

RUTINA DE TRABAJO

VISION

Esto es sencillo, no complicarlo, y ser persistente. Vamos a desarrollar una rutina de trabajo en nuestro tiempo disponible, la cual nos va a ayudar a retirarnos lo más pronto posible, de nuestro actual trabajo, o quien no tiene trabajo, le brindará la oportunidad de poder proveer a su familia y en gran manera.

RUTINA

1. Determinar el tiempo disponible para desarrollar el negocio.
2. Dentro del tiempo disponible:
 - a. utilizar la mitad del tiempo para hacer llamadas de prospectar. Meta ideal es 100 llamadas nuevas a diario.
 - b. utilizar la otra mitad del tiempo para hacer llamadas de seguimiento a llamadas que ya se hicieron, contestar llamadas, llamadas de conferencia entre 3.
 - c. el tiempo de prospectar o dar seguimiento por teléfono se interrumpe de ser necesario, por presentaciones en vivo que uno tenga que presentar, reuniones de presentación de negocio o de entrenamiento.
 - d. en un principio se debe de utilizar parte del tiempo en auto entrenarse con las herramientas de su oficina virtual de Syntek Global y el sitio web del equipo.
3. Nunca faltar a las reuniones de entrenamiento del equipo, semanales, ya que le probeerán con apoyo y herramientas para que su conocimiento y su negocio, crezcan.
4. Ir a las presentaciones de negocio, las cuales estamos coordinando, tratando de que sean semanales. A través de su sitio web del equipo, se posteará la información de días, horas y sitios. Estar pendientes.
5. Configurar su autoenvío y asegurarse de tener los fondos en su tarjeta de crédito en la fecha de cargo.
6. Conseguirse una agenda, coordinarlo todo con esta, Y UTILIZARLA.
7. Si tiene el tiempo, y ha decidido en desarrollar la parte comercial/industrial, nuevamente determinar que horario del día utilizará para esto. Al principio utilizará este horario que determinó para estudiar y certificarse con la compañía para vender a industrias. Una vez se certifique, utilizará ese tiempo entonces, en vez de estudiar, para visitar a sus prospectos y clientes y hacer lo propio para lograr la venta.

8. Si decide buscar clientes para el Programa de Recaudar Fondos, nuevamente, utilizará una porción de su tiempo disponible, para prospectar y presentar dicho programa.

Como mencionamos, esto es sencillo, quizás demasiado. Simplemente prospecte, siga El Sistema 1-2-3, entrenese y aprenda con los recursos de la compañía y de su equipo, y pida ayuda a su upline cuantas veces la necesite. No trate de hacer el negocio solo, esa es la diferencia entre mercadeo en red y los negocios tradicionales.

PROSPECTAR

De momento sugerimos el teléfono, pero existen otros métodos, los cuales puede utilizar según se lo permita su presupuesto y tiempo como:

anuncios en los clasificados de periódicos principales y regionales

hojas promocionales (“flyers”)

rótulos económicos colocados en sitios estratégicos

facebook, sección de anuncios y otras estrategias
(ver entrenamiento sobre esto en el sitio web del equipo)

mercadeo por email (email marketing)

asistir a Ferias y Eventos de alto tráfico de personas (se sugiere se asocie con otro distribuidor para dividirse el trabajo y los gastos)

escribir un blog y promocionarlo

visitar personalmente negocios pequeños para prospectar al dueño como cliente o distribuidor

poner mesas de venta, con autorización, en lugares de alto tráfico como por ej. cafeterías y “lobby” de edificios grandes, centros comerciales, supermercados

postear anuncios en clasificados por internet, gratis y pagando, para promover tanto la oportunidad como el producto

NOTA:

La estrategia de prospectar por teléfono haciendo 100 llamadas nuevas diarias se basa en estadísticas reales de la industria del mercadeo en red, que dicen, que de cada 100 personas que llame, al 10% le va a interesar averiguar más, y el 10% de 100 son 10 personas, y de ese 10%, el 10% se va a unir, es decir, de las 10 personas que querían averiguar más información sólo 1 se unirá a usted en la oportunidad del negocio.

Por tanto, de cada 100 llamadas tendrá en promedio no menos de 1 nuevo recluta. Si hace esto 5 días a la semana, son 5 reclutas nuevos semanales, y al mes son 20 nuevos reclutas. Si estos hacen lo mismo que usted, imagínese el potencial de ingreso.

Si en adición a las llamadas, desarrolla otras estrategias como las mencionadas arriba, tendrá mejores resultados y más rápidos.

No se envuelva en querer aprender muchas cosas en un corto tiempo. Mantenga el sistema sencillo, o no lo va a continuar. Poco a poco, va aprendiendo aquello que usted entienda necesita para desarrollar estrategias nuevas y diferentes. Pero no se aparte de lo básico, lo cual está provado que funciona, lo cual es El Sistema 1-2-3. En la sencillez está el Exito. Si es sencillo, será sencillo de duplicar, enseñar, aprender.