS
NUTRICIONALES.

PRESENTADO POR EL BACHILLER:

DENNIS FERNANDO RODRIGUEZ SANZ

Para optar el Título Profesional de Ingeniero Industrial

AREQUIPA – PERÚ

2014

PRESENTACIÓN

El siguiente informe de experiencia tiene como objetivo sustentar la aplicación de los conocimientos adquiridos a durante la carrera de ingeniería industrial y la ventaja que ello ha significado en la gestión de un negocio de redes de consumo basado en una marca peruana de productos nutricionales.

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedico a las personas que han estado presentes durante los años de estudio, a mi familia por su paciencia y apoyo, a mis socios de emprendimiento en redes y en otros proyectos, a las personas que han sido mis jefes en las empresas en que he laborado, a los docentes ingenieros que están involucrados en el éxito de este informe y a mi pareja, cuyo soporte es clave en los logros conseguidos.

INDICE

PRESENTACIÓN.....	2
RESUMEN	4
INTRODUCCION	6
SOBRE LA EMPRESA FABRICANTE	6
Misión	8
Visión.....	8
Nuestros Valores	8
SOBRE LA PROPUESTA DE PRODUCTOS	14
SOBRE MI INCURSION EN EL NEGOCIO	28
SOBRE LOS PARADIGMAS ACERCA DE LAS REDES DE MERCADEO COMO OPORTUNIDAD DE NEGOCIO.....	32
SOBRE LA VENTAJA DE UN INGENIERO INDUSTRIAL COMO EMPRESARIO DE REDES Y PROPUESTAS DE MEJORA EN LA OPERATIVIDAD	34
SOBRE EL MODELO DE NEGOCIO.....	39
ANEXOS.....	47

RESUMEN

Como puede apreciarse en la documentación adjunta, al salir de la universidad en 2007 y realizar mi bachiller, he pasado por diferentes rubros. La primera experiencia de prácticas profesionales fue en el área comercial de la Sociedad Eléctrica del Sur Oeste SEAL S.A. en 2008 siendo la primera etapa en atención al usuario, siendo mi participación causa de un incremento sensible en las felicitaciones por parte de los usuarios en el libro de observaciones.

Posteriormente pasé por el área de facturación, donde hice un recojo de información sobre las funciones y problemas de cada puesto, donde pude dejarle al jefe encargado, sugerencias para mejorar esos temas. En breve, muchos de los problemas estaban ligados a la poca claridad en la distribución de las tareas y a lo poco útil que resultaba el sistema informático que usaban en ese tiempo.

Posteriormente pude hacer prácticas en la SUNAT en 2009 en el área de notificaciones, que era el punto de partida para los procesos de control de la deuda del contribuyente, donde noté que una de las mayores demoras estaba en la búsqueda de comprobantes de entrega de documentos en el archivo local cuando llegaban contribuyentes.

Existía un sistema simplificado de búsqueda por códigos, pero a partir de una filmación y con la ayuda de un arquitecto, dejé un modelo en 3D del archivo y la distribución física de los documentos, agilizando el proceso y ganando tiempo.

Luego de ello, tuve la oportunidad de estar en el área de ventas de lo que hoy es Supermix S.A. en 2010, donde al culminar presenté a la jefatura correspondiente un cuadro simplificado sobre el uso del tiempo, donde más de 75% se destinaba a correcciones de errores de ingreso de data al sistema SAP, lo cual dejaba un margen muy chico para el trabajo de atención y asignación de metros cúbicos de concreto, generando ineficiencias en el desarrollo de las tareas y mermando el ambiente laboral ya que por la misma razón, los empleados debían quedarse más horas. En ese año pude integrarme a la red de consumo que es el motivo principal del informe presente.

Posteriormente en 2011 formé parte de Franky y Ricky en el área de planeamiento financiero. A pesar del área en que estuve, hice observaciones sobre la estrategia retail en el mercado local, asistí al Congreso Internacional de retail en Lima por mi cuenta y expuse el contenido a las gerencias general y comercial además de observaciones en las que indique que de no cambiar ciertas estrategias, iban a tener que cerrar algunas tiendas, cosa que ha sucedido posteriormente.

En 2012 tuve una incursión independiente en el mundo de la bolsa de valores ya que pude trabajar con un *introducing broker* para firmas de New York y Londres, a quien asistí en la parte comercial y gestión de cuentas de clientes.

Fue a mediados de ese año que decidí darle más atención al negocio cuyos productos ya venía consumiendo desde 2010 y que definitivamente habían estado

generando mejoras en mi salud. Como indiqué, es esta la experiencia de donde parte el informe.

Las redes de consumo se vienen consolidando como una opción de negocio que rompe los paradigmas de la distribución tradicional, ofreciendo la oportunidad de ser parte de un canal de distribución que aplica los principios del crecimiento de boca a boca. Varios autores especializados y de trayectoria notable en el rubro, señalan a las redes como la evolución natural del retail, llevando una marca a cada vez más personas a la par de ir creando empresarios comprometidos con ese crecimiento, por la calidad que ofrece el producto como por la distribución de las ganancias que genera esta expansión.

INTRODUCCION

SOBRE LA EMPRESA FABRICANTE

ProLife® Biotech es la primer empresa suramericana dedicada a la industria del bienestar, que utiliza la Biotecnología y la milenaria tradición herbolaria y frutal de las regiones andina, amazónica y oriental, para cumplir una promesa simple pero trascendente: Mejorar tu vida!

Ofrece los mejores y más completos alimentos funcionales combinados y potenciados bajo nuestro innovador concepto FUXION. Fuxion ProLife es un amplio concepto que maximiza el poder nutricional de nuestros ingredientes

incorporando nuevos y valiosos recursos frutales junto a nuevas y mejoradas Patentes nacionales e internacionales que suman décadas de investigación y cientos de millones de dólares en inversión. Pero lo bueno no solo viene por dentro, Fuxion ProLife ha evolucionado su imagen llevando este innovador concepto a una línea renovada de productos, presentando una imagen actual que ofrece mayor portabilidad y estilo.

Los productos: refrescos, té y batidos instantáneos tipo “batidos”, brindan la oportunidad de conseguir una salud plena, la SALUD VERDADERA, junto con la oportunidad de desarrollo económico y personal a nuestros afiliados, bajo nuestro sistema de MULTICRECIMIENTO.

En 2004, se propuso incrementar el valor nutritivo de los productos que consumían diariamente millones de personas en Latinoamérica y en el mundo. Pero se buscó aportar algo más a la sociedad: mejorar la calidad de vida de las personas de manera integral. Entonces nació el concepto de crear una empresa que diera a sus consumidores una salud verdadera y que, además, les otorgue la oportunidad de ayudar a las personas de su entorno creando riqueza, bienestar y desarrollo personal.

En poco tiempo, ProLife® ya ha cambiado la vida de miles de personas que decidieron que éste era el momento de hacer suya la promesa que da sentido a todas nuestras acciones como empresa: Mejoramos tu vida!

Es una empresa que parte de la biotecnología para Mejorar la Calidad de Vida de las personas.

A continuación, sobre el fabricante, según consta en su página institucional oficial.

Misión

Mejorar la Calidad de Vida de las Personas, brindando Salud Verdadera, Libertad Financiera y Crecimiento Personal.

Visión

Un millón de personas en 12 países de América, expandiendo la riqueza, el bienestar y la salud en el 2014.

Nuestros Valores

- **Ética y responsabilidad**

Nuestro comportamiento refleja los más altos niveles de ética y responsabilidad frente a los retos de la organización.

- **Satisfacción al cliente**

Todas nuestras acciones se orientan a la satisfacción total y absoluta de nuestros afiliados y consumidores.

- **Voluntad de Acero**

Nos enfocamos con mucha perseverancia y pasión al único resultado que asegura nuestro éxito: Mejorar la vida de las personas.

- **Creatividad**

Somos una organización con pensamiento no lineal, creativa e innovadora, lo que nos permite crecer y mejorar continuamente.

- **Liderazgo y trabajo en equipo**

Fomentamos la generación de grandes servidores, líderes, que estimulen el trabajo compartido.

Su fundador

Álvaro Zúñiga Benavides

Fundador y Director General de ProLife Especializado en Gestión de Equipos con Enfoque en Gestión de la cadena de valor. Álvaro lleva más de 20 años como empresario en la industria alimenticia y de productos lácteos, ha participado activamente en la creación y desarrollo de varias empresas en el sector del comercio, fabricación de insumos y, lo más importante, en el desarrollo de innovadores productos y servicios dirigidos al sector especializado en nutrientes. Estudió Ingeniería Industrial en la Universidad

de Lima y obtuvo su MBA en la Universidad San Ignacio de Loyola (Lima, Perú). Tiene estudios de postgrado en la Universidad Católica de Chile (Gestión Estratégica), la Universidad de Berkeley (Curso de E-Business) y la Universidad de Harvard (Negociaciones).

Staff Ejecutivo

Dr. Blgo. Iván Columbus Lima

Director Científico

Su experiencia como científico se inicia en 1987.

Obtuvo el Título Profesional de Licenciado en Biología en la Universidad Ricardo Palma, en Lima, en 1993. En 1994 obtiene su colegiatura profesional.

Posteriormente siguió cursos de especialización en la Universidad Nacional de Tucumán (Argentina) y del Centro Argentino-Brasileño de Biotecnología, todo ello con beca otorgada por CONICET, Argentina.

Como profesional de la salud, ha participado en diversos trabajos cooperativos multinacionales. En 1989 se incorpora al Instituto de Medicina Tropical Alexander von Humboldt de la Universidad Peruana Cayetano Heredia, para realizar trabajos en el campo de la biotecnología. Entre 1991 y 1996 colaboró con la Universidad de Maryland (USA) en estudios para el control biotecnológico de la malaria en tres países de América Latina.

Ha publicado 18 trabajos científicos en revistas y congresos del Perú, Latinoamérica, Estados Unidos y Europa.

Su trabajo ha sido distinguido con el Primer Premio del IV Congreso Nacional de Jóvenes Científicos auspiciado por CONCYTEC en 1987 y el Segundo Lugar en el Congreso de la Sociedad Peruana de Enfermedades Infecciosas y Tropicales en 1995.

Posee 12 años de experiencia (1987-1998) en diagnóstico y terapéutica de diversas enfermedades, adquiridos en el prestigioso Instituto de Diagnóstico Medlab Cantella-Colichón; adicionalmente, durante dos años fue Gerente de Laboratorios CERSA, dedicado al control de calidad de alimentos y bebidas.

También fue durante diez años (1991-2001) Gerente de Planta de Laboratorios Médico Biológicos, trabajando ampliamente en producción, comercialización y exportación de productos naturales. En 1999 además, asumió la Gerencia de Ventas de dicha Empresa.

Entre los años 2000 y 2001 realiza una especialización en el Instituto Peruano de Marketing, obteniendo el Diploma de Especialista en Marketing. Y entre 2009 y 2010 obtiene su segunda especialización en Marketing, ahora en la Escuela de Administración de Negocios – ESAN.

El año 2002, Humanitas International Foundation (HIF) y la American Internacional Association for Nutritional Education (AIANE) de los Estados

Unidos reconocen su trayectoria, nombrándolo Delegado Coordinador para el Perú.

Desde 2005 se desempeña como Jefe del Departamento Científico de ProLife Biotec, desde donde participó activamente en la concepción de la nueva línea de Productos Fuxion ProLife.

Renato Pastor

Gerente de Mejora Continua

Renato Pastor Bojanovich es Practitioner en Programación Neurolingüística Certificado por The Neuro Linguistic Programming Society de Richard Bandler® (USA). Certificado en Dinámicas de Grupo por Quantum para el desarrollo de las capacidades humanas (Bs. As. Argentina). Se inició con el Programa Trainers Training en Coaching & PNL impartido por Oscar Cáceres & Asociados (Chile) para ProLife.

Es co-creador de los seminarios que componen la Escuela de Líderes ProLife para el Desarrollo Personal. Actualmente es profesor universitario, coach para emprendedores, atletas y profesionales. Participa como facilitador en proyectos para instituciones del sector público y organizaciones sin fines de lucro.

DG. Jairo F. Bernal B.

Director de Mercadeo & Comunicaciones

Profesional en Diseño Gráfico, graduado con honores con el diseño de la campaña de los 10 años de la Fundación Eudes; especializado en el manejo de los más importantes programas de diseño. En los últimos años se ha enfocado en el liderazgo de equipos interdisciplinarios en diseño gráfico, visual y de tecnología en sistemas, desarrollando junto a ellos proyectos de Social Media y de aplicaciones web.

Experto en herramientas de software para diseño web, diseño editorial, retoque digital e ilustración.

Ha trabajado con clientes tan importantes como Grupo ISA, Internexa, Solla, Pensiones y Cesantías BBVA, Laboratorios Wyeth, Novartis, Colseguros, DiscoverLearnDream, Newscom, Ghem, Expoambiental 1999 - 2000, TravelOne, Grupo Colpatria, Contraloría General de la República, ExpoSport 1998, U. Jorge Tadeo Lozano, entre otros.

En los últimos 6 años se ha especializado en el ramo de las Redes de Mercadeo, donde se ha desempeñado liderando la transformación gráfica y comunicacionales de importantes Redes en América Latina, actualmente se desempeña como Director de Mercadeo & Comunicaciones para la multinacional ProLife, Red de Mercadeo especializada en productos de Nutrición, donde ha participado activamente en el desarrollo de la nueva línea de Productos Fuxion y de la expansión a países como Panamá, Costa Rica y Colombia donde se desempeña como Country Manager.

SOBRE LA PROPUESTA DE PRODUCTOS

+Ciencia +Natural

Fuxion ProLife ha incorporado una nueva y potente lista de ingredientes a sus ya reconocidos productos. El Acai Berry, el tamarindo y el camu camu se fusionan a nuestra tradición herbolaria a través de la Biotecnología gestando, sin lugar a dudas, la mejor, más eficaz y nunca antes concebida línea de productos en la industria del bienestar.

ProLife ofrece a sus empresarios Patentes exclusivas que juntas reúnen una inversión de más de 600 millones de dólares en investigación, esto es Fuxion el siguiente nivel.

Avanzando en Ciencia

ProLife y su nueva línea Fuxion han desarrollado productos que no sólo Regresan a los mejores ingredientes naturales sino que además incorporan Patentes propias e Internacionales que juntas suman más de U\$600'000.000 en investigación. Todo esto al alcance de millones de personas en América Latina cumpliendo así nuestra promesa de Mejorar Tu Vida.

Nuestra Patente Propia:

BioProtein Colostrum®

Existen varias palabras científicas que han entrado a formar parte de nuestro vocabulario diario. Una de ellas es "proteína". Hablamos de proteína al hablar de nutrición, de planes para perder peso, de deporte, de anti envejecimiento, de inmunología y enfermedades, de la piel y la belleza.

La palabra proteína viene del griego "protos" que significa "lo más antiguo, lo primero", lo cual nos indica el papel tan importante que las proteínas tienen en la nutrición. Las proteínas son los elementos básicos del cuerpo, esenciales en todo el metabolismo. Cada célula viva, músculo, tendón, piel, tejidos, huesos, sangre, cerebro, hormonas, enzimas y todos los fluidos corporales, excepto la bilis y la orina, contienen proteína y requieren de proteína para su mantenimiento.

¿Qué es BioProtein?

Años de investigación y desarrollo liderados por nuestro Presidente - Fundador Alvaro Zuñiga han dado como resultado el registro de una patente única en el mercado su registro 1340-2011 demuestra que BioProtein+ Colostrum es un invento que ha desafiado el estado de la tecnología actual y que, como pocos alimentos que han logrado registrarse como patente, no tiene igual en el mundo.

BioProtein+ es una formulación de proteínas específicas extraídas del Calostro Bovino. Estas proteínas específicas se llaman inmunoglobulinas,

que fusionadas con la Proteína Aislada de Suero Lácteo, la Proteína de Soya y Proteína de Albúmina de Clara de Huevo, brindan un alimento con:

- 100% de Regeneración Celular.
- 5 veces más proteínas inmunológicas que la leche materna.

¿Qué logra?

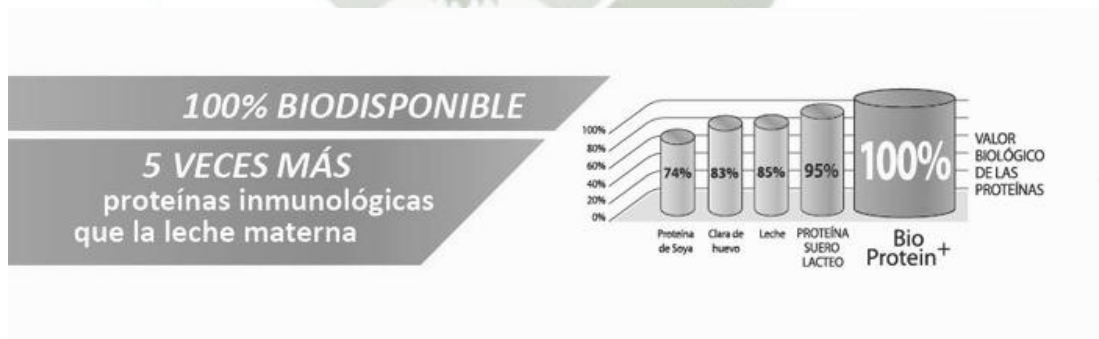
Que tu organismo se mantenga siempre sano y al máximo de su potencial biológico.

¿Cómo lo hace?

Actúa automáticamente como factor de protección y regeneración celular.

¿Por qué es única?

Porque tiene 100% de biodisponibilidad y 5 veces más proteínas inmunológicas que la misma leche materna.



Beneficios:

- Previene enfermedades: Potencia la respuesta de las células inmunológicas frente a los factores externos y enfermedades.
- Controla tu peso: Te brinda mayor sensación de saciedad, mayor efecto termogénico y mayor tono muscular.
- En el deporte, desarrolla tu masa muscular, por ende incrementa tu fuerza, velocidad y resistencia.
- Ayuda a alcanzar el máximo potencial genético del niño, incluso desde su gestación.

Se encuentra el BioProtein+ Colostrum como ingrediente activo de nuestra línea de Batidos

BioPro+ Tect

BioPro+ Fit

BioPro+ Sport

Nuestras Patentes Internacionales:

BioFerrin®

- Un anti-viral de origen natural en presentación láctea que ofrece a un mecanismo único para mantener una óptima salud.
- 33 estudios certifican las propiedades anti-virales de la Lactoferrina.
- Efectividad comprobada en contra de la gripe y el resfriado común.

Wellmune WGP®

Wellmune WGP® un producto Natural, clínicamente probado para estimular el Sistema Inmunológico, con más de 250 millones de dólares en investigación y desarrollo, Reconocido por la FDA y la FFDCa como GRAS (generalmente reconocidos como seguros , 21CFR170.35 de referencia).

- Ahora en la línea Fuxion ProLife
- Wellmune WGP® estimula las defensas naturales del cuerpo.
- Beta glucanos extraídos de levadura de cerveza (*Saccharomyces cerevisiae*).
- Estimula la inmunidad innata (activa neutrófilos).
- Brinda protección frente a bacterias, virus y células cancerígenas.

Los estudios clínicos han demostrado que Wellmune WGP® genera un aumento sustancial:

- a) Del porcentaje de células inmunológicas activas disponibles para defender el cuerpo.
- b) De la movilización de las células clave del sistema inmune innato en el sitio de la agresión.
- c) De la mejora de la velocidad de reconocimiento de los invasores.
- d) En tasa de fagocitosis (destrucción) del invasor, dando lugar a una respuesta inmune más completa.

Wellmune WGP® reduce la incidencia de infecciones respiratorias y sus síntomas y refuerza la sensación de bienestar.

ProLibra®

Es una nueva proteína bioactiva de suero, desarrollada como Solución Sana para perder peso:

- Acelera la pérdida de grasa corporal, da sensación de saciedad.
- Ayuda a reducir la glucemia post-prandial.

La Patente ProLibra esta incluida en el nuevo Fuxion BioPro+ Fit

Actinos®

- Potente Vasodilatador
- Favorece la producción de oxido nítrico por el organismo
- Ayuda a la recuperación muscular
- Anticatabólico
- Aumenta la masa muscular
- Facilita la quema de grasas
- Facilita la eliminación de toxinas musculares
- Inhibe la adhesión plaquetaria
- Disminuye la presión arterial
- Protector de la mucosa intestinal.

- a) Nutre y tonifica la fibra muscular
- b) Promueve el aumento de la masa muscular
- c) Genera masa muscular definida (“marcada”) en más corto tiempo
- d) Aumenta el rendimiento físico
- e) Disminuye la fatiga muscular
- f) Aumenta el nivel de energía
- g) Aumenta la fuerza muscular

La Patente Actinos® está incluida en el nuevo Fuxion BioPro+ Sport

Regresando a lo Natural

ProLife y su nueva línea Fuxion han desarrollado productos que no sólo Avanzan en Ciencia sino que además Regresan a los más evolucionados ingredientes naturales que juntos construyen una de las mejores líneas de productos de Bienestar en América Latina. Todo esto al alcance de millones de personas en América Latina cumpliendo así nuestra promesa de Mejorar Tu Vida.

Acai Berry

La época que nos encontramos viviendo, ya en la segunda década del Siglo XXI, se caracteriza por un medio ambiente más contaminado y hostil que ha llevado a la humanidad de vuelta a lo natural. Los estudios científicos más recientes han puesto en evidencia los mecanismos de acción y las

propiedades nutracéuticas y curativas que poseen muchas plantas, frutas y flores, las cuales complementan nuestra alimentación diaria con todos los micronutrientes indispensables para una vida sana.

Acay berry es una fruta de color morado y aspecto similar al de los arándanos, proveniente de la selva amazónica y cuya propiedad principal es la de eliminar toxinas del organismo. Acai berry es rico en ácidos grasos Omega 3, Omega 6, Omega 9, aminoácidos, proteínas, vitaminas, minerales, polifenoles, flavonoides, fibra, teobromina (sustancia importante para mejorar la capacidad aeróbica), fitoesteroles y antocianinas.

Los estudios científicos de Acai berry, revelan que tiene una alta capacidad antioxidante, especialmente para recoger peróxido que se genera diariamente en el organismo como consecuencia del proceso de oxidación celular, y el cual forma los radicales libres.

Es así que a este fruto se le atribuye un altísimo ORAC, que es la Capacidad de Absorción de Radicales Libres de Oxígeno, una prueba estandarizada adoptada por el Departamento Federal de Agricultura de los EEUU para medir el Potencial Antioxidante Total de alimentos y suplementos nutricionales. Generalmente mediante una rica ingesta diaria de frutas, verduras y hortalizas obtenemos no más de 1500 unidades ORAC, pero con 6 a 10 gramos de Acai berry se obtienen 3000 unidades ORAC de las 5000 recomendadas diariamente.

Como antioxidante, Acai berry ayuda a prevenir el envejecimiento prematuro, mejora el metabolismo celular y por ende, el de todo el organismo. Se ha demostrado científicamente que Acai berry posee una capacidad antioxidante 300 veces mayor que la de las uvas, ayudando además al control del colesterol y triglicéridos sanguíneos.

Las propiedades atribuidas a Acai berry incluyen también beneficios en cuanto a la reducción del nivel de estrés, regulando la producción de cortisol el cual puede afectar negativamente nuestro equilibrio fisiológico general.

Como componente dietético ayuda en el control del peso corporal ya que brinda sensación de saciedad, disminuyendo el apetito de manera natural y aumentando la energía física, ayudando a perder peso manteniendo altos niveles de energía.

Gracias a su aporte de aminoácidos, vitaminas y otros micronutrientes, ejerce una potente acción depurativa de toxinas en el organismo, previniendo así las enfermedades del orden inmunológico y mejorando adicionalmente la eficiencia de este importante sistema.

Encuentra todos los beneficios del Acai Berry en el renovado Vita Xtra T

Antocianina del Maíz Morado

La chicha morada es una bebida de consumo tradicional en nuestro país, tanto por su sabor único y delicioso, como por sus comprobados efectos positivos en la salud. Uno de los activos más importantes presentes en el maíz morado, es la antocianina, antioxidante, vasodilatador y antiinflamatorio natural cuyo consumo es recomendable a todas las edades.

Los efectos beneficiosos de la antocianina no están restringidos a su acción antioxidante que nos protege de los radicales libres, responsables del envejecimiento y generadores de varios tipos de cáncer. La antocianina posee además propiedades anti-inflamatorias y nos ayuda a prevenir enfermedades cardiovasculares como aterosclerosis, infartos, derrames, y embolias.

Se ha demostrado que la antocianina corrige la presión arterial de los hipertensos y mejora el metabolismo de las grasas (colesterol y triglicéridos), por lo que es útil en personas con este tipo de problemas, así como en los diabéticos y obesos.

Otras propiedades atribuidas a la antocianina, son:

- Preventivo de la gastritis y las úlceras
- Detiene el avance de las cataratas
- Mejora la salud respiratoria en las personas alérgicas
- Recomendable en casos de artritis y esclerosis múltiple

Dadas todas estas propiedades, y que la chicha morada forma parte de nuestra alimentación cotidiana desde épocas ancestrales, es que a través del uso de la biotecnología ProLife ha creado bebidas nutraceuticas con una alta concentración de este formidable alimento, como:

Vita Energía XTRA T, energizante natural, antioxidante y multivitamínico. Posee las propiedades nutraceuticas de la chicha morada, pero con una concentración de antocianina equivalente al de 15 vasos de chicha morada.

Camu Camu

El camu-camu (*Myrciaria dubia*) es un arbusto nativo de la Amazonía Peruana, que crece en forma silvestre en los suelos aluviales que son inundados durante la época de lluvias. Se encuentra principalmente a lo largo de los ríos Ucayali y Amazonas y sus afluentes, en el sector ubicado entre las localidades de Pucallpa (sobre el río Ucayali) y Pebas (sobre el río Amazonas). Puede llegar a medir hasta 8 m de altura. Se cultiva como frutal, apreciándose su fruto por el alto contenido de vitamina C.

Los frutos de esta planta contienen una excepcional concentración de ácido ascórbico (Vitamina C), casi 1000 veces más que la pulpa de naranja. En la comparación con las naranjas, el Camu-Camu proporciona 10 veces más hierro, 3 por más niacin, dos veces mas riboflavina, y el 50% más fósforo. Camu-camu es también una fuente significativa del potasio, proporcionando el magnesio 711 por el kilogramo de fruta.

Además de los productos químicos mencionados arriba, el camu-camu contiene el betacaroteno, el calcio, el leucine, la proteína, el serine, la tiamina, y el valine.

Entre sus principales propiedades se puede mencionar que es:

Astringente, antioxidante, anti-inflamatorio, emoliente, nutritivo, anti-viral, anti-migrañas, anti-depresivo adelgazante natural. Contiene Ácido ascórbico, 63 veces superior al del limón, Beta-caroteno, Calcio, Hierro, Niacina, Fósforo, Proteínas, Riblofavina y Tiamina.

Como Vitamina C natural, favorece a:

La formación del colágeno, proteína que sostiene muchas estructuras corporales y que da formación a los huesos, dientes, encías, vasos sanguíneos y piel. Puede estimular las defensas naturales del organismo e interviene en la absorción del fierro procedente de los alimentos de origen vegetal.

Se usa como suplemento alimenticio ya que es:

Un antioxidante que aumenta las defensas del organismo, es un agente inmunoestimulante y antibacteriano, previene las infecciones y evita el escorbuto, interviene en la formación de dientes, huesos y tejidos conjuntivos. Ayuda con la fragilidad capilar, hemorragias, malformación de los huesos y dientes, ayuda a evitar la fatiga, importante para la formación

de músculos, tendones y ligamentos, esencial para la absorción del hierro y previene la anemia del deportista.

Ejerce una acción preventiva y terapéutica contra la agresión celular debido a la oxidación por radicales. También en afecciones oculares como la degeneración muscular relacionada con la edad y cataratas. Por otra parte, tiene especial importancia que los niños, las mujeres embarazadas o que amamanten y las personas de la tercera edad tengan en sus dietas buenas cantidades de Vitamina C. Los nuevos Vita Energía y Vita Energía XtraT contienen todas las cualidades de este espectacular antioxidante.

Stevia

La “stevia” (*Stevia rebaudiana*) es una hierba dulce y perenne de la familia Asteraceae, originaria del Paraguay, crece en los departamentos de Amambay y Alto Paraná, frontera con Brasil. Antonio Bertoni, botánico Suramericano, la descubrió en 1887.

Los nativos Guaraníes la conocen como “CAA-HEE” que significa “hierba dulce”, por lo cual - desde tiempos inmemoriales - utilizan sus hojas para endulzar infusiones, masticarlas como si fuese una golosina, y en medicina popular para tratar afecciones estomacales. Los químicos franceses Bridel y Lavielle (1,931) extrajeron de las hojas un compuesto cristalino, blanco, puro, al cual denominaron “Esteviósido”, asegurando que es 300 veces más dulce que el azúcar de caña. En EE.UU., en 1952, un grupo de

investigadores confirmaron que el esteviósido era el producto natural más dulce hasta entonces encontrado. Se emplea en panadería, pastelería, cereales, yogurt, helados, así mismo, se utiliza en bebidas gaseosas, incluyendo la versión japonesa de Coca Cola dietética, desde la década de los 80. La estevia es completamente segura para la salud y está libre de efectos colaterales. Así, lo demuestra la utilización de las hojas por siglos en Paraguay y Brasil, y el empleo de los “extractos” de la planta, hace mas de 25 años, por millones de consumidores Japoneses. En la actualidad, la estevia se aprovecha prácticamente en todo el mundo para producir alimentos y bebidas de sabor dulce resaltado y especialmente con un bajo contenido de calorías.

- La Stevia en su forma natural es 15 veces más dulce que el azúcar de mesa (sacarosa). Y el extracto es de 100 a 300 veces más dulce que el azúcar.
- La estevia es un potente edulcorante sin calorías.
- Las hojas de este arbusto, comidas crudas, tienen efecto vasodilatador, diurético y cardiotónico.
- Está comprobado que es un gran regulador del nivel de azúcar en la sangre, es decir, un antidiabético natural.
- Evita las subidas y bajadas bruscas de glucosa: no puede provocar hipoglucemia, como la insulina.
- Es una planta extraordinaria.

Está presente como endulzante en todos los productos de la línea Fuxion ProLife.

Tamarindo

Tamarindus indica

- El tamarindo tiene propiedades nutritivas únicas, gracias a su contenido de ácido tartárico y cítrico, y su gran cantidad de vitaminas y un altísimo contenido de fibra
- Laxante suave
- Desintoxicante intestinal

Encuentra todas las bondades del Tamarindo en el nuevo RGX1

Té Verde

- Excelente antioxidante
- Estimula la circulación
- Contribuye a la fluidez de los nutrientes y a una mejor digestión de los alimentos.

Encuentra todas las bondades del Tamarindo en el nuevo RGX1 y en el Vita Xtra T.

SOBRE MI INCURSION EN EL NEGOCIO

Me inscribí en 2010 (mientras fui parte de la división empresarial que hoy es Supermix S.A.) en la red de consumo solamente para probar los productos que prometían ser muy buenos pero no le di mucha relevancia al método de negocio, tanto por paradigmas personales como por ignorancia de la operatividad de este giro de negocio.

Las redes de consumo funcionan de una manera tipo franquicia unipersonal y permiten que sean los clientes mismos sus socios estratégicos en la expansión y cobertura de la marca, creando un canal de distribución altamente eficiente y rentable que lleva un producto a su consumidor final. Resulta conveniente tanto para la empresa productora como para los empresarios que se integran puesto que el plan de compensación retribuye económicamente con hasta el 57% de la facturación en un periodo dado (el documento es llamado Plan Evolución y se puede apreciar en el anexo).

La primer variable que llamó mi atención fue la amplia gama de productos (cuyo detalle figura en el catálogo anexo) que esta marca peruana ofrece, dado que como pude comprobar con diferentes personas en lo posterior, tiene oferta para un gran número de necesidades de salud y dado que existe una creciente tendencia en la población sobre el cuidado de su salud, aprovecha el mercado que viene siendo creado ya que la composición de los productos tiene mucho de natural y funcional; es decir, prometen un resultado y luego de un consumo constante, generan dicho resultado.

La segunda variable que me impresionó fue el Plan Evolución (mencionado anteriormente) y su competitividad en cuanto a retribución económica a sus asociados, ya que pude ver (en grupos cerrados en redes sociales), fotografías de eventos de reconocimiento de resultados en la ciudad de Lima, con cheques a empresarios donde figuraban comisiones mensuales de 5 cifras, con el logo de la marca en una esquina y el logo del banco peruano mediante el que pagan comisiones, en otra esquina.

Esto despertó mi curiosidad y contacté a la persona que tiene mayores resultados en la ciudad y que era elemento ascendente de la línea de patrocinio en la que se había generado mi código, aceptando la posibilidad de la existencia de aquellos paradigmas que había mencionado y la ignorancia mía acerca de la operatividad de este tipo de negocios.

Cuando empecé a ver de lleno los temas referidos a la guía de acción para este negocio, encontré varios puntos sumamente valiosos que hondaban en la importancia de un buen estado mental como factor fundamental para crear resultados tangibles a gran escala, material en algo nuevo para mí ya que antes no había reparado en la importancia del entorno mental en los resultados visibles en la vida de una persona.

Fue en el desarrollo activo desde adentro de este negocio que pude hacer observaciones desde la perspectiva de un profesional de ingeniería industrial y me percaté de varios detalles sobre el funcionamiento de negocio que podían ser

modificados y adaptados para crear una red con mejores probabilidades de sostenibilidad y capacidad de expansión.

El plan actual de la red si bien es complejo y tiene varios puntos a considerar, en general busca guiar al nuevo empresario en sus primeros pasos para crear un equipo de consumo y desarrollo de la franquicia personal para empezar a generar volumen de movimiento del producto (las líneas de la marca Fuxion en este caso) y ver así resultados monetarios en el corto plazo. Dicho sea de paso, corto plazo en este negocio contempla un horizonte mucho más corto que lo habitualmente visto en casos de estudio de la carrera de ingeniería industrial, dado que cuando aquí se menciona corto plazo, se entiende lapsos de tiempo de menos de tres semanas.

Como mencionaba, el plan actual busca que la persona contacte de manera masiva a las personas que conoce para poder plantearles la propuesta de negocio y trabajar con aquellas que realmente muestren interés. Sin embargo, me percaté de que el plan de acción hacia un poco de lado los logros personales de los integrantes y me di cuenta que estaba dirigido sí para crecimiento masivo, pero con un acercamiento que por sus características podía tener mejores posibilidades en la base más amplia de la sociedad.

Tuve la oportunidad de ser prospectado también para otras empresas del rubro de redes de mercadeo y fue así que pude comparar las variables operativas y de mercado entre ellas.

SOBRE LOS PARADIGMAS ACERCA DE LAS REDES DE MERCADEO COMO OPORTUNIDAD DE NEGOCIO.

Uno de los principales factores que generan una respuesta negativa del promedio de la población al momento de ser presentados una propuesta de red de mercadeo, es la distorsionada percepción de este esquema con un sistema piramidal o esquema de Ponzi, que a nivel nacional hemos podido apreciar en casos como la que fuera CLAE de Carlos Manrique, donde se prometía rendimiento a inversionistas por su dinero, rentabilidad que resultaba del dinero de inversionistas nuevos esperanzados en esos beneficios. Si los beneficios para una persona que toma el negocio solamente salen del reclutamiento de nuevos socios con la misma premisa, es muy probable que se trate de un esquema piramidal.

Una red legítima de mercadeo o de consumo como es el caso que estamos tratando, genera beneficios a sus empresarios a partir del volumen de consumo que llega a sus consumidores finales, los cuales obtienen el producto porque éste les brinda valor y satisfacción en el uso; en este caso, mejorar los niveles de salud de manera integral.

Otro factor de peso es el la asociación que existe en las personas de esta propuesta de negocios a la idea de tener que estar vendiendo productos o comprando inventarios para luego colocarlos a personas que deseen obtenerlo al

precio de lista, generando un margen por la venta, que es completamente válido para las personas que deseen hacerlo pero que simplemente no es la manera de generar comisiones al nivel de aquellas que llamaron mi atención.

La idea de vender o lo que perciben las personas (usualmente sin experiencia en negocios) sobre las ventas es que la tarea consiste en perseguir personas y casi hostigarlas hasta conseguir ya sea su afiliación o compra de algunos de los productos o servicios de la empresa que representas... Nada más alejado de la correcta perspectiva de una buena red de mercadeo con un efectivo plan de compensación y operatividad.

SITUACION ACTUAL MEJORABLE

El plan de acción, cuyo detalle se aprecia en el los anexos, conserva una operatividad de trabajo sesgada a las operaciones clásicas de las empresas de redes de mercadeo, haciendo poca importancia en la calidad de prospectos como si en la cantidad de los mismos, señalando que los sistemas de filtro trabajan mejor mientras más materia prima ingrese al proceso, entendiendo a prospectos (personas potencialmente interesadas en la propuesta de negocio y/o en el consumo de los productos) y entendiendo por proceso la secuencia de herramientas a las que el nuevo prospecto es expuesto, con el fin de brindarle información para incitar la toma de una decisión al respecto, información que esta uniformizada y de acceso para los empresarios interesados.

SOBRE LA VENTAJA DE UN INGENIERO INDUSTRIAL COMO EMPRESARIO DE REDES Y PROPUESTAS DE MEJORA EN LA OPERATIVIDAD

La carrera brinda conocimientos prácticos para una eficiente inserción en el mercado laboral como también para ser uno mismo el gestor de un emprendimiento. Ser responsable de un grupo de trabajo para la expansión de una marca, es un trabajo que idealmente no requiere cartones o experiencias relevantes, sin embargo el haber estudiado una carrera como ingeniería industrial, me ha brindado conocimientos técnicos que me han permitido asimilar la propuesta como un negocio viable con muchos factores de ventajas competitivas (calidad de producto, precio de mercado, plan de compensación y remuneraciones) como las comparativas (insumos andinos como ingredientes importantes, un equipo de liderazgo con amplia experiencia que estuvo a cargo de los impulsos iniciales) y dado que gran parte del negocio consiste en hacer presentaciones de impacto, el hecho para mí de haber podido entender de manera clara y contundente la propuesta, me dio la mejores posibilidades al momento de presentar el planteamiento a prospectos correctos.

Al decir prospectos correctos me refiero a que para crear una cultura como la que tienen empresas líderes en sus diferentes mercados, note gracias a los conocimientos de gestión del talento humano en la carrera, que para tener resultados tipo A, es necesario contar con un equipo tipo A. Por ello es que con el equipo con el que me desenvuelvo, presenté la propuesta de enfocarnos en la

calidad más que en la cantidad de prospectos potenciales, para lo cual presenté un boceto de criterios de calificación (ver Anexo) para ir a lo que llamo los “prospectos correctos” en vez de acudir a las masas o pretender impresionar grupos de personas predicando que tienen la llave del éxito, que es un poco lo que se ha venido haciendo en redes de manera tradicional y lo que en algo sugiera el plan de acción original (ver Anexo). Gracias a conceptos fundamentales de la carrera como son la optimización del uso de recursos, caí en la cuenta de que una hora de presentación es más eficiente si se aplica a tres prospectos correctos (según la tabla de calificaciones que puede verse en los anexos) que si se aplicara para nueve prospectos “al ojo” como comúnmente es usado el término.

La carrera también me brindó buenas luces sobre los conceptos de gestión basada en liderazgo versus la gestión basada en la autoridad tipo jefaturas, que es la visión tradicional en las empresas.

En redes, nadie se adhiere al negocio bajo la modalidad de contrato ni de subordinación ante ninguna persona, lo que significa que cualquier afiliado mío no es mi empleado ni me debe obediencia absoluta ni se le puede despedir porque en ningún momento se le ha contratado. Es por eso que el negocio se conoce como una escuela de liderazgo, porque es labor y responsabilidad de quien afilia que esta persona nueva despierte en si misma deseos de realizar el negocio (normalmente evocar sueños y deseos profundos) y ser su guía de manera ética, responsable y comprometida.

Tanto los factores de ética en la gestión de un negocio como las cualidades de responsabilidad y compromiso, son temas que han estado presentes tanto en el dictado de cursos sobre marketing y gestión de equipos de desempeño así como en congresos internacionales, de los cuales tuve la oportunidad de asistir en 2007 al que se realizó en la ciudad boliviana de Santa Cruz, donde entre otros temas, se hablaba sobre la alta rentabilidad del trabajo ético como pilar de crecimiento sostenible.

Otro tema útil por parte de la carrera fue la importancia brindada a los aspectos de ruptura de paradigmas y de poner a la innovación como un factor de crecimiento hacia la sostenibilidad. La modalidad de negocios para las redes de consumo supone una gran innovación en la industria *retail*, ya que como meta final, consigue crear más consumidores para una determinada marca, incrementando la facturación del fabricante pero no lo hace mediante el uso de la tradicional cadena de suministros (que típicamente encarece el producto en proporción a la cantidad de intermediarios que intervengan en el proceso y que no necesariamente añaden valor al consumidor final).

La innovación radica en la posibilidad de *empoderar* a este consumidor con la posibilidad de hacerse parte de las ganancias de la expansión de la marca si cuenta este con los requisitos propuestos para el trabajo del negocio, creando de esta manera valor a lo largo del proceso de crecimiento que beneficia no solamente al fabricante sino también al empresario que desarrolla al equipo de redes en base a la formación de sus miembros y a su propio crecimiento. El reloj

más claro de este crecimiento son sus comisiones, las cuales son de mutuo interés para el empresario nuevo como para el equipo que está en su línea de patrocinio o línea de trabajo.

Para entender de mejor manera como es que el marketing aprendido en la carrera me ha sumado en el desarrollo del negocio por encima de quienes no han tenido la oportunidad de pasar por estos contenidos de manera profesional, cito al CMR que trata sobre el manejo de relaciones con el cliente. Este negocio es sobre formación pero sobre todo, sobre el correcto manejo de relaciones con los clientes de la empresa, que también son asociados a la franquicia y socios nuestros. De la misma manera que el CRM busca tratar y hablar con cada cliente de la manera que mejor lo entienda y en el idioma que mas disfrute escucharnos, me di cuenta que los conceptos calzan muy bien en la gestión de los equipos pero sobre todo, al momento de ir encontrando a los prospectos correctos, a quienes buscamos llegar pero obviamente teniendo en cuenta los factores que los diferencian entre si y poder aprovechar esas diferencias de la mejor manera para maximizar la cantidad de respuestas positivas, sean al trabajo de la franquicia como al consumo de los productos que ofrece la línea.

La ingeniería industrial promueve procesos de mejora continua, por lo que también hemos modernizado los canales de comunicación con el equipo en su totalidad ya que hacemos un uso personalizado de las redes sociales mediante la apertura de grupos cerrados, a los que solamente se accede con invitación y cuyo contenido no es de libre acceso; es aquí donde se puede ver el registro de diferentes

eventos, actividades, premiaciones, testimonios y mensajes sobre el crecimiento personal y de habilidades directivas y de liderazgo que poco a poco crean la cultura necesaria para construir resultados tipo A. De la misma manera, ya que cada vez el número de integrantes es mayor, para aplicar conceptos de *branding* que hemos visto en la carrera, propuse (y propicié la aplicación de) la creación de un nombre de identidad como grupo y un logo que está en proceso de tercerización a un profesional del diseño, que nos distinga como un equipo de trabajo competitivo, humano y de alto desempeño.

El grupo llevara el nombre de EvoluXiona (con la X de Fuxion como parte de la identidad) y le vamos a poner misión y visión de manera profesional, todo el pos de crear una cultura de trabajo responsable y serio dentro de la organización, pero también de resultados, de camaradería y de modernidad, factores que encajan muy bien con la generación de los millenials. El grupo ya ha sido creado y es el principal canal de comunicación entre los empresarios. En el anexo figura la pantalla del grupo, que es cerrado porque no es parte de nuestra cultura hacer publicaciones abiertas que publiciten los productos como si se tratara de una venta persuasiva.

Por supuesto, el mismo hecho de entender correctamente el plan de compensación requiere cierto nivel de discernimiento que en mi caso, ha sido brindado por los cursos de ingeniería, ya que es complejo en su cálculo. Dicha complejidad radica en el hecho de que el plan de pagos es generoso en función a la precisión y eficacia con que se ha trabajado, lo que se traduce en el volumen de

producción semanal del equipo y no (como erróneamente suele pensar la gente) basado en la antigüedad de la inscripción.

Por supuesto, como todo negocio legal, tiene partes técnicas en su gestión como es el manejo de los tributos a los que uno está afecto. Los conocimientos en flujo de caja, estados financieros y manejo contable me permiten tener un control económico y financiero de mano de un contador con quien tercerizo los servicios que significa mejor rentabilidad para mí como empresario. Cabe indicar que nosotros como comisionistas estamos en tercera categoría del régimen general y afectos a tributos como igr e impuesto a la renta.

Me pareció estratégicamente conveniente hacer un análisis del perfil del mercado al que se quiere atacar, fragmentando los elementos de prospección para aumentar las probabilidades de éxito cada vez.

Es así que empezamos a trabajar una segmentación de los potenciales prospectos en criterios de credibilidad, actitud, disponibilidad, edad y comportamiento social e influencia. La lista de criterios de calificación se puede encontrar en los anexos.

SOBRE EL MODELO DE NEGOCIO

Las variables aquí introducidas resumen la propuesta de negocio adaptado al modelo de Osterwalder, lo que también es parte de mis contribuciones para poder profesionalizar el manejo del negocio y brindar un enfoque más académico que pueda contrarrestar la percepción errónea anteriormente mencionada. Esto lo revisamos con los empresarios que han ido avanzando y logrado ciertos resultados para que puedan tener una perspectiva más profesionalizada de lo que están haciendo.



ALIANZAS	PROCESOS	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONAMIENTO	SEGMENTOS DE CLIENTES
<p>Todos los empresarios y consumidores de la red. Empresas de transporte para hacer llegar el producto a provincias. Centro de distribución de la ciudad, por el cual se canaliza toda la demanda y adquisición de productos para cada uno de los consumidores y empresarios de la región. Universidades, hoteles y demás empresas que alquilan sus auditorios para nuestros eventos. Departamentos de soporte de la marca con la que trabajamos; tanto para consultas sobre el funcionamiento, facturación y tareas del negocio como para consultas sobre efectos, contenidos y recomendaciones sobre el producto. El servidor para el uso de la oficina virtual.</p>	<p>Capacitación por módulos a cargo de los empresarios experimentados a través de textos, videos, libros y reuniones regulares. Prospección, que consiste en segmentar y calificar al mercado potencial del nuevo empresario. Presentación, haciendo uso de las herramientas audiovisuales y del apoyo del equipo experimentado donde se hace la propuesta a los prospectos correctos. Concretar, buscar la respuesta del prospecto luego de habersele propuesto trabajar el negocio.</p>	<p>Productos con patentes propias, funcionales y altamente efectivos en muchas áreas de la salud y disponibles en el acto. Derecho a desarrollar una franquicia basada en el liderazgo de un equipo enfocado en el crecimiento, cobertura y rotación de los productos de la marca y acceso a los bonos en comisiones, viajes y bonos.</p>	<p>Relaciones de amistad y asociativas con un fin común. Principalmente la sociedad se basa en comunicaciones verbales, presenciales o por teléfono celular y redes sociales. Para quienes que buscan mejorar su salud, se les facilita información detallada sobre los productos y sus beneficios, además de testimonios muy variados con los que pueden aprender más sobre la funcionalidad de las líneas. Para aquellas que buscan desarrollar el negocio hay planes de capacitación, en persona y con un soporte de herramientas en video, texto y por supuesto, eventos presenciales y reuniones, tanto privadas como institucionales que pueden darse en auditorios o en el local de los centros de distribución.</p>	<p>Personas que deseen mejorar cualquier área de su salud. Personas que deseen desarrollar un negocio a medio tiempo y con un capital inicial muy competitivo. Personas que deseen aprender sobre crecimiento y desarrollo personal sobre la marcha de una franquicia mejorada y manejo de equipos.</p>
	<p>RECURSOS Para que la red fluya hacia su crecimiento sostenible, se requiere tres recursos: PRODUCTO, SISTEMA y EQUIPO. Los productos están disponibles en el bien abastecido centro de distribución local. El sistema incluye soporte al empresario por parte de la empresa, soporte en el ámbito técnico del producto respaldado por el departamento científico de la marca y el plan de compensación, que está probando ser muy rentable para los empresarios. El equipo se constituye por las líneas de patrocinio existentes, con experiencia en el desarrollo profesional de redes, que ambiciona crear empresarios que dupliquen (clonen) sus propios resultados y por supuesto, el mercado potencial constituido por las personas descritas en los segmentos de clientes. Material registrado de diferentes capacitaciones</p>		<p>CANALES DE DISTRIBUCION Centro de distribución / oficina regional. Contacto vía teléfono, correo electrónico y principalmente contacto en vivo y en directo, vía reuniones grupales o individuales en casa. También eventos institucionales en auditorios y acceso a información a través de la web y cuentas privadas en redes sociales.</p>	
	<p>COSTOS La inversión para el ingreso al negocio. (Kit de empresario + los productos para sí mismo) Reconsumos (compras recurrentes de consumo propio). Gastos de representación, transporte y entradas a eventos institucionales locales, nacionales e internacionales.</p>		<p>INGRESOS Existe un plan de compensación que en conjunto y ante ciertos requisitos de volumen y crecimiento, permite al empresario que desarrolla el negocio, comisionar hasta el 57% de la facturación resultante de los consumos (compras) que genere en el tiempo el equipo resultante, que manejado de manera estratégica genera ganancias muy competitivas en el mercado y crecimiento a la marca pues genera una gran cobertura y rotación de sus productos.</p>	

En el proceso me percaté de que este negocio no es ajeno a los conceptos académicos de la carrera de ingeniería industrial dado que como red de mercadeo, es un modelo que cumple las funciones de un canal de distribución que empodera a sus socios, ubicados en nodos de negocios que empiezan a generar un trabajo en equipo que va a generar consumos para los productos, contribuyendo así a la expansión y cobertura de la marca lo que se traduce en un gran incremento de la facturación de la empresa, que a su vez también significa más comisiones para los empresarios que desarrollan el sistema de negocios.

Dados estos paradigmas y explicada su importancia durante los años de estudio, empecé a analizar las trabas que tenían muchas personas para el correcto crecimiento en el manejo de sus negocios y haciendo un seguimiento al proceso, descubrí que la falta de éxito principal radica en fallas al momento de transmitir el mensaje a sus prospectos y esas fallas se manifiestan por un entendimiento no muy claro de todo el proceso en sí, lo que tampoco les permite tener muy en claro que el negocio puede funcionar para ellos y menos para otras personas y eso sucedía en gran medida porque el plan de acción original no calzaba con sus expectativas.

Para empezar, la propuesta de negocios no es diferente a las reuniones en las que un concepto busca inversionistas, socios o demás *stakeholders* en función a aprovechar su potencial y creer en el crecimiento que se va a seguir generando.

A partir de una correcta segmentación y una percepción objetiva del negocio que permitiera entender cómo es que realmente es una propuesta de gran valor, la calidad de lenguaje tanto verbal como corporal que se aplica al momento de la presentación de la propuesta, tiene una mayor efectividad, la cual se puede ver con una mayor cantidad de asociados que compartan la visión de negocios de la persona que les está presentando.

Un paradigma existente también en las personas que actualmente desarrollan el negocio, es que buscan mercado (prospectos) en lo que se conoce *hacia abajo*, es decir buscan perfiles que ellos creen que van a ser más fáciles de persuadir, sea porque son de menor edad o condición socioeconómica.

No digo que esta estrategia no funcione, pero con la visión de la ingeniería industrial y vistos varios casos de empresas exitosas en diferentes rubros, aprendí que si se desea conseguir resultados tipo A, se requiere formar un equipo tipo A; y lo principal, es que para construir un equipo A que comparta mi visión, yo tenía que ser una persona tipo A y tener una visión incluso AA.

Fue así que propuse con el equipo nuestro hacer varias prospecciones *hacia arriba*, enfocarnos en prospectos que resulten desafiantes porque ese desafío es el que nos iba a tener muy claros en el asunto y nos iba a permitir tener un equipo mucho mas valioso a partir de incorporar personas tipo A. La escuela clásica en las redes de ventas y mercadeo propone masificar la exposición de la propuesta (en el Anexo del plan de acción este sugiere tener una lista de 200 personas)

mientras que los cambios que tenemos sugieren una lista inicial de solamente 50 personas para sacar el mercado mejor calificado, que suele terminar siendo de alrededor de mitad de personas.

La aplicación de esta cultura genera como resultado que entre nuestros asociados figuren no solo personas que estudian o que tienen diversas actividades, sino también profesionales que tienen una gran trayectoria en empresas importantes a nivel Latinoamérica. Un caso cercano citable es el de Karla Ticona, quien no solamente ha sido destacada académica de la carrera sino que también realiza con dedicación otras actividades ya es además un gran referente en el equipo que vengo construyendo.

El plan de acción original sugería no hacer alarde de los logros personales de los socios, sea por su trayectoria profesional, por sus puestos laborales o demás emprendimientos exitosos pues señalaba que mientras más simple se pintara la situación, más podía identificarse el prospecto; en este punto también encontré la oportunidad de hacer algunos cambios y aportes. Los prospectos se van a identificar con perfiles con los que pueden tener más similitudes, sea de estado civil, edades, profesiones, campos laborales y demás situaciones, por lo que la segmentación no solamente incluye una calificación de criterios sino también determinar el lenguaje y distintos factores de comunicación que conjuguen de mejor manera con sus detonantes de decisión.

Yo si encuentro relevante destacar los logros de los empresarios en redes fuera del negocio, ya que el hecho de tener el soporte, visto bueno y participación activa de perfiles de alto nivel, brinda un prestigio añadido al concepto del negocio; el hecho de saber que personas ya exitosas también están muy de acuerdo con el desarrollo del negocio implica que estamos tratando un tema de mayor envergadura, seriedad y compromiso, factores que son percibidos como positivos por los prospectos.

Así mismo, una vez que se incorpora un nuevo empresario que realmente desea desarrollar la propuesta de negocio, al aprendizaje a veces puede limitarse a las habilidades didácticas de sus patrocinadores. Lo que se busca en verdad es que este nuevo socio entienda, interiorice y aplique los conceptos de manera correcta y más importante aún, genere sus comisiones lo más pronto posible (entiéndase un plazo de alrededor de dos semanas), con lo que propuse la creación de *módulos didácticos en video* cuya implementación está en curso, que permitan hacer más eficiente este proceso y acortar la curva de aprendizaje constantemente, actividad propuesta que planeo realizar en conjunto con profesionales de la educación que también conocen por dentro el funcionamiento de las redes y equipos de grabación profesional de material audiovisual que ya sido contactada. Si bien es cierto la grabación (edición) final de las versiones en video aún está en proceso, en el Anexo se puede apreciar los sílados de contenido de cada uno de los 4 módulos que he propuesto para maximizar el aprendizaje, aplicación y consecución de resultados de los empresarios.

Actualmente mi posición en la empresa recibe el nombre de Oro y seguimos en planes de expansión, dentro de Arequipa y el sur del país.

CONCLUSIONES

Las redes de consumo pagan a sus empresarios por el volumen que generan sus equipos y organizaciones, lucrando cada nodo de negocios en el proceso de crecimiento hasta un 55% de la facturación de acuerdo a las instrucciones del Plan Evolución (ver en el anexo).

El negocio se construye con presentaciones correctas a prospectos correctos y la calidad de la presentación está muy ligada a cuán bien un empresario entiende los conceptos, los transmite y absuelve las dudas concretas que se pudieran presentar. Es en esta parte clave que la carrera me ha sumado ventajas competitivas sustanciales, ya que no solamente agrega valor a la percepción de la gente sobre mí en cuanto a la seriedad de un enfoque académico, sino que la esencia de la carrera busca optimizar, busca la mejora continua y persigue el incremento de valor, criterios que han jugado un papel determinante en los resultados conseguidos y el tiempo que ha tomado construirlos.

- 1) Criterios de calificación: Estos son los criterios para segmentar el mercado y apuntar a presentarle a las personas con mejor calificación, obteniendo así mejores probabilidades de cerrar positivamente la presentación, que en esencia es determinar los mayores niveles de confianza, de actitud emprendedora y de extroversión e influencia social.

PUNTUACION CARACTERISTICA

EDAD

1	41+
2	18-23
3	33-40
4	24-32

CREDIBILIDAD

Explicación

1	No hay frecuencia y no confía en mí	<i>Frecuencia se refiere a si es que ves a la persona seguido o no.</i>
3	Hay frecuencia y no confía en mí	<i>El tema de confianza va por el lado de si hay una buena relación contigo</i>
5	No hay frecuencia y confía en mí	<i>y sientes que confía en ti como persona.</i>

Hay frecuencia y confía en

6 mí

ACTITUD

Explicación

1 Pasivo sin plata

Pasivo o Activo es en base a el carácter emprendedor de la persona.

3 Pasivo con plata

Si es que es emprendedor y

perseguidor de metas es Activo.

5 Activo sin plata

Si es un poco más relajado y no tan emprendedor es Pasivo.

6 Activo con plata

El tema de la plata es si es que cuenta con el dinero de la inversion o si puede conseguirlo en menos de 2 semanas.

COMP.

SOCIAL

Explicación

1 Erizo

Persona incrédula, desconfiada y escéptica.

2 Ballena

Le gusta ayudar a los demás. Esta siempre al servicio.

3 Delfín

Sociable, le gusta estar donde estan

		<i>todos.</i>
4	Tiburón	<i>Directo al grano. Quiere dinero, preguntas cortas y directas. Decidido.</i>

PLUS

1 Profesional

Escala	
4 - 8	Mercado Incierto
9 - 14	Mercado Potencial
15 - 20	Mercado Ideal

2) Contenido de los módulos para formación de empresarios

a. Módulo 1: Reglas de juego.

En esta sesión busca poner las cartas sobre la mesa y tener bien claras las reglas, el compromiso que involucra hacer redes de consumo y los requerimientos que van a existir, como son la cantidad de horas que se le debe invertir a la semana, la importancia del crecimiento y desarrollo personal, la activación constante y la creación del testimonio propio con uno o más de los productos.

b. Módulo 2: Prospección, acercamiento y cierre.

Este módulo busca dar los lineamientos y compartir experiencias sobre lo que mejor funciona con diferentes perfiles de personas manteniendo el poder de negociación a favor.

c. Módulo 3: Seguimiento y evaluación de resultados.

Una vez que el empresario ya ha aplicado los lineamientos, ya ha tenido experiencias con sus primeras reuniones de presentación, ya ha tenido la experiencia de lo que significa prospectar y tiene dudas y anécdotas “en la cancha”, por lo que en esta reunión se cuentan esas dudas y se trazan estrategias para manejar mejor cada situación en pro del crecimiento.

d. Módulo 4: Plan evolución (detalle del plan de compensación).

Como se puede ver en el último Anexo, este último módulo busca ayudarle al empresario a entender muy bien el detalle de cómo es que la empresa nos paga a partir del volumen desarrollado, ya que dado que existen requerimientos específicos para cada caso, un empresario va a estar mejor identificado y satisfecho en la medida que pueda ver que sus esfuerzos están siendo bien remunerados.

Cuando un empresario no domina el plan de pagos de su empresa, puede que su trabajo esté siendo más rentable para el fabricante de lo que es para él mismo como empresario de redes. La idea es que la rentabilidad sea máxima para ambas partes.

3) Catálogo práctico





CATÁLOGO DE PRODUCTOS

FUXION

Mejoramos tu vida!

Avanzando en
Ciencia
Regresando a lo
NATURAL





Mejoramos tu vida!

Presentamos FuXion®, la línea de alimentos nutracéuticos de síntesis de nuestra Fusión Nutracéutica® -la fusión de los conocimientos de milenarias culturas andinas, amazónicas y asiáticas, con los últimos avances científicos de la biotecnología en nutrición humana - que ha evolucionado para ofrecerte productos que logran resultados únicos en tu cuerpo, gracias a la tecnología propietaria y patentada de FuXion®.

Utilizamos cerca de mil quinientos principios activos extraídos de alimentos naturales y los combinamos con nutrientes específicos frutales y vegetales que actúan sinérgicamente y se potencian entre sí; multiplicando las bondades de cada principio en tu organismo.

Gracias a años de investigación científica y millones de dólares de inversión en desarrollo de patentes propias e internacionales, nuestros alimentos funcionales - refrescos, té y batidos instantáneos- tienen formulaciones únicas que logran un efecto multiplicador de beneficios en tu organismo -su "Efecto X"- brindándote la oportunidad de alcanzar una salud plena y vibrante, la SALUD VERDADERA®, mediante su consumo regular*.

Nuestra combinación llamada FUSIÓN NUTRACÉUTICA® (fusión de conocimientos ancestrales con lo último de la tecnología) es la filosofía que mueve FuXion a cumplir su promesa de mejorar tu vida. Esa promesa ha sido una declaración permanente de nuestro Fundador, Alvaro Zúñiga Benavides, que nos reta a hacer del mundo un mejor lugar para todos, mejorando la vida de cada persona en todos los aspectos: salud, emocional y financiero; llevando siempre a FuXion a un nuevo nivel en la búsqueda de la excelencia.

Así, FuXion cumple su promesa simple pero trascendente: *Mejoramos tu vida!*

Certificaciones que avalan nuestros procesos y productos:



Certificación
ISO 9001



Certificación
HACCP



Certificación
BPM



AIANE



Humanitas



Empresa
Peruana del
Año

Éxito
Business
Awards

*Los productos Fuxion® no se presentan en cápsulas ni pastillas; sino en prácticos sticks o sachets listos para mezclar en agua.

¿Qué es la Salud Verdadera?

La SALUD VERDADERA es un estado fisiológico que se consigue cuando cada una de las células de tu cuerpo está al tope de su potencial biológico, lo que se traduce en un cuerpo sano, con el peso correcto, libre de enfermedades; manteniéndose joven y vital por más tiempo. Esto sólo se da, cuando las células han recibido la dotación adecuada de nutrientes, tanto en cantidad, como en calidad.

Para conseguir la SALUD VERDADERA es básico seguir tres pasos sencillos:

1. LIMPIAR Y EQUILIBRAR **2. REGENERAR** **3. REVITALIZAR**

Además debes:

4. POTENCIAR

Multiplicar los resultados de los nutrientes en tu cuerpo en función a tus necesidades particulares.



Como obtener la Salud Verdadera:



Escoge uno de estos tres productos:



PRODUCTOS CLAVE

Los productos clave de FuXion son la base para que alcances la salud plena y un estado vibrante de vitalidad y energía.

FuXion ha organizado los productos clave en tres grupos, que te ayudarán a **limpiar y equilibrar** tu organismo, **regenerar y nutrir** tus células y **revitalizar** tu cuerpo con nueva energía.

Escoge un producto dentro de cada grupo de acuerdo a tus necesidades y sigue los **pasos básicos del bienestar físico 1, 2 y 3!!**

NUEVO FLORA LIV EXTRA DEFENSA



¡Protege tu organismo desde adentro!

Cultivos Probióticos + Fibra Prebiótica + Extracto de Pulpa de Granadilla

- Más de 10 mil millones de bacterias probióticas que llegan vivas al intestino donde activan las defensas naturales del organismo, mejorando la respuesta del sistema inmunológico.
- Regenera y equilibra la flora intestinal.
- Previene y alivia trastornos digestivos.
- Reduce los efectos del uso excesivo de antibióticos y otros medicamentos.
- Muy recomendable incluso en niños con digestión deficiente.

LIQUID FIBRA



¡La puntualidad, una virtud en tu sistema digestivo!

Fibra Prebiótica + Vitaminas + Minerales

- Fibra soluble que nutre la flora intestinal.
- Regula naturalmente el ritmo de las evacuaciones intestinales.
- Ayuda a disminuir y ralentizar la absorción de grasas y azúcares de los alimentos (índice glicémico), lo que contribuye a regular los niveles de colesterol y glucosa en sangre.
- Mejora la asimilación de calcio.

RGX1



¡Libera el tránsito en tu sistema digestivo!

Anís + Tamarindo

- Té herbal que promueve una adecuada frecuencia de evacuaciones intestinales.
- Alternativa eficaz en casos de estreñimiento crónico o digestión deficiente.

Regenera

Escoge uno de estos tres productos:



BIOPRO+ TECT



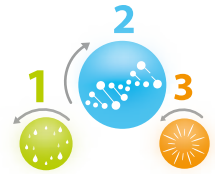
**¡Máxima
protección inmunológica!**



Bio Protein con Colostrum® + Bioferrin® + Aminoácidos + Calcio lácteo + DHA + ARA

- Batido a base de BioProtein con Colostrum®, formulación patentada por FuXion que combina proteínas naturales que actúan como factores de protección, crecimiento y regeneración celular; ofreciendo 100% de biodisponibilidad.
- Enriquecido con Bioferrin®, formulación patentada en base a lactoferrina, proteína biológicamente activa de efecto antimicrobiano (33 estudios certifican sus propiedades).
- Aporta aminoácidos esenciales y micronutrientes de acción inmunológica.

COMBINACION
DE PRODUCTOS



Efecto X



Incluye
14 LIQUID FIBRA+ 28 BIOPRO TECT + 14 VITAENERGÍA +
14 VITAENERGÍA XTRA T

- Desintoxica y elimina microorganismos y toxinas potencialmente peligrosas en el colon.
- Promueve una adecuada regeneración celular.
- Refuerza la inmunidad general del organismo y la resistencia a las enfermedades.
- Aporta micronutrientes de acción inmunológica.
- Brinda la energía suficiente para cada día.
- Efecto antioxidante. Protencia la función metabólica. Mejora la asimilación y fijación de nutrientes.

Revitaliza

Escoge uno de estos dos productos:



VITAENERGIA



¡Para que le Pongas ganas a cada día!

5 Aminoácidos + 9 Vitaminas + 6 Minerales + 4 antioxidantes (Antocianina + Acai Berry + Camu Camu (Luteína) + Fibra Prebiótica

- Bebida funcional multivitamínica y energética con sabor a refresco de maíz morado.
- Mix de micronutrientes que contribuyen a mejorar la asimilación de la proteína, a mejorar los procesos de regeneración celular y a reforzar el sistema inmunológico.
- Alto valor antioxidante.
- Disipa la sensación de fatiga gracias a sus componentes energéticos.
- Promueve la salud de los ojos y piel.

VITAENERGIA XTRA T



¡Para que vivas cada día como si fuese el primero!

5 Aminoácidos + 9 Vitaminas + 6 Minerales + 4 Antioxidantes (Antocianina + Acai Berry + Camu Camu + luteína) + Té Verde (Teína)

- Bebida funcional antioxidante y energética con sabor a refresco de maíz morado.
- Sus componentes contribuyen a elevar el nivel de energía y mantener la mente despierta; ayudan a eliminar la sensación de fatiga, y elevar la sensación de bienestar.
- Alto valor antioxidante; con lo que mejora los procesos de regeneración celular.



SISTEMA FUXION PARA
FORTALECER
EL SISTEMA INMUNOLÓGICO

Mayor protección, mejor calidad de vida

Fuxion® ha desarrollado una línea para Fortalecer el Sistema Inmunológico que permite elevar al máximo tu sistema de protección interno, al potenciar el funcionamiento de las células inmunológicas y promover la regeneración celular. Consumiendo los productos de este sistema y llevando un estilo de vida saludable, lograrás reducir el riesgo de padecer enfermedades.

Protección contra:

- + Resfríos comunes
- + Enfermedades virales
- + Enfermedades respiratorias
- + Enfermedades crónico-degenerativas
- + Infecciones

Además nutrirás y protegerás mejor tu hígado, riñones, vesícula, intestinos, colon, corazón y demás órganos internos.

PRODUCTOS CLAVE

1

Limpia y Equilibra

NUEVO

FLORA LIV

LIQUID FIBRA

RGX1

2

Regenerar

BIOPRO+
TECT



3

Revitaliza

VITAENERGIA

VITAENERGIA
XTRA T

Efecto X

COMBINACION
DE PRODUCTOS



Incluye
14 LIQUID FIBRA + 28 BIOPRO+TECT
+ 14 VITAENERGÍA
+ 14 VITAENERGÍA XTRA T



GANOMAS CAPUCCINO



Extracto de *Ganoderma lucidum* + Micronutrientes

Principales propiedades nutraceuticas reconocidas de *Ganoderma lucidum* :

- Ayuda a prevenir la aparición y desarrollo de tumores (acción antitumoral).
- Antimicrobiano y potente antiviral, por lo que se le puede usar en casos de infecciones.
- Mejora la circulación sanguínea, controla la hipertensión.
- Reduce el colesterol y los triglicéridos.
- Regula la glucosa (diabetes).

VERAMAS

Con tus defensas al tope. **Resfrios CHAU!**



Aloe vera + Wellmune WGP® + Camu Camu + Vitamina C + Aminoácidos

- Aumenta la resistencia a las enfermedades, sobre todo a las enfermedades respiratorias estacionales (gripe, influenza, asma).
- Enriquecido con Wellmune WGP®, formulación patentada que alerta y prepara a las células inmunológicas para una mayor y más efectiva capacidad de acción.
- Complementa la nutrición de las personas alérgicas, asmáticas o que se resfriaron frecuentemente.
- Aporta vitamina C como antioxidante.

COMBINACION
DE PRODUCTOS

REGULATE

Incluye
15 RGX1 + 15 FLORALIV

COMBINACION
DE PRODUCTOS

HEPASAN

10 Biopro FIT + 3 Liquid Fibra + 5 Termo Té + 5 Té GanoMAS + 5 Vera MAS + 2 RGX1

- Acción depurativa, elimina toxinas y grasa acumuladas en el hígado.
- Excelente alternativa nutricional para el "hígado graso".
- Promueve la pérdida de peso de manera natural y saludable.

COMBINACION
DE PRODUCTOS

CARDIOSAN

10 Biopro FIT + 5 Liquid Fibra + 5 Te No carb + 5 Ganomas + 5 HGH

- Ayuda a limpiar los excesos de grasa (colesterol) de la sangre, venas y arterias.
- Controla los excesos de azúcar (diabetes), promueve la pérdida de peso.



4 Potenciadores



SISTEMA FUXION PARA
BAJAR DE PESO
Y REDUCIR MEDIDAS SALUDABLEMENTE

Fuxion® ha desarrollado un avanzado Sistema para Bajar de Peso y Reducir Medidas Saludablemente que no sólo elimina el exceso de grasa ubicada en esas zonas difíciles de adelgazar; sino que también ayuda a tonificar los músculos. Complemento ideal para una figura sana y atractiva. Todo esto, gracias a una innovadora estrategia nutricional basada en el ciclo metabólico natural.

El Sistema Fuxion® para Bajar de Peso y Reducir Medidas Saludablemente te ofrece:

- + Reducir sensiblemente peso y medidas corporales.
- + Tonificar la masa muscular y evitar la flacidez.
- + Elevar considerablemente el nivel de energía física.
- + Lograr y mantener el peso ideal a través del tiempo.
- + Brindar una mejor salud gracias a un corazón más sano, arterias libres de colesterol y niveles de azúcar en la sangre totalmente controlados.

PRODUCTOS CLAVE

1

NUEVO

FLORA LIV LIQUID FIBRA RGX1

Limpia y Equilibra

2

BIOPRO+ FIT

Regenerar

Bio Protein+ con Colostrum® + Prolibra® + Aminoácidos + Tamarindo malabar + Calcio lácteo



- Batido a base de BioProtein+ con Colostrum® bajo en calorías y de agradable sabor, que agrega proteínas de alto valor biológico a la dieta.
- Enriquecido con Prolibra®, compuesto proteico patentado que ayuda a eliminar los depósitos de grasa del cuerpo, manteniendo la masa muscular.
- Brinda sensación de saciedad por más tiempo y reduce el apetito excesivo.
- Contribuye en acelerar el metabolismo y la reducción del tejido adiposo en el cuerpo.
- Promueve la construcción de fibra muscular sana y firme.



3

VITAENERGIA VITAENERGIA XTRA T

Revitaliza

Efecto X FIT

COMBINACION DE PRODUCTOS



Incluye
14 LIQUID FIBRA + 28 BIOPRO+ FIT
+ 14 VITAENERGIA
+ 14 VITAENERGIA XTRA T



4 Potenciadores

5↓14

ELIMINA 5 KILOS EN 14 DIAS



COMBINACION DE PRODUCTOS

- RGX1 + 14 Liquid Fibra +
- 8 Biopro Fit +
- 4 Vitaenergía Xtra T +
- 4 Termo Té + 14 Té Nocarb



*¡Sin dejar de comer,
ni pasar hambre!*

Nutrición que ayuda a reducir el peso corporal, con componentes de acción comprobada científicamente:

- Ayudan a incrementar el metabolismo para que alcanzar un ritmo sano y natural.
- Reducen la grasa corporal.
- Tonifican tus músculos, evitando la flacidez.
- Elevan tu nivel de energía y te dan una permanente sensación de bienestar.

TE NOCARB

¡Pon los carbohidratos a raya!



Extracto de Yacón + Inulina de Achicoria +
Extracto de Soya + Extracto de Té Verde

- Ayuda a disminuir y hacer más lenta la asimilación de grasas y carbohidratos de los alimentos, ayudando a prevenir los niveles altos de colesterol y glucosa en sangre.
- Su consumo regular contribuye a reducir la acumulación de grasa en el organismo.
- Nutre la flora intestinal.
- Excelente soporte nutricional en el tratamiento de la diabetes.

TERMO TE

¡Transforma la grasa en energía!



Extracto de Yacón + Inulina de Achicoria +
Extracto de Soya + Extracto de Té Verde

- Incrementa la capacidad termogénica del cuerpo.
- Activa los mecanismos que transforman la grasa acumulada en el cuerpo, en energía.
- Aumenta la resistencia al ejercicio; proporciona energía extra al consumirlo antes del ejercicio, mientras quema grasa.

El Sistema® Anti Edad permite desacelerar y revertir la aparición de síntomas del paso de los años, para que te mantengas joven por más tiempo al:

- + Atenuar las líneas de expresión (“arrugas”) del rostro y del cuerpo.
- + Devolver la energía a tus músculos y mente.
- + Elevar la libido y potenciar el vigor sexual.
- + Vigorizar el sistema cardiovascular, controlando mejor el contenido graso de la sangre.
- + Mejorar el metabolismo del calcio y su fijación en los huesos, combatiendo la osteoporosis.



SISTEMA FUXION

ANTIEDAD

Juventud por más tiempo

PRODUCTOS CLAVE

1

Limpia y Equilibra

NUEVO

FLORA LIV

LIQUID FIBRA

RGXI

2

Regenerar

BIOPRO+ TECT

con

Bioprotein+
COLOSTRUM

3

Revitaliza

VITAENERGIA

VITAENERGIA XTRA T

COMBINACION
DE PRODUCTOS

Efecto X



Incluye
14 LIQUID FIBRA + 28 BIOPRO+ TECT
+ 14 VITAENERGÍA
+ 14 VITAENERGÍA XTRA T



4 Potenciadores

HGH



¡Vive tu juventud
por más tiempo!

Aminoácidos + Resveratrol + Antioxidantes

- Combinación de aminoácidos que mejoran el funcionamiento de la glándula pituitaria, estimulándola a restablecer naturalmente la producción de la "Hormona de la Juventud" (HGH).
- El HGH retarda los síntomas del envejecimiento: mayor vitalidad, mejora la elasticidad de la piel, mejor calidad de sueño.
- Contiene Resveratrol, un potente antioxidante asociado a la mejoría en la elasticidad de los tejidos (piel más lozana y radiante) y mejor salud cardiovascular (venas y arterias más flexibles y reducción del colesterol).

FLXTE



¡Un té con propiedades bien articuladas!

Jengibre + Glutamina + Curcumina + Luteína
(Extracto de Marigold) + Vitaminas

- Protege el tejido cartilaginoso de las articulaciones.
- Disminuye el dolor articular.
- Complemento ideal en tratamientos de artritis, artrosis o lesiones articulares.

PASSION



¡La pasión
durará una eternidad!

Aminoácidos (L-Arginina) + Jalea Real + Vitaminas

- Ayuda a mejorar el desempeño de las glándulas endócrinas, estimulando la producción de hormonas relacionadas con la fertilidad y el vigor sexual.
- Destaca la L-arginina que ayuda a incrementar el nivel de energía y la libido.
- Contiene jalea real, un vigorizante natural que se usa para el tratamiento de la astenia sexual.

PROBAL

Balancea tus emociones.
Equilibrio hormonal




Extracto de Soya + Aminoácidos + Achiote +
Luteína + Vitaminas

- Alternativa natural para corregir desbalances hormonales en hombres y mujeres.
- Nutrientes y antioxidantes para la salud de las glándulas masculinas y femeninas.
- Ayuda a reducir inflamaciones prostáticas y vaginales.
- Ayuda a aliviar los síntomas de la menopausia y la andropausia.

REGENERA T

15 sticks de HGH + 15 sticks de Vita
Energía XTRA T

COMBINACION
DE PRODUCTOS



El Sistema Fuxion® para Incrementar el Vigor Mental proporciona los nutrientes (aminoácidos, vitaminas y minerales) indispensables para el equilibrio del sistema nervioso. Nuestros productos ayudan a mejorar la concentración y la memoria de manera que la mente funcione al 100% de su capacidad, a la vez que optimizan los mecanismos naturales de relajación, para una vida sin estrés ni ansiedad.

Así podrás:

- + Reducir el estrés.
- + Potenciar los procesos relacionados con el pensamiento, concentración y memoria.
- + Tener más claridad y rapidez de pensamiento.
- + Mejorar la irrigación y oxigenación de las células cerebrales.
- + La fatiga, el desánimo y la irritación cederán el paso a un estado de mayor vigor mental, estabilidad y optimismo.

SISTEMA FUXION PARA INCREMENTAR EL VIGOR MENTAL

Mayor rendimiento intelectual, mejor ánimo

PRODUCTOS CLAVE

1

Limpia y Equilibra

NUEVO

FLORA LIV

LIQUID FIBRA

RGX1

2

Regenerar

BIOPRO+
TECT

con
Bioprotein+
COLOSTRUM

3

Revitaliza

VITAENERGIA

VITAENERGIA
XTRA T

COMBINACION
DE PRODUCTOS

Efecto X



Incluye
14 LIQUID FIBRA + 28 BIOPRO+ TECT
+ 14 VITAENERGIA
+ 14 VITAENERGIA XTRA T



4 Potenciadores

ON



ReflexiÓN.
ConcentraciÓN
AcciÓN.

Aminoácidos (Taurina) + Teína de Té Verde + Vitaminas complejo B + Acai Berry + Camu Camu + DHA y ARA

Activador natural de las funciones cerebrales, ideal para etapas ideal para etapas de concentración prolongadas.

- Ayuda a eliminar la sensación de fatiga y mantiene la mente activa.
- Posee el poder estimulante de la teína (extracto del Té Verde chino) y el poder energizante y antioxidante del Acai Berry y el Camu-Camu.
- Mayor rendimiento intelectual, mejor ánimo.

OFF



Tranquilo y enfocado
avanza por el mundo

Aminoácidos (L-teanina) + Vitaminas complejo B + Magnesio + Calcio Lácteo + DHA y ARA

- Equilibra el Sistema nervioso y optimiza los procesos naturales de relajación sin producir somnolencia.
- Reduce el estrés, la tensión y la ansiedad.
- Favorece una mayor concentración aún bajo presión.
- Mejora la capacidad de relajación y la calidad del sueño.

COMBINACION
DE PRODUCTOS

ACTIVAMENTE

15 sticks de ON + 15 sticks de OFF

- Mayor rendimiento intelectual, mejor ánimo y equilibrio.

FUXION

Avanzando en
Ciencia
Regresando a lo
NATURAL

El Sistema Fuxion® para mejorar el Rendimiento Deportivo e Incremento Muscular, es el complemento perfecto de una rutina de entrenamiento físico, desde la más básica hasta la más exigente, ayudando a incrementar sensiblemente la proporción de masa muscular en el cuerpo en poco tiempo y de forma permanente.

Siguiendo nuestro programa se obtiene:

- + Incremento sensible de masa muscular al mes de iniciado el programa
- + Reducción de grasa corporal
- + Incremento en el rendimiento cardiovascular
- + Incremento comprobado en fuerza, velocidad y resistencia al ejercicio
- + Músculos mejor nutridos; evitando el deterioro muscular y envejecimiento prematuro ocasionado por el entrenamiento intenso y continuo
- + Energía y ánimo permanente que evitará el abandono de la rutina deportiva



SISTEMA FUXION PARA EL
**RENDIMIENTO
DEPORTIVO**
E INCREMENTO MUSCULAR

Máximo potencial deportivo

PRODUCTOS CLAVE

1

Limpia y Equilibra

NUEVO

FLORA LIV LIQUID FIBRA RGXI

2

Regenerar

BIOPRO+ SPORT

Bio Protein+ con Colostrum® + Actinos® + Aminoácidos
+ Calcio lácteo + DHA + ARA



- Batido en base a BioProtein con Colostrum®, formulación patentada por FuXion que ofrece 100% de biodisponibilidad.
- Enriquecido con Actinos®, formulación patentada de péptidos de rápida absorción, que incrementan el fluido sanguíneo y el rendimiento físico.
- Nutre y tonifica la fibra muscular y promueve su incremento.
- Genera masa muscular definida ("marcada") en más corto tiempo.



3

Revitaliza

VITAENERGIA VITAENERGIA XTRA T

Efecto X Sport

COMBINACION
DE PRODUCTOS



Includes
14 LIQUID FIBRA + 28 BIOPRO+ SPORT
+ 14 VITAENERGÍA
+ 14 VITAENERGÍA XTRA T



4 Potenciadores

PRE SPORT

Bebida energética y rehidratante para deportistas

L-creatina + Sales Rehidratantes + Curcumina



- Prepara el cuerpo para la actividad física intensa y prolongada.
- Energía extra para un mejor rendimiento deportivo.
- Aporta electrolitos para mantener adecuadamente hidratado al deportista.
- Acción antioxidante: ayuda a prevenir lesiones.

POST SPORT

Bebida reconstituyente y rehidratante para deportistas

L- glutamina + Sales Rehidratantes + Achioté



- Recuperación muscular completa después del ejercicio intenso.
- Aporta electrolitos para mantener adecuadamente hidratado al deportista.
- Acción antioxidante. Previene los dolores después del ejercicio.

FUXION

Avanzando en
CIENCIA
Regresando a lo
NATURAL

Fuxion® también ha pensado en las necesidades especiales de la mujer en las diferentes etapas de su vida. Por eso ha desarrollado un completo Sistema de Productos para la Mujer que brinda un valioso apoyo en etapas como el ciclo menstrual y la menopausia; problemas como los trastornos hormonales y cambios en el aspecto de la piel. También ofrece refuerzos nutricionales para las madres y sus hijos durante las etapas de gestación y lactancia.

Con nuestros productos obtendrás:

- + Equilibrio hormonal.
- + Ciclos menstruales libres de trastornos y complicaciones.
- + Piel con un aspecto juvenil por más tiempo.
- + La mejor nutrición para ti y tu bebé, en las etapas de gestación y lactancia.
- + Cuando llegue el momento, una menopausia natural, sana y 100% a plenitud.



SISTEMA FUXION®
PARA LA **MUJER**

PRODUCTOS CLAVE

1

Limpia y Equilibra

NUEVO

Recomendado para mujeres embarazadas



FLORA LIV

LIQUID FIBRA

RGXI

2

Regenerar

Recomendado para mujeres embarazadas



**BIOPRO+
TECT**

con

**Bioprotein+
COLOSTRUM**

3

Revitaliza

Recomendado para mujeres embarazadas



VITAENERGIA

**VITAENERGIA
XTRA T**

COMBINACION DE PRODUCTOS

Efecto X



Includes
14 LIQUID FIBRA + 28 BIOPRO+ TECT
+ 14 VITAENERGÍA
+ 14 VITAENERGÍA XTRA T



4 Potenciadores

PROBAL



Balancea tus emociones.
Equilibrio hormonal

Extracto de Soya + Aminoácidos + Achiote + Luteína + Vitaminas

- Alternativa natural para ayudar a corregir los desbalances hormonales relacionados con el síndrome pre-menstrual y la menopausia.
- Reduce los dolores pre-menstruales y los cambios de ánimo.
- Ayuda a equilibrar el ánimo y los bochornos en la etapa de menopausia.
- Ayuda a reducir inflamaciones.

COMBINACION DE PRODUCTOS

BELLAS

COMBINACIÓN

15 sticks de GHG + 15 sticks de Probal

- Mejora la producción de la "Hormona de la Juventud", para lucir siempre joven y bella por su acción regeneradora en la piel y tejidos.
- Mejor ánimo, con mayor equilibrio y salud hormonal.

La ciencia ha descubierto que alcanzar el potencial genético del ser humano depende en gran medida de la calidad de la nutrición que recibe en los primeros años de vida. Es por esto que Fuxion ha desarrollado el Sistema Kids que brinda nutrición de alta calidad para los niños:

- + Obtendrán todos los elementos que los ayudarán a tener una nutrición completa, para que se desarrollen conforme a su potencial genético, evitando los retrasos en su crecimiento.
- + Desarrollarán su máximo potencial intelectual, incrementando su rendimiento académico.
- + Fortalecerán su sistema inmunológico, construyendo una estructura ósea, órganos y tejidos saludables, disminuyendo así la exposición a enfermedades y alergias.
- + Además tendrán un adecuado ritmo de evacuaciones intestinales.

SISTEMA FUXION®

KIDS

Para que tus hijos alcancen
TODO SU POTENCIAL GENÉTICO!



PRODUCTOS CLAVE

1

Limpia y Equilibra

NUEVO

FLORA LIV

LIQUID FIBRA

2

Regenerar

BIOPRO+ TECT

con
Bioprotein+
COLOSTRUM

3

Revitaliza

VITAENERGIA



4 Potenciadores

X-KIDS

LA NUTRICIÓN DEL FUTURO HOY!



Garantiza a los niños diariamente una alimentación completa, es decir, todos aquellos nutrientes que son indispensables para su correcto desarrollo físico, funcionamiento fisiológico y rendimiento intelectual.

1. Equilibra la flora intestinal, optimizando los procesos de digestión, asimilación y regula los mecanismos depurativos del cuerpo y el ritmo de evacuaciones intestinales.
 - Bacterias probióticas y fibra prebiótica, que refuerzan la primera defensa natural del organismo contra bacterias potencialmente peligrosas.
2. Combinación de proteínas, de la más alta calidad que actúan como factores de protección de crecimiento y de regeneración celular, como sustento del crecimiento en talla, desarrollo neuronal, entre otras importantes funciones.
3. Micronutrientes (vitaminas y minerales) que contribuyen a elevar el nivel de energía y mantener la mente despierta; complementan un adecuado metabolismo, mejoran la asimilación de la proteína y la fijación de calcio y hierro.
 - Antioxidantes, que protegen al organismo de la nociva acción de los radicales libres.



Incluye:
14 FLORALIV
+ 14 BIOPROTECT
+ 14 VITAENERGIA












FuXion ofrece 7 LÍNEAS funcionales:

PRODUCTOS
CLAVE



GUÍA DE PRODUCTOS

FUXION

		 PARA FORTALECER EL SISTEMA INMUNOLÓGICO	 BAJAR DE PESO <small>Perder peso sin comprometer</small>	 ANTIEDAD	 PARA INCREMENTAR EL VIGOR MENTAL	 RENDIMIENTO DEPORTIVO E INCREMENTO MUSCULAR	 PARA LA MUJER	 KIDS
PRODUCTOS CLAVE MULTILÍNEA		EfectoX	EfectoX ^{FIT}	EfectoX	EfectoX	EfectoX ^{SPORT}	EfectoX	EfectoX
	LIMPIAR & EQUILIBRAR 	RGX1 LIQUID FIBRA FLORA LIV	RGX1 LIQUID FIBRA FLORA LIV	LIQUID FIBRA FLORA LIV	LIQUID FIBRA FLORA LIV	LIQUID FIBRA FLORA LIV	LIQUID FIBRA FLORA LIV	LIQUID FIBRA FLORA LIV
	REGENERAR 	BIOPRO+ TECT	BIOPRO+ FIT	BIOPRO+ TECT	BIOPRO+ TECT	BIOPRO+ SPORT	BIOPRO+ TECT	BIOPRO+ TECT
	REVITALIZAR 	VITA ENERGIA VITA ENERGIA XTRAT	VITA ENERGIA VITA ENERGIA XTRAT	VITA ENERGIA VITA ENERGIA XTRAT	VITA ENERGIA VITA ENERGIA XTRAT	VITA ENERGIA VITA ENERGIA XTRAT	VITA ENERGIA VITA ENERGIA XTRAT	VITA ENERGIA
 POTENCIADORES ESPECÍFICOS POR LÍNEA	GANOMAS ^{TE} GANOMAS ^{CARUCHIBO} VERAMAS	TERMO TE TE NOCARB	HGH PASSION FLX TE PROBAL	ON OFF	PRE SPORT POST SPORT	PROBAL		
COMBINACIÓN DE PRODUCTOS	HEPASAN CARDIOSAN REGULATE	5•14 REGULATE	REGENERA T PASSION POWER	ACTIVAMENTE REGULATE	REGULATE	BELLAS REGULATE	X KIDS	

*Mejor salud,
mejor calidad de vida!*

FUXION

Mejoramos tu vida!



fuxion.net

Call Center Internacional: **(511) 513 9100**

PLAN DE ACCIÓN

Expande tu Negocio



NEGOCIO

CRECER

REVOLUCION

EXITO

OPORTUNIDAD

DUPLICACION

LIBERTAD

SISTEMA

APALANCAMIENTO

LIDER  ANDES
PROFESIONAL NETWORK

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Pertenece a

Código

Nombre de mi Patrocinador

Teléfono

E-mail

R. Ejecutivo más próximo en L. de Patrocinio

Teléfono

E-mail

Máximo R. Ejecutivo en L. de patrocinio

Teléfono

E-mail

Teléfono(s) de las Oficinas de la Empresa

Ciudad País

Datos Adicionales

¡FELICITACIONES!

Al escoger al Mercadeo en Red te has mostrado a ti mismo ser un líder. Alguien quien no está conforme con la mediocridad y la rutina... alguien quien conoce que existe un camino más inteligente. Felicidades y bienvenido. Te has unido a una industria con más de 60 millones de asociados que mueven encima de US\$ 120 billones al año. Como fue predicho hace más de una década, el Mercadeo en Red ha sobresalido verdaderamente como el modelo de negocios y desarrollo personal más inteligente del presente siglo. **El propósito de esta guía es ayudarte a comenzar de la manera más rápida, sencilla y efectiva posible. Evitarás algunos de los errores más comunes y descubrirás cosas que acelerarán tu viaje al éxito en tu negocio.**

Esta guía de "Plan de Acción" está diseñada idealmente para ser desarrollada con tu patrocinador. **Esto le ayudará a entender lo que esperas alcanzar en tu negocio y proporcionarte la oportunidad de desarrollar una cercana relación de amistad y trabajo con él.**

Te invitamos a tomar tu negocio seriamente. Que no hayas invertido miles de dólares, no significa que no puedas generar grandes ingresos. Si tratas al negocio como un pasatiempo, tendrás ingresos de pasatiempo. **Trátalo como un negocio grande y serio; y tus ingresos serán iguales.**

No hables con nadie acerca de tu nuevo negocio, todavía...

El tiempo para eso vendrá pronto; luego de haber terminado tu "Plan de Acción". Tu patrocinador te apoyará con tus primeras OPs (Presentaciones de Oportunidad ProLife). Es mejor que no trates de explicar tu nuevo negocio hasta que tengas claro lo más básico. Apóyate en tu línea de patrocinio. **Por ahora, anda escribiendo los nombres de las personas con las que tú quieras compartir esta oportunidad en la lista de contactos incluida en esta guía.**

Hay algunas cosas necesarias para el éxito en Mercadeo en Red y varias otras que la gente erróneamente piensa que necesita. Veamos cuáles son...

5 cosas que **NO** necesitas para ser exitoso en el mercadeo en Red

1 Credenciales, Títulos Académicos y/o Experiencia Laboral

Miles de personas han sido exitosas en Mercadeo en Red sin el beneficio de grados, títulos o alguna experiencia laboral en particular. Específicamente, más del 50% de las personas que desarrollan este modelo de negocio, no cuentan con estudios superiores terminados. Es realmente posible, incluso común, construir una gran y exitosa organización sin contar con alguna credencial, título o experiencia laboral previa. **Podría ser casi desfavorable dar a conocer que cuentas con alguno de ellos, ya que las personas podrían interpretar que es algo ventajoso para el negocio.** Si tú o tu patrocinador cuentan con un grado, título o experiencia; excelente. Pero no es necesario para tener éxito en Mercadeo en Red.

2

Aprobación

De nadie, excepto de ti mismo. Incluso tu pareja o tus padres podrían no aprobar tu negocio de Mercadeo en Red. **Existen miles de personas quienes han construido redes prósperas sin el apoyo o aprobación de su pareja o padres.** Es común incluso algunos podrían sentirse hasta en la obligación de contarte historias aterradoras de gente a la que "esto no le funcionó". Es mejor dar a esas "almas bien intencionadas" una gran sonrisa, agradecerles por la información y salir corriendo lo más pronto posible.

3

Amigos y familia en tu organización

Por favor, no lo malinterpretes. Contar con familiares y amigos como parte de tu equipo, ¡es excelente! Existen familias con 3 generaciones en el negocio y es un hermoso privilegio ser testigo de algo así. **Pero algunas veces no puedes ser "profeta en tu tierra".** Uno de los más difíciles hechos a encarar en el negocio es que no todos están listos para tomar la oportunidad. **No te sorprendas al encontrar que algunos de tus amigos cercanos y familiares no compartan tu visión de negocios.** Incluso algunos podrían sentirse hasta en la obligación de contarte historias aterradoras de gente a la que "esto no le funcionó". Es mejor dar una sonrisa a esas "almas bien intencionadas", agradecerles por la información y salir corriendo lo más pronto posible. Es por este motivo que recomendamos un enfoque diferente en nuestro sistema. Dentro de todo, el Mercadeo en Red cuenta con varios casos de individuos quienes han construido redes de miles sin haber logrado enrolar a los miembros de su familia o mejores amigos. **Ahora, aclaremos algo muy importante, si has entendido realmente el verdadero potencial de este negocio, las primeras personas a las que querrás extenderles esta oportunidad serán tus seres queridos y cercanos, tal como lo hace todo empresario profesional de la industria.**

4

Consejos baratos

Frecuentemente cuando un nuevo socio se une al Mercadeo en Red recibe todo tipo de "consejos bien intencionados" de amigos quienes nunca han construido un negocio en red. Si quieres aprender cómo volar aviones, debes buscar consejos de un piloto experto. **Busca en tu línea de patrocinio y encuentra a quienes hayan construido una organización exitosa; ellos son personas de quienes querrás recibir consejos. Y sobre todo, sigue el Sistema.** El resto son simples opiniones.

5

Perfección

La compañía, producto o plan de compensación perfectos aún no han sido inventados. Por naturaleza, todo debe evolucionar. Debes observar el cuadro completo. Si los beneficios superan las limitantes, ¡comienza ya! No cometas el error de muchos novatos al pensar que necesitas haber probado cada producto, haber leído toda la literatura y haber entendido completamente el plan de compensación antes de iniciar. **Lo importante es comenzar y aprender sobre la marcha.**

Teniendo claro esto...

Tres cosas que **SÍ** necesitas para ser exitoso en el Mercadeo en Red

1 Disposición

La disposición de perseguir tus sueños y alcanzar libertad total de tiempo y dinero para siempre. **Si realmente entiendes este negocio y tienes un verdadero deseo de ayudarte a ti mismo y a otros, llevas ya el 90% del recorrido.** La mayoría de personas están conformes con su situación tal como está. Son las personas que aspiran por algo mejor las que generalmente lo obtienen.

2 Actitud

No imaginas cuántas veces han surgido nuevos socios que han construido una red de veinte o treinta personas en tan sólo su primer mes. Ellos no hacen esto con habilidad, conocimiento o técnica; lo hacen a fuerza de pura e inquebrantable actitud. **Enfoca esta aventura con la emoción que merece. No lo "intentas"; entra a ganar, sé decidido y sobre todas las cosas, ¡ENTUSIÁSMATE!**

3 Acción

El mejor plan es tomar acción. ¡Tienes que comenzar ya! ¿Cometerás errores? ¡Por supuesto que sí! Sin embargo, no somos neurocirujanos; nadie va a morir si te equivocas. Los errores son parte del proceso de aprendizaje y te fortalecen para el largo plazo. Este material y tu línea de patrocinio se asegurarán de que no cometas errores graves que le hagan daño a tu negocio, así que relájate y no tengas miedo de seguir adelante. Ahora, **¡Pongámosle acción!**

¡HAZLO AHORA!
si no lo has hecho aún!

Asegúrate de completar estos puntos importantes antes de continuar con tu Plan de Acción

○ Asegura tu posición

Esto puede ser hecho normalmente vía web o llenando un formulario físico de membrecía y entregándoselo a tu patrocinador. Al menos debes tener un código de afiliado. Esto significa que has bloqueado y asegurado una posición en la genealogía de la organización.

○ Activa tu posición

Activa tu posición comprando productos con tu código para poder registrar comisiones a tu nombre. Jamás permitas que se desactive tu posición. Para mantener activa tu posición necesitas al menos 20 puntos cada 2 semanas. A mayor puntaje, mejores beneficios. El mínimo ideal son 60 puntos cada 2 semanas.

○ Inscríbete al auto envío con la opción ACTIVO PERMANENTE

ProLife BioTech cuenta con un sistema automático de reposición y servicio de débito automático, inscríbete a él. Esto asegurará que nunca te falten productos y que tu posición esté siempre activa y califiques a los bonos que tu equipo y tú puedan generar.

○ Programa tu "Plan de Acción" con tu patrocinador

Idealmente, esto debe tener lugar dentro de las primeras 24 a 48 horas de haber sido patrocinado en el negocio. Agenda un par de horas para esta reunión y desarrolla con él los puntos clave de esta guía.

○ Compra una agenda de trabajo o cuaderno de citas

Llévala a tu reunión de "Plan de Acción" y tenla siempre contigo. Esto asegurará que lleves orden en tus compromisos y tengas control sobre tu negocio.

○ Comienza tú lista de Contactos

Recuerda no hablar con nadie acerca de tu negocio todavía. Hazlo tan sólo después de haber terminado tu "Plan de Acción". Por ahora, comienza escribiendo los nombres de las personas que venga a tu mente en la plantilla designada dentro de esta guía.

○ Revisa la información, herramientas y materiales que hayas recibido de parte de la empresa y/o de tu patrocinador.

EMPIEZA TU ENTRENAMIENTO

10

ACCIONES PARA EL ÉXITO

1. **Establece tus metas y comprométete.**
2. **Arma tu agenda de trabajo.**
3. **Aprende los procedimientos básicos de la compañía.**
4. **Conoce tus productos.**
5. **Conviértete en estudiante del Mercadeo en Red.**
6. **Invierte en tus herramientas para el desarrollo del negocio.**
7. **Modela los principios fundamentales de un empresario profesional de la industria.**
8. **Completa tu lista de contactos.**
9. **Expón al menos a 70 personas a la oportunidad a través de alguno de los recursos del sistema.**
10. **Agenda tus primeras OPs (Presentaciones de Oportunidad).**

1 Establece tus metas y comprométete

Debes decidir qué quieres hacer con tu negocio ProLife. ¿Estás interesado sólo en recuperar lo que inviertes en tus productos? ¿Está buscando hacer un dinero extra para cubrir algún gasto específico? ¿O quieres desarrollar completa seguridad y libertad financiera? **Para lograr tus metas, primero debes determinar cuáles son y luego establecer un plan. ¡Escríbelas!**

Las metas son sueños con una fecha límite. También querrás asegurarte de que sean específicas y medibles. **Las personas pueden alcanzar total libertad financiera con ProLife BioTech en un plazo de 2 a 4 años; de 7 a 10 horas por semana, siguiendo el sistema de trabajo y duplicación.**

Construye un plan de sueños. (En caso de que tu pareja no se involucre activamente en el negocio, es bueno de todas formas que participe en el planteamiento de sueños y metas.) Despierta esos anhelos y deseos que solías tener; pero que probablemente olvidaste o renunciaste con el paso del tiempo. **Es importante que identifiques tu “fuego interior”, porque él te mantendrá enfocado y motivado durante la primera etapa de tu carrera como Empresario ProLife.** Luego, llena la Carta de Metas incluida en esta guía.

El éxito no viene de un día para otro; requiere trabajo. **Haz un compromiso de al menos un (1) año con tu negocio trabajándolo profesionalmente de 7 a 10 horas a la semana.** Acepta el hecho de que hay un proceso que recorrer. Al igual que cualquier otra profesión, el Mercadeo en Red requiere aprendizaje. No hacen falta años y miles de dólares, pero sí es necesario que aprendas cosas nuevas. Por supuesto, **ganarás dinero mientras aprendes**, pero sigue siendo una buena idea que consideres tu primer año como una experiencia de aprendizaje. **Para asegurar el cumplimiento de tus metas, firma el Formulario de Compromiso incluido en esta guía.**

CARTA DE METAS

Para ser efectivo, tus metas tienen que ser específicas, medibles y puestas por escrito. Toma unos pocos minutos para escribir lo que tú quisieras lograr. Probablemente desees buscar el consejo de tu patrocinador o algún Empresario relevante en tu línea de patrocinio para esta tarea.

Alcanzaré el rango de "Ejecutivo" en semana(s). (US\$ 75.00 + imp. aprox.)

La razón por la que comencé mi negocio ProLife es:

Al final del sexto mes, estaré ganando S/. al mes.

El resultado que busco con los productos es:

En 2 a 4 años me veo:

FORMULARIO DE COMPROMISO

Yo , hago los siguientes compromisos con mi patrocinador y conmigo mismo(a), con el fin de construir una exitosa organización y garantizar así mis metas.

Haré lo siguiente:

- Dedicaré de 7 a 10 horas a la semana a mi negocio.
- Dedicaré un tiempo diario para crecimiento y desarrollo personal; y
- Consideraré mi primer año como experiencia de aprendizaje.

Voy a construir mi negocio por lo menos durante un año y luego lo evaluaré coherentemente. Reconozco que las personas que patrocine son mi responsabilidad. Mi principal deber es ser exitoso y luego duplicar ese éxito con mi organización. Fielmente seguiré el sistema para que mis esfuerzos puedan ser duplicados.

Firma:

Fecha:

Testigo:

Fecha:

2 Arma tu agenda de trabajo

Este es un negocio de **establecer citas y cumplir tu palabra**. Para construir efectivamente, debes planear tu trabajo y programar tu tiempo de la mejor manera posible. Probablemente ya estás usando las veinticuatro horas de cada día. Para cambiar tus resultados debes cambiar la forma en que utilizas esas veinticuatro horas. **Necesitas encontrar de siete a diez horas a la semana exclusivas para la construcción de tu negocio.**

Trabaja estrechamente con tu patrocinador para determinar la forma de programar tus horas durante las primeras semanas de tu negocio. **Entérate de las fechas de todos los eventos importantes para las próximas semanas y programa tu trabajo y otras obligaciones en torno a ellas.** Además, entérate de las fechas de las convenciones anuales y conferencias regionales. Estos son los eventos más importantes y fundamentales para tu éxito y querrás asegurarte de estar en ellos. Si puedes reservar el cupo por anticipado, ¡Hazlo de inmediato!

LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO

3 Aprende los procedimientos básicos de la compañía

Para ser independiente y construir tu negocio proactivamente, debes ser capaz de operar sin la ayuda de tu patrocinador en asuntos menores del día a día tan pronto como te sea posible. Esto significa aprender algunos procedimientos básicos de la compañía de inmediato. Temas como:

- Llenado y entrega de los formularios de un nuevo empresario y orden de productos.
- Procedimientos y requisitos para el cobro de comisiones.
- Pasos para el registro en la web de la empresa; entre otros.

Dedica un tiempo de tranquilidad para leer las políticas y procedimientos de la empresa. Aprende a qué secciones ir para asuntos específicos y familiarízate con la información. También puedes recurrir al área de Soporte al Empresario ProLife para que te den la orientación debida.

4 Conoce tus productos

Para poder enrolar a otras personas en tu negocio, ya sea como clientes o como socios de tu organización, es fundamental que conozcas los beneficios y usos de tus productos. **Lee la información correspondiente y aprovecha los recursos como DVD, catálogos, páginas web y los testimonios de otras personas que ya hayan experimentado los productos.** Pide a tu patrocinador que te oriente sobre donde conseguir esta información. Conocer los productos no significa ser experto en sus características y haber probado cada uno de ellos antes de poder iniciar el negocio. **Simplemente significa conocer sus beneficios y estar convencido de su efectividad y resultados.** Lo más importante es apoyarte en los recursos existentes.

5

Conviértete en estudiante del Mercadeo en Red

Para desarrollarte de una manera profesional en tu negocio, es clave entender y conocer los fundamentos de esta billonaria industria. Esto te dará solidez a corto y largo plazo en tus resultados. **Mientras más pronto te eduques en el tema, mejor será tu convicción y se verá reflejada en tu actitud frente a tus invitados.** Consulta con tu línea de patrocinio las mejores fuentes y recursos de información como libros, videos, audios y mentores para aprender sobre esta revolucionaria y dinámica industria.

6

Invierte en tus herramientas para el desarrollo de tu negocio.

Consulta con tu patrocinador para ver que herramientas necesitas para empezar correctamente. Contamos con un sistema específico que utiliza ciertas herramientas. Las herramientas básicas que deberías considerar son:

1. Herramienta de Pre-Contacto. (Mínimo 3 unidades)
2. Tarjetas de presentación personal profesionales con enlace de Pre-Contacto.
3. DVD de OP. (Mínimo 3 unidades)
4. Herramientas de Involucramiento. (Mínimo 3 juegos)
5. Formularios de nuevo representante y de cliente preferente.
6. Agenda de Trabajo o Cuaderno de Citas.
7. Cuaderno de Capacitaciones.

“Un Empresario sin herramientas es como un jinete sin caballo”

7

Modela los principios fundamentales de un Empresario Profesional de la Industria.

Existen 9 principios fundamentales que todo Empresario Profesional practica. Para ser un profesional y establecerte como un ejemplo que otros puedan seguir, debes modelarlos en todo momento.

Modelar los 9 principios fundamentales significa que has hecho y honrado un compromiso de **"enfocarte en los fundamentos"**. **Para desarrollar tu negocio, debes identificar y trabajar de cerca con la gente de tu organización que esté dispuesta a hacer este mismo compromiso.** Demos un vistazo a estos principios fundamentales:



Sé un testimonio vivo de tus productos y mantente activo siempre

"Enfocarte en los fundamentos" significa que jamás comprarás el producto de la competencia por ningún motivo; independientemente de las ofertas, conveniencia o cualquier otra razón. Esto saca dinero de tu negocio y lo coloca en el de otro. Este tipo de práctica te pondrá fuera del negocio rápidamente. Un Empresario ProLife nunca permite que su negocio se desactive bajo ninguna circunstancia. Esto significa que consume los productos consistentemente y en los periodos señalados en el plan de compensación. **Debes mantenerte activo siempre utilizando todos los productos de tu empresa que apliquen a ti. Así hablarás con evidencia y entusiasmo acerca de ellos.**

 **Desarrolla una cartera de clientes**

Tu negocio depende del volumen grupal producido por tu organización. Una gran parte de ese volumen vendrá de lo que tus socios compren para su consumo personal. Pero hay muchas otras personas que consumirán tus productos sin estar interesadas en construir un negocio en este momento. Estas personas se convertirán en tu cartera de clientes.

Desarrollar una cartera de clientes es clave porque genera ingresos al por menor, un ingreso constante gracias a tus clientes regulares y te ayuda a conseguir el volumen necesario que te califique a otros bonos e incentivos. **Es una buena meta inicial desarrollar una cartera de diez clientes.**

 **NOTA**

No trates de vender los productos de primera y luego intentes colar el negocio por la puerta falsa. Presenta toda la oportunidad y deja que tu invitado decida. **Consigue tus clientes de las personas que decidan no participar en el negocio.**

 **Comprométete con un número de personas a las que expondrás a tu negocio y hazlo**

Al igual que todos los negocios, el Mercadeo en Red requiere medidas de acción consistentes. Una de las más importantes, es exponer personas a tu negocio regularmente. No puedes controlar quienes se unirán, pero puedes controlar el número de personas que expondrás a ver la oportunidad. **Haz un compromiso; puede ser algo así como exponer 2 ó 5 personas al día a tu oportunidad por 5 días a la semana.**

Esto no significa que vas a hacer todas esas OPs. Exponer tu negocio podría ser prospectar vía correo electrónico o llamada telefónica; que ciertas personas revisen la Herramienta de Pre-Contacto o prestar un material de información. Simplemente es determinar quiénes tienen un interés real y con ellos programarás tus OPs.

No te engañes pensando que tu negocio está creciendo con trabajo activo (Leer libros, ir a entrenamientos, escuchar audios, etc.). Estas cosas son importantes, pero son acciones complementarias a la actividad real, que es exponer a personas a la oportunidad. Es decir, trabajo productivo.

 **Asiste a todo – Promueve todo**

Toda compañía que ha logrado una curva de crecimiento exponencial y ha mantenido un volumen sustancial, lo ha hecho con eventos en vivo. Incluso con video-teléfonos, internet y tecnología desarrollándose a un ritmo sorprendente, dudamos que esto llegue a cambiar en un corto plazo; si es que acaso llega a cambiar.

Ya sabemos que asistir a reuniones toma más trabajo que estar sentado en casa con tus pantuflas trabajando en internet. Pero la energía, magia y prueba social que ofrece un evento en vivo no se pueden generar en ningún otro lugar. Los eventos son el pegamento que mantiene tu negocio unido. Asistir a ellos ayuda a crecer tu negocio, te da entrenamiento crucial y te mantiene enfocado. **Un indicador principal en tu negocio es el número de empresarios de tu organización que asiste a los eventos. Si tú no asistes, probablemente ellos tampoco lo harán.**

Si alguna vez te preguntan si asistirás a algún evento, tu respuesta debería ser: **“No me preguntes si voy, pregúntame con cuántos voy”**.

Habrán otros eventos, tales como convenciones y conferencias de gran escala, los cuáles se celebran anualmente. Estos son eventos importantes, donde adquirirás visión y compromiso, cruciales para tus resultados. Querrás programar días libres alrededor de esas fechas para que nunca te los pierdas.

Invierte un tiempo diario en tu desarrollo y crecimiento personal

Si existe una verdad, es esta: **tu negocio crecerá tan rápido como tú crezcas**. Inicialmente, necesitarás habilidades de enrolamiento y de enseñanza. Más adelante, necesitarás habilidades de administración de tiempo y planeamiento. En última instancia, sin embargo, necesitarás liderazgo, comunicación y habilidades de empoderamiento. **Para desarrollar a otros, primero debes desarrollarte a ti mismo**.

Podrías meditar, hacer ejercicio, escuchar audios que te inspiren o leer cualquier cosa que te ayude a hacer crecer tu mente, cuerpo y alma. Separa un tiempo para esto y hazlo consistentemente. **Invierte en entrenamientos, audios, libros y videos que te ayuden a desarrollarte**. Mantén audios en tu auto para que los puedas escuchar o consigue un reproductor de audio portátil y úsalo en todo momento; especialmente en tiempos de espera y traslado. Además, no termines el día viendo las noticias antes de dormir. Asegúrate de que la última información que recibas antes de dormir sea algo positivo. **Pídele a tu patrocinador o línea de patrocinio que te oriente en cuáles son las mejores fuentes para este propósito**.

Déjate enseñar

Si quieres construir tu negocio en la manera más rápida posible, debes ser buen alumno y estar dispuesto a ser aconsejado. Encontrarás que el Mercadeo en Red es diferente a los negocios tradicionales. Las cosas que funcionan muy bien en las ventas, por ejemplo, simplemente no son duplicables en el Mercadeo en Red. Tu línea de patrocinio ha aprendido un sistema y las estrategias que funcionan mejor en tu negocio. Ellos trabajarán contigo y te enseñarán todo lo que saben sin cobrarte un centavo. **Tu línea de patrocinio es heredera de toda la experiencia de muchas generaciones de Empresarios Profesionales experimentados. Aprende de ellos**.

Practica la edificación

Un Empresario ProLife aprende que debe edificar a su línea de patrocinio. Por edificar queremos decir “construir”. Señala las cualidades y los logros de tus patrocinadores, esto hace que ellos sean más eficaces cuando te apoyan con tus invitados y tus socios; así le prestarán la adecuada atención.

Muchas veces te resultará difícil ser “profeta en tu tierra”. A veces tus amigos y familiares no estarán preparados para aceptar que un poderoso concepto de negocio pueda venir de alguien sin experiencia en el tema. **Edificando a tu línea de patrocinio y llevando tus invitados ante ellos, podrás contar con el apoyo para sostenerte hasta que desarrolles algunos resultados iniciales y credibilidad. Así mismo, edifica a tu equipo, tu empresa, tus productos y la profesión entera**.

 **Sé responsable**

El Mercadeo en Red es un negocio de relaciones; y las relaciones operan en base a la confianza. Para ganar y mantener esa confianza, debes ser responsable. **La responsabilidad también significa que cuando nos comprometemos a trabajar con alguien, cumplimos; y cuando nos comprometemos a asistir a un evento, estamos allí - puntuales.**

Responsabilidad significa que nunca tomamos el invitado de alguien más para firmarlo en nuestra organización o intentamos jalar empresarios de otra línea. Tú crearás la cultura de tu organización. Haz siempre lo correcto. Aparecerán situaciones en las que entrarás en conflicto y no estará claro que hacer. Puede ser que alguien de otra línea se te acerque y te diga que quiere pasarse contigo o posiblemente el invitado de otro se incline por ti. Al final del día, no es tan difícil saber qué es lo correcto. **Di la verdad, edifica a los demás, no sobre vendas, respeta los invitados de otros y sé una persona digna de seguir y modelar, tanto en el negocio como en lo personal.**

 **Sigue el Sistema**

Los Empresarios Profesionales comprenden que los "llaneros solitarios" pueden tener éxito; inicialmente. Pero no tendrán éxito a largo plazo. Para tener ingresos residuales y libertad financiera, debes seguir paso a paso un sistema duplicable. Esto significa que todos en tu organización utilizan el mismo método y herramientas de prospección, los mismos materiales, emplean los mismos procedimientos de entrenamiento y siguen una misma OP estandarizada. Así, eres completamente duplicable. Independientemente de su experiencia laboral, educación o talentos, pueden desarrollar el negocio exactamente de la misma manera que tú lo haces.

Tú línea de patrocinio ha aprendido lo que funciona de forma duplicable y lo que no. Sigue el sistema y tendrás como recurso a tu disposición toda una línea de patrocinio apoyándote. Si cambias el sistema, pierdes los beneficios de tener todos estos recursos a tu disposición. ¡Siempre sigue el sistema!

¡ENFOCATE EN LOS FUNDAMENTOS!

Estos nueve principios fundamentales son los que separan a los Empresarios exitosos de las personas que abandonan y nunca alcanzan un éxito sostenido en el negocio. Practicar estos principios es cuestión de decisión. Debes practicarlos todos si realmente estás interesado en construir una red donde otros puedan alcanzar el mismo éxito que tú.

Como Empresario Profesional de la Industria, comprometido y que empodera a otros, tienes la responsabilidad de enfocarte en los fundamentos y crear la adecuada cultura en tu organización.

8

Completa tu lista de por lo menos 200 contactos

Este es uno de los pasos más importantes. No lo saltes ni tampoco lo dejes a la mitad. Simplemente comienza a escribir los nombres de todos los que conoces. No intentes prejuizar: "Bueno, él ya hace un montón de dinero"; "No va a estar interesado"; "Ella no se vería en esto"; "Él no tiene dinero" etc. Un error como este te puede costar muchísimo dinero a lo largo del camino. La actitud es clave en este negocio y uno de los elementos más influyentes en ella es tu lista. **Una lista grande te da una actitud ganadora. Una lista pequeña, baja tu nivel de actitud.**

De cada 100 nombres saldrán en promedio, 3 o 4 personas que lleguen a las posiciones de mayor ganancia en el plan de compensación; 6 a 8 posiciones de rango medio y unos 20 distribuidores de tiempo parcial acompañado de personas que sólo querrán usar el producto como consumidores. Tú no sabes quién es quién y rara vez es quien creemos que es inicialmente.

Comienza con la lista de ayuda memoria. Luego mira en las tarjetas de negocio que has recopilado a lo largo del tiempo. Revisa tu libreta de teléfonos y direcciones, correos electrónicos, redes sociales o chats por internet, listas de matrimonio, festividades y eventos importantes. Por último, hojea las páginas amarillas y revisa las profesiones y ocupaciones como un recordatorio. **No cometes el clásico error de pensar en 5 o 6 personas que creas que van a estar interesadas y quedarte allí. Seguramente te decepcionarás.**

Asegúrate de obtener por lo menos 200 nombres, de esta manera haremos que ellas mismas se puedan colocar en la categoría correcta. **Nunca prejuzques a un contacto.** Es imposible saber quién está buscando una oportunidad. Muchas veces la gente con altos ingresos o trabajos de "status" son los más disconformes e insatisfechos.

Por último, si verdaderamente quieres alcanzar los rangos más altos, **es importante que tu lista crezca todos los días.** Normalmente conocemos nuevas personas a diario, la diferencia es que ahora pasarán a formar parte de tu lista. Hoy en día se pueden hacer muchos amigos a través de internet en redes sociales, foros, blogs, salas de chat, etc.

Es muy importante no abordar a las personas pensando en presentarles el negocio o los productos. Debes buscar únicamente hacer nuevos amigos. Algunos lugares interesantes para hacer nuevos amigos son también los centros culturales o espirituales, clubes de lectura, centros educativos, institutos de idiomas, seminarios, clubes de deportes u otros. Ten siempre presente el siguiente lema: **"Dos personas al día, traen libertad a mi vida"**

9

Expón al menos a 70 personas a la oportunidad a través de alguno de los recursos del sistema dentro de tus primeras 2, 3, máximo 4 semanas.

Aquí es cuando tu planeamiento termina y comienza realmente la construcción de tu negocio. **Ahora, empezarás a descubrir quién es tan sólo un sujeto y quién es realmente un prospecto para tu negocio.** Una pregunta de calificación y la Herramienta de Pre-Contacto te ayudarán en este propósito.

La Herramienta de Pre-Contacto es un recurso del sistema que está diseñado para mostrar a tus contactos un marco general inicial. Esta información presenta los beneficios del negocio y ayuda a tus contactos a determinar si nuestra oportunidad es algo que podría beneficiarles.

Recuerda que nuestro negocio es de Mercadeo en Red y el mercadeo no busca convencer a nadie, sino encontrar a aquellos que buscan lo que nosotros tenemos para ofrecer.

He aquí como Funciona:

En tu lista de contactos encontrarás dos (2) grupos. **El primero es aquel grupo conformado por aquellas personas a las cuales frecuentas regularmente y con quienes mantienes una relación cercana.**

Por lo general en este grupo se encuentra la mayoría de tus familiares y amigos más íntimos; y tal como mencionamos en un inicio, si has comprendido los grandes beneficios que ofrece esta oportunidad, querrás iniciar por este grupo. **A ellos los invitarás a una OP en tu casa, sin necesidad de que hayan revisado la Herramienta de Pre-Contacto.**

Encontrarás que por lo regular estas personas ya conocen tu casa o es natural que los invites a ella. Para este formato de presentación necesitarás el DVD de Presentación de Oportunidad y la presencia de tu patrocinador o alguien en tu línea de patrocinio para que te apoye.

La estrategia para invitar a este grupo es hacerlo a través de una corta llamada telefónica con urgencia y que la invitación siempre sea referente a la revisión de un material o para que conozcan a una persona con experiencia en el nuevo negocio que acabas de iniciar. Veamos un ejemplo:

"Hola Carlos, te hablo rápido porque ando corto de tiempo, pero no quería dejar de llamarte. Estoy iniciando un negocio con muy buena proyección y voy a tener una reunión en mi casa con un par de personas clave y de confianza para revisar una información y presentarles a mi socio, quien ya tiene experiencia en el tema. Cuento contigo, ¿verdad?"

No te dejes arrastrar por sus preguntas. **Si preguntan en qué consiste, recálcales que hay un material que necesitan ver o alguien con experiencia que necesitan conocer.** Explícales que recién estás involucrándote y que en la reunión podrán absolver cualquier duda.

El segundo grupo lo conforma el resto de tu lista, a los cuales contactarás utilizando la Herramienta de Pre-Contacto. Da prioridad a los más ambiciosos, productivos y exitosos. Estas son personas a las que querrás contactar enseguida. El primer paso es una pregunta de calificación para determinar si ellos están "buscando". Preguntas como:

"¿Alguna vez has pensado en iniciar tu propio negocio?"

"¿Cuentas ya con otra fuente de dinero?"

"¿Has pensado alguna vez en tener un segundo ingreso?"

Cada vez que obtengas una respuesta positiva, déjales saber que tienes una oportunidad que podría interesarles. Ofrece darles algo de información para que determinen si es algo que les interesaría desarrollar y **dales la Herramienta de Pre-Contacto.**

Las personas que al parecer están satisfechas con sus trabajos o ingresos, posiblemente no se conviertan en constructores del negocio por el momento. **Recuerda, estamos buscando a quienes están buscando. Si no están buscando, omite la Herramienta de Pre-Contacto y ve si estarían interesados en convertirse en clientes preferentes de tus productos.**

Haz seguimiento a tus prospectos dentro de las 48 horas, tal como prometiste.

Simplemente pregunta: "¿Revisaste la información?". Si **NO** lo hizo, hazle saber lo importante y urgente que es que lo haga. Si **SÍ** lo hizo, pregunta algo como: "¿La captaste?, ¿Viste una oportunidad?". Su respuesta caerá en una de tres posibles categorías:

Nota

Tendrás mayor aceptación a revisar la Herramienta de Pre-Contacto y una mejor respuesta si la distribuyes con un sentido de urgencia. La clave está en la pregunta condicional: "**Si te la presto ahora, ¿para cuándo la habrás revisado de seguro?**" Si alguien te dice que no podrá revisar la información por los próximos 3 días, hazles saber que se la alcanzarás luego y que prestarás la herramienta a otros por el momento. Y no sólo lo digas, ¡hazlo!

- ◆ "Esto se ve muy interesante, pero no creo que sea para mi..." Estas personas simplemente no captaron la visión. **No trates de convencerlos o de presionarlos. Recuerda, estamos buscando personas que están buscando.** Acepta que puede ser que no estén listos para el negocio por ahora y **ve si ellos estarían interesados en consumir los productos.**
- ◆ "¡Ese es uno de esos negocios de dinero rápido! ¡Eso no funciona! Bla... Bla... Bla...". Estas son lamentablemente personas desinformadas o que tienen un fuerte prejuicio. Podrías discutir y tratar de aclarar la información, pero no lo recomendamos. Con esto sabrás que ni siquiera se dignaron en revisar la información de Pre-Contacto, ya que allí se presentan los hechos y la legitimidad de la industria. **Es mejor no discutir con ellas, recupera tu Herramienta de Pre-Contacto y aléjate tan pronto como te sea posible.**
- ◆ "¡Ya lo revisé y está interesante! ¿Cómo se llama la empresa? ¿Cuáles son los productos? ¿Cuál es el siguiente paso?" Esta es la persona que estás buscando. Está intrigado por las posibilidades, pero necesita más información. **Esta es tu señal para moverte al segundo paso,** que puede ser invitarla a una OP en tu casa, prestarle la OP en DVD ó darle el enlace de OP por internet.

Determinar quiénes son verdaderamente prospectos y prevenir perder tiempo con los sujetos, es la principal razón que existe para la Herramienta de Pre-Contacto y los recursos del sistema.

10

Agenda tus primeras OPs

Tu patrocinador o línea de patrocinio te apoyarán en tus primeras OPs en casa. **Programa de tres (3) a cuatro (4) OPs en tu casa para tus dos (2) primeras semanas de trabajo con tu patrocinador y colócalas en tu agenda.** También pueden ayudarte eventualmente en presentaciones 2-a-1 para casos muy específicos. Por ejemplo **otra persona con experiencia y resultados en Mercadeo en Red o un "Pez Gordo"**. Es clave que edifiques y aproveches la credibilidad y resultados de tu línea de patrocinio en tus primeras OPs.

Siguiendo estas 10 acciones, podrás duplicar este sistema con tu gente y estarás construyendo una organización segura con el potencial de tener un ingreso residual importante.

Nota

Ten presente que las únicas veces que una OP saldrá de tu boca, será eventualmente como orador en una OP en Hotel u otro evento mayor; llegado el momento oportuno. Jamás dictes una OP para tus propios invitados; así creas estar en la capacidad de hacerlo. **No es duplicable.**

Ayuda Memoria

QUIÉN ESTÁ RELACIONADO A TI... QUIÉN ES TU...

Padres
Abuelos
Hermanas
Hermanos
Tías
Tíos
Primos
Sobrinos
Amigos de Colegio, Universidad
o Instituto
Compañeros de trabajo

QUIÉN

fue un asistente
solían ser tus maestros /
profesores
es tu antiguo jefe
arregla tu TV
fue contigo a la playa
es dueño de un restaurante
es el Presidente del club
está en la Cámara de Comercio
va a la iglesia contigo
ve eventos deportivos contigo
hace deporte contigo
es un policía
está en el ejército
trabaja en el club de vídeo /
internet
es un actor
trabaja en seguridad

dentista
Ministro / Rabino / Sacerdote/
Guía espiritual
florista
abogado
agente de seguros
contador
farmacéutico
veterinario
camarero(a) favorito(a)
quiropráctico
carnicero
panadero
funcionario del banco
oculista
agente de viajes
estilista
fotógrafo
arquitecto
mecánico
arrendador

QUIÉN...

vive al lado
vive por tu cuadra
vive cruzando la calle
vive en el piso de arriba / abajo
enseña a tus hijos
es tu padrino
es tu madrina

A QUIÉN CONOCES QUE...

se llamen Juan o Carlos
acaba de dejar de fumar
acaba de dejar de tomar
se acaba de mudar
conociste viajando
viaja mucho
trabaja en la radio / TV
se llame Claudia o María
necesite dinero extra
esté en el gimnasio
acaba de bajar de peso

QUIÉN TE VENDIÓ TU...

casa / departamento
computadora
auto
anillos de boda
celular
curso de estudio

TAMBIÉN...

listas de tarjetas festivas, tu libreta de direcciones, tu lista de emails, chats, redes sociales y todas las tarjetas de negocio que hayas recogidos. Si encuentras el nombre de alguien ponlo en tu lista.

Usa las Páginas Amarillas y recorre las profesiones de la "A" a la "Z" para refrescar tu memoria.

GUÍA PARA UNA REUNIÓN EN CASA EFECTIVA

Antes De La Reunión En Casa

- Las personas que debes invitar son amigos íntimos y/o familiares cercanos; gente de tu confianza, que muy probablemente ya conozcan tu casa o es natural para ellos que los invites y que no les tome más de 45 minutos llegar. La invitación debe ser natural, pero con URGENCIA.
- Para que la reunión sea efectiva, debes tener al menos 7 a 10 personas confirmadas (confírmalos 1 día antes). Recuerda, necesitas aprovechar el apoyo y la experiencia de tu patrocinador o línea ascendente. ¡Invita primero a los mejores!
- Asegúrate de contar con el kit de herramientas completo. Sin las herramientas de involucramiento, estás perdiendo tu tiempo y el de la persona que te apoyará.
- No acomodes ni muevas tus muebles. Es importante que tus invitados vean tu casa como siempre. Incluso es favorable que te vean moverlos al ir llegando el resto de invitados. A un nivel subconsciente significará para ellos que vino más gente de la que esperabas. Enfócate en los presentes y nunca en los ausentes.
- Recibe a tus invitados con la TV prendida y el DVD con la música de la presentación para crear un buen ambiente. Colócalos al extremo opuesto de la puerta, para que los que lleguen tarde no interrumpen. ¡Inicia puntual! Esto demuestra respeto y seriedad.
- No niños, ni mascotas. Coordina en casa para que no interrumpen la reunión.
- Nada de bocaditos, ni licor. Mantenlo simple.
- Celulares en vibrador o apagados antes de comenzar la reunión y asegúrate de desconectar tu teléfono fijo y dejar indicado que si alguien llama durante la reunión, le devolverás la llamada.

Durante La Presentación:

- Edifica a la persona que te apoyará en la reunión. Ejemplo: "Les presento a ____ . Él / Ella tiene más tiempo en la empresa y experiencia en el negocio, está ayudando a varias personas a ganar dinero, a mi también me está ayudando; y hoy está acá para mostrarnos cómo ganar dinero con este negocio. Así que por favor présteme mucha atención, ya que se ha tomado una hora de su tiempo para apoyarnos."
- Tú eres el más atento y entre TODOS generamos la energía positiva, ¡diviértete!
- Jamás se te ocurra levantarte o contestar el teléfono durante la reunión. Muestra respeto.
- No interrumpas la reunión, a menos que quién te apoya te pida que participes.
- Al pasar los videos, el volumen alto del TV es importante para mantener el enfoque en la información y opacar cualquier distracción que pudiese ocurrir durante la presentación.

Al Final De La Presentación:

- Invítales un producto de efecto instantáneo para degustar el sabor.
- Deja la música del DVD corriendo al final de la presentación, para que entre los invitados no se escuchen los unos a los otros y evitar silencios incómodos.
- Define rápidamente quiénes son tipo 1,2 ó 3. Entrégales a TODOS catálogo resumen y ficha de afiliación para que puedan revisar que productos les gusta más y los que estén listos, puedan ir llenando sus datos.
- No te extiendas. Facilita información. Si hablas más, ganas menos. NO convencemos a nadie, NO rogamos a nadie y NO esperamos a nadie. ¡Sé concreto!
- Entrégale material de involucramiento a las personas tipo 2 y tipo 3, para que te la devuelvan en máximo 24 o 48 horas y genera una siguiente reunión en máximo (ya sea para cambiarle de material, llevarlo a algún evento, presentarle alguien del equipo ó afiliarlo).

Si Las Personas No Pudieran Llegar A La Reunión...

Llámalos al día siguiente y pregúntales si están interesados aún. De ser así, re-agéndalos a tu siguiente reunión o filtralos aplicando la FILOSOFÍA CONDICIONAL a través de las siguientes 4 preguntas:

- ¿Si te envío una información, la revisas?
- No te debería tomar más de 20 minutos ... Si te la paso en este momento, ¿para cuándo la habrás revisado?
- Entonces, si te llamo (justo después de su respuesta), ¿de hecho ya lo revisaste?
- Te llamo a este mismo número ¿verdad?

Y le envías el enlace de Pre-contacto: www.liderandes.info y si al llamarlo está interesado, le envías la presentación: <http://presentacion.liderandes.info> (Ojo, nunca envías ambos enlaces al mismo tiempo.)

**CUADRO DE REQUERIMIENTOS
INTERNACIONALES PARA LA CALIFICACIÓN DE RANGOS EJECUTIVOS**

Ahora los precios de tus productos se expresan en Puntos una denominación internacional válida en todos los países Prolife.

Un sistema universal de precios facilita la expansión internacional de tu negocio.

Posición E.	Brazo de Pago en PUNTOS	# Semanas de VOI. Requerido	# Líneas c/P.Ejec.	Bono x Rango
Ejecutivo	150	1	Calificado	-
Ejecutivo Senior	300	1	Calificado	-
Bronce	600	1	1c/Ejecutivo	US 45
Plata	1,000	1	2c/Ejecutivo	US 90
Oro	1,500	1	3c/Ejecutivo	US 150
Oro**	3,000	2	4c/Ejecutivo	US 300
Platino	4,500	2	4c/Senior	US 750
Platino**	6,000	2	4c/Senior	US 1500
Diamante	7,500	3	4c/Bronce	US 2250
Diamante**	15,000	4	4c/Bronce	US 3000
Diamante Real	22,500	4	4c/Plata	US 4500
Diamante Real**	30,000	4	4c/Plata	US 7500
Club Millonario 2k	45,000	4	5c/Oro	US 7500
Club Millonario 5k	90,000	4	5c/Oro	US 7500
Club Millonario 8k	150,000	4	5c/Oro	US 10000

CARTA DE METAS

Para ser efectivo, tus metas tienen que ser específicas, medibles y puestas por escrito. Toma unos pocos minutos para escribir lo que tú quisieras lograr. Probablemente desees buscar el consejo de tu patrocinador o algún Empresario relevante en tu línea de patrocinio para esta tarea.

Alcanzaré el rango de "Ejecutivo" en [] semana(s). (US\$75.00 + imp. aprox.)

La razón por la que comencé mi negocio ProLife es:

[]
[]

Al final del sexto mes, estaré ganando S/. [] al mes.

El resultado que busco con los productos es:

[]
[]

En 2 a 4 años me veo:

[]
[]

Formulario de Compromiso

Yo [], hago los siguientes compromisos conmigo mismo(a), con el fin de construir una exitosa organización y garantizar mi Libertad Financiera.

Haré lo siguiente:

- Dedicaré de 7 a 10 horas a la semana a mi negocio.
- Dedicaré un tiempo diario para crecimiento y desarrollo personal; y
- Consideraré mi primer año como experiencia de aprendizaje.

Voy a construir mi negocio por lo menos durante un año y luego lo evaluaré coherentemente. Reconozco que las personas que patrocine son mi responsabilidad. Mi principal deber es ser exitoso y luego duplicar ese éxito con mi organización. Fielmente seguiré el sistema para que mis esfuerzos puedan ser duplicados.

Firma: []

Fecha: []

Testigo: []

Fecha: []

**Llena esta copia y
entregasela a tu
patrocinador**

LIDER



ANDES

PROFESSIONAL NETWORK



Sistema X de Negocios





Problemas

- **Estrés**
 - ↳ Laboral
 - ↳ Familiar
 - ↳ Económico
- **Obesidad**
 - ↳ Son casi 300 millones
 - ↳ Cada día más niños
 - ↳ Cada año mueren 2,6 millones
- **Fatiga**
 - ↳ Exceso de trabajo
 - ↳ Altos niveles de estrés
 - ↳ Falta de vacaciones
- **Alergias**
 - ↳ Medio ambiente
 - ↳ Alimentos
 - ↳ Contaminación



¿El dinero es un problema en tu vida?

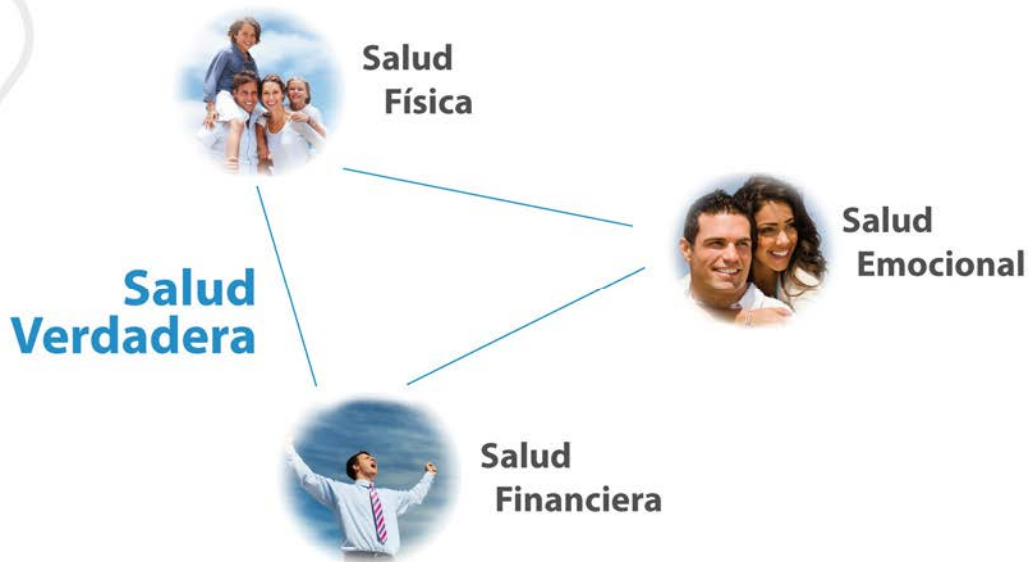
Falta de oportunidades ● Altos estándares de vida

Falta de motivación ● Baja autoestima

¿No tienes suficiente tiempo ni salud ni dinero?



FuXion te ofrece 3 soluciones:





FUXION

Misión

En FuXion transformamos la sociedad a través de las familias que viven en salud verdadera, por medio de una franquicia con productos únicos que integran la tradición milenaria de nuestras culturas de origen y la biotecnología de punta, lo que llamamos fusión nutracéutica.

Visión

Somos la mejor y más grande organización latinoamericana de bienestar y ofrecemos una propuesta única de salud verdadera, cuyo concepto engloba la salud física, financiera y emocional.



Nuestras 7 líneas de productos y proyectos saludables





La Fusión Nutracéutica

Gracias a la fusión de milenarias culturas de origen como la andina, amazónica, mesoamericana y oriental, FuXion ha creado un concepto único.



Patentes

FuXion cuenta con patentes propias y licenciadas



BioProtein+ es una formulación de proteínas específicas extraídas del Calostro Bovino que brindan un alimento con:

- 100% de regeneración celular.
- 5 veces más proteínas inmunológicas que la leche materna.





Álvaro Zúñiga

Fundador y Director General de Fuxion

- Visionario fundador de empresas millonarias desde su juventud.
- Ingeniero Industrial con MBA y Postgrados en Berkeley y Harvard.
- Tiene más de 20 años en la industria alimenticia y de productos lácteos.
- Ha transformado la realidad de las familias en Latinoamérica.
- En proyecto de agresiva expansión en todo el continente en 2014.
- Sólido equipo corporativo.





Efecto **X** Combinación potenciadora **Efecto Multiplicador**

- Oportunidad de negocio en la industria de la salud y bienestar.
- Redes de mercadeo.
- Combinación potenciadora de productos nutracéuticos,
- Programas de desarrollo personal de alto impacto.
- Franquicia personal integral.

- 1** Limpiar y equilibrar
- 2** Regenerar
- 3** Revitalizar
- 4** Potenciar



Efecto **X**
Combinación potenciadora
Efecto Multiplicador
Efecto Multiplicador
Efecto Multiplicador



SISTEMA FUXION PARA
FORTALECER
EL SISTEMA INMUNOLÓGICO

- Fortalece tu Sistema Inmunológico.
- Potencia las células inmunológicas.
- Promueve la regeneración celular.
- Reduce el riesgo de padecer enfermedades.



SISTEMA FUXION PARA
BAJAR DE PESO
Y REDUCIR MEDIDAS SALUDABLEMENTE

- Baja de peso y reduce medidas saludablemente.
- Elimina el exceso de grasa en zonas difíciles.
- Tonifica los músculos.





SISTEMA FUXION **ANTIEDAD**

- Desacelera y revierte la aparición de síntomas del paso de los años.
- Juventud por más tiempo.



SISTEMA FUXION PARA **INCREMENTAR EL VIGOR MENTAL**

- Proporciona los nutrientes indispensables para el equilibrio del sistema nervioso.
- Mejora la concentración y la memoria.
- Reduce el estrés y ansiedad.



SISTEMA FUXION PARA
**RENDIMIENTO
DEPORTIVO**
E INCREMENTO MUSCULAR

- Complementa la rutina de ejercicios.
- Incrementa la proporción de masa muscular en poco tiempo.



SISTEMA FUXION
PARA LA **MUJER**

- Pensado en las necesidades de la mujer.
- Brinda apoyo en el ciclo menstrual y la menopausia.
- Alivia problemas hormonales y cambios en la piel.
- Ofrece refuerzos nutricionales para las madres y sus hijos durante las etapas de gestación y lactancia.



SISTEMA FUXION
KIDS

- Nutrición de alta calidad para los niños.



Comité Médico Científico



Biólogo Iván Columbus

- Científico experto en FuXion.



Dra. Julizza Pezo

- Especialista en nutrición y dietética.



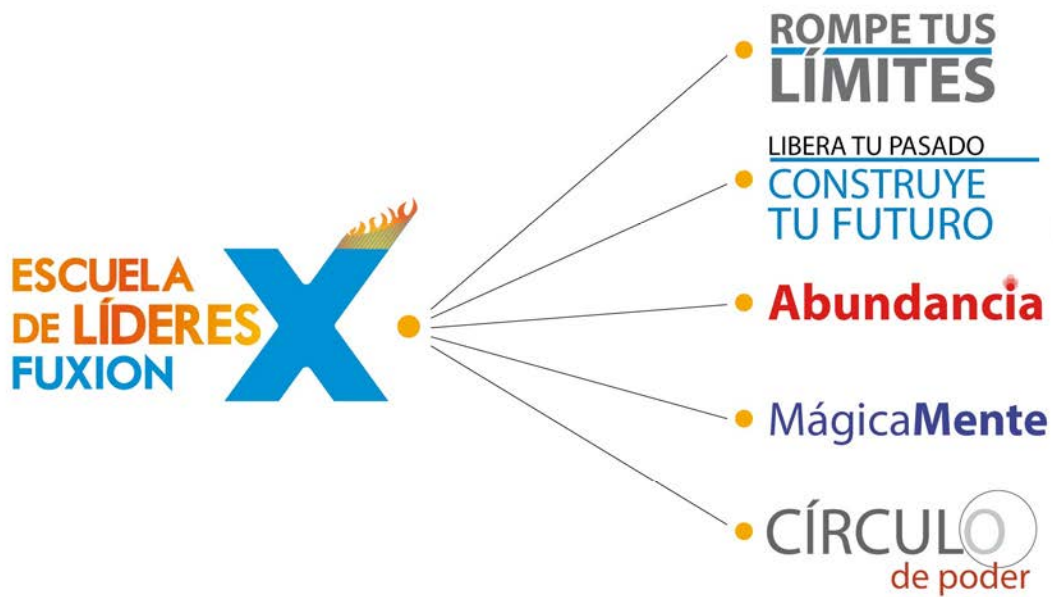
Dr. José Aguilar Olano

- Inmuno-reumatólogo.



Salud Emocional

La **escuela de líderes** es la propuesta FuXion para el desarrollo personal. Actúa en conjunto con los Productos y el Plan Evolución para lograr el Bienestar Integral.





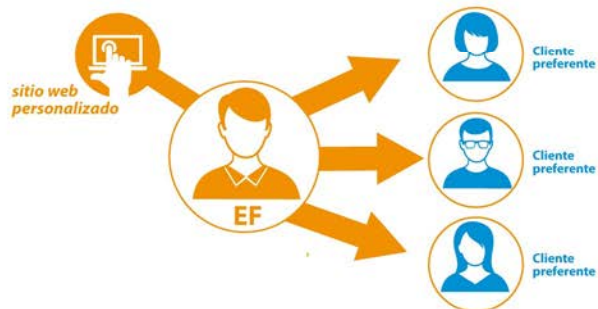
1 Venta directa

- Obten el 20% de descuento en todas tus compras.



2 Beneficios de cliente preferente

- Muestra tu negocio en tu sitio web personalizado.
- Tus clientes podrán comprar en tu tienda Fuxion.
- Beneficios por acumular clientes preferentes.





3 Descuento adicional

- Por tus compras de producto obtienes un porcentaje adicional de descuento.

Volumen Comprado

60-299 PV

300-599 PV

≥ 600 PV

Descuento Adicional

5%

7.5%

10%

4 Bono por patrocinio

- Al patrocinar a un nuevo Empresario FuXion ganarás el 20% de los Puntos Volumen que acumule.

Volumen Comprado por tu nuevo afiliado

20%



Bono de incremento al consumo

- Porcentaje sobre las compras que tus patrocinados y/o clientes preferentes realizan.
- Aplica al monto de compra acumulado después de los siete (7) primeros días de tu nuevo patrocinado.

Plan 
Evolución

Volumen Comprado por
afiliado y/o CP \geq 60 PV

10%

Bono constructor

- Califica si tu nuevo patrocinado alcanza el rango **ejecutivo** o superior dentro de su primer ciclo.

EJECUTIVO: US\$ 25 para cada uno.

SENIOR: US\$ 50 para cada uno.

BRONCE o más: US\$ 100 para cada uno.



7 Bono de Equipo Binario

- Recibirás del 10 al 1 % de tu brazo de pago de acuerdo a tu rango.





Bono de Rango

- Bono mensual de acuerdo al mejor rango que logres dentro del mes.
- Recibe un Super Bono de hasta USD\$ 3,500,000 la primera vez que logras y mantienes un nuevo rango.

	Bono por rango Mensual	Súper bono Pago único
 Bronce	\$ 50	—
 Oro	\$ 100	—
 Platino	\$ 200	\$ 2000
 Doble Platino	\$ 300	\$ 9,000
 Diamante	\$ 600	\$ 18,000

	Bono por rango Mensual	Súper bono Pago único
 Doble Diamante	\$ 600	\$ 30,000
 Triple Diamante	\$ 600	\$ 50,000
 Diamante X	\$ 600	\$ 75,000
 Diamante MILLONARIO	\$ 3,000	\$ 100,000
 Doble Diamante MILLONARIO	\$ 3,000	\$ 300,000
 Triple Diamante MILLONARIO	\$ 3,000	\$ 1'000,000
 Diamante MILLONARIO X	\$ 6,000	\$ 2'000,000





Plan 
Evolución

 **Bono de liderazgo**

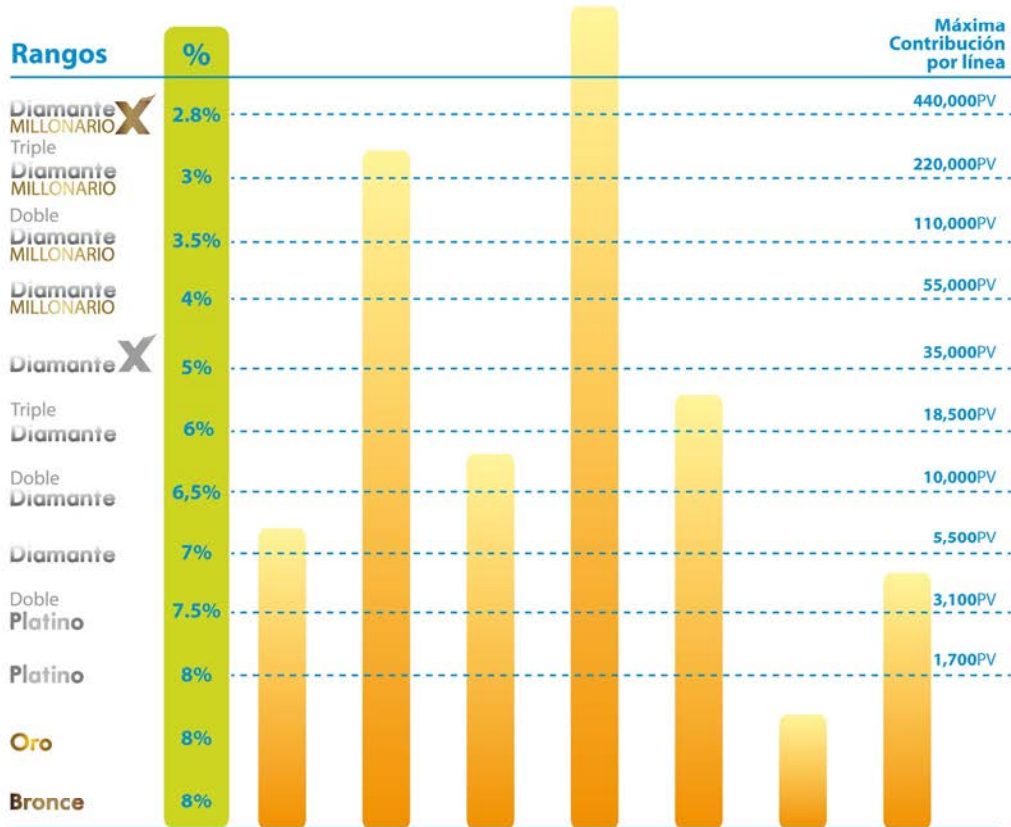
- Ayuda a que tus patrocinados alcancen el rango de **Ejecutivo Senior**.
- Debes tener el mismo rango, superior o **Doble Platino**.
- Se te pagará un 20% del bono binario de cada patrocinado, cada semana que se cumplan los requisitos.





10 Bono Multinivel

- Califica al trabajar tus líneas de patrocinio.
- Cada patrocinado personal tuyo, inicia para ti una nueva línea.
- Ganarás un porcentaje del volumen generado por cada una de tus líneas.





Plan Evolución

1 Bono de Estilo de Vida

- Consta de tres calificaciones que te llevarán a mejorar tu estilo vida:

1 Bono de auto



2 Bono de auto de lujo



3 Bono de oficina o departamento

2 EXPeriencia FuXion

- Viaje Internacional Anual como reconocimiento al esfuerzo y liderazgo de los Empresarios Independientes FuXion.





 **Centros de negocio adicionales**

- Los centros de negocio adicionales los obtienes al llegar al rango Diamante X Millonario.
- Para solicitar un nuevo centro de negocio, debes estar cobrando USD\$ 30,000 semanales.





Plan 
Evolución

14 Fondo Club Millonario

- Reparte el 2% de las ventas globales (VG) de la empresa.

15 Reparto de utilidades

- Recibirás el 10% del excedente de las utilidades anuales.

Para estos dos bonos se utiliza un sistema de opciones:



1 Opción



2 Opciones



3 Opciones



4 Opciones



Proyecta.
El éxito está a la vista.



FUXION

