

Plan de Acción

Para garantizar el éxito en tu negocio, asegúrate de seguir en orden cada uno de los pasos y de enseñar a cada uno de tus afiliados a hacer y duplicar lo mismo.

¡No se trata de generar dinero, se trata de crear riqueza!, realizando acciones simples en un periodo de tiempo consistente.

EL NEGOCIO SE TRATA DE DUPLICAR ACTIVIDADES.

Si puedes hacer estos simples pasos, apreciarás que tenemos la oportunidad más sencilla y divertida que jamás ha existido.

LA CLAVE DEL ÉXITO ES:

- A. SISTEMA/DUPLICACIÓN.**
- B. CONSTANCIA.**
- C. TIEMPO.**

A- SISTEMA/DUPLICACIÓN

Es importante que sigas los pasos tal cual se mencionan en toda esta guía. Este sistema de éxito está comprobado. No trates de alterar ninguno de sus componentes. Es importante que apliques todos los elementos aquí descritos; si utilizas algunos componentes y otros no, la posibilidad del éxito se vuelve nula o remota. ¿Cuál crees que es el éxito de las franquicias?; Que se hace todo IGUAL. Cuando hacemos algo, la pregunta que nos debemos hacer, ¿funciona o no?. Lo que aquí se describe es duplicable y es algo que ha sido comprobado de manera exitosa durante décadas. ***“Este es el punto más importante de todos”***, si no aplicas este concepto, los dos siguientes puntos no servirán de nada. Aquí es donde algunas personas fallan, pues tienden hacer las cosas a su estilo, por ende, no es duplicable y su crecimiento nunca llega y terminan desertando.

B.- CONSTANCIA

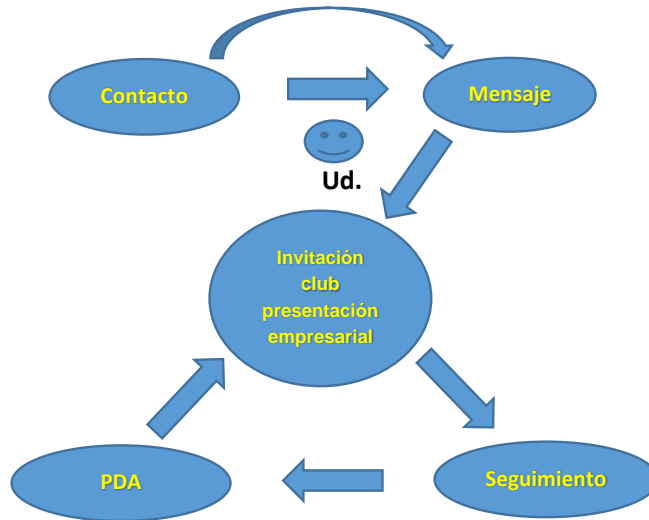
Ya sea que estés trabajando en medio tiempo o tiempo completo, es súper importante que decidas cuanto tiempo le vas a dedicar a tu negocio por día y a la semana (sugerimos un mínimo de 10 horas a la semana). Sea lo que sea que hayas decidido, es súper importante que seas constante. El crecimiento de tu negocio dependerá enormemente de esa constancia. Algunas personas nunca logran despegar su negocio porque trabajan de repente mucho una semana y luego la otra no hacen nada, es mejor trabajar menos tiempo por día, pero que sea constante.

C.- TIEMPO

Alcanzar tu libertad financiera es algo que va a tomar 12 a 48 meses de trabajo continuo. Es aquí donde algunas personas fallan, pues compran el concepto de lotería, trabajan unos 6 meses, no ven resultados y desertan. En este tipo de profesión, es común que las personas al principio trabajen mucho y ganen poco, pero al paso del tiempo si perseveras, llegarás a un punto donde cada vez trabajas menos y menos y cada vez ganaran más y más. Cuando las personas no entienden ese concepto, se la pasan brincando de una oportunidad a la otra buscando ese golpe de suerte, y al final de cuentas terminan frustrados, pues se dan cuenta de que no existe. La única forma de crear una verdadera calidad de vida, toma tiempo.

Nuestra tarea consiste simplemente en ser mensajeros, es decir, ser conductos del mensaje de **Aguavan**, esto se logra mediante el uso del Sistema de pasos y de herramientas (mensaje **Aguavan**).

SISTEMA 4 PASOS:



No requieres tener ningún tipo de habilidad especial, no necesitas contar con conocimientos especiales. Lo único que necesitas es:

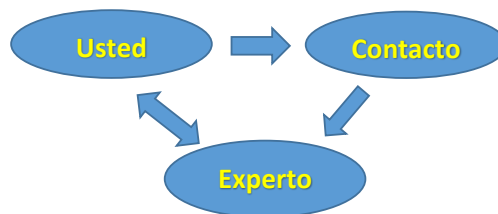
FÉRREO COMPROMISO A:

1. Saber el sistema.
2. Aplicar correctamente el sistema.
3. Verificar que se aplique correctamente el sistema hasta que no hayan fallas.
4. Enseñar correctamente el sistema.
5. Verificar que se enseñe correctamente el sistema.
6. Eliminar toda aplicación incorrecta del sistema hasta que no existan.
7. Verifica que todos los pasos del sistema se aplican en toda la organización.

RESPECTO Y CONFIANZA

Debes darte cuenta de qué la mayoría de tus contactos confían en ti, pero respetaran más a alguien que no conocen, es propio de la naturaleza humana. Si hablas muy bien del material (DVD, sala de conferencias, etc.) o bien del experto (patrocinador oupline) edificándolo, el mensaje llegará de manera más eficiente.

Al dominar esta sencilla técnica, tendrás éxito rápidamente con tus contactos al comienzo de tu negocio. ¡La meta es que te conviertas en un experto una vez que tengas éxito en el negocio!



ESCUCHO RESPETO Y APRENDO

A- SUEÑOS Y METAS

- ¿Por qué o para que deseas construir tu negocio de **Aguavan**? _____
- ¿Cuánto ingresos deseas generar en los proximos 12 meses? _____
- ¿Cuántas horas te comprometes por semana en promedio a dedicarle a tu negocio durante los próximos 12 meses? _____

- ¿En qué cambiaría tu vida estos ingresos extras? _____
- Si el dinero dejara de ser una limitación en tu vida, ¿Que sueños desearías cumplir para ti, tu familia, tu iglesia etc.? _____
- ¿En cuánto tiempo quieres cumplir tus sueños y metas? _____

B- LISTA DE CONTACTOS

La lista de contactos es la materia prima del negocio y será de suprema importancia enseñar y verificar que nuestro nuevo asociado la construya correctamente; el compromiso, profesionalismo y actitud constante de mantener viva y creciendo la lista, será la gran diferencia en cómo generar ingresos potenciales en **Aguavan**.

Es importante que esta lista de contactos tenga al menos 100 personas, con eso aseguraras que tengas la cantidad suficiente para despegar tu negocio. ¿A quiénes incluyes? Familiares, amigos, vecinos, compañeros de trabajo/estudio, ex compañeros de trabajo/estudio, de la escuela de los niños, compañeros de actividades sociales/deportivas o iglesia, etc. Este es uno de los puntos más importantes; muéstrame a una persona que no tiene éxito y podrás apreciar como común denominador que no hizo este paso, o lo hicieron incompleto. Entre más grande sea tú lista, más grande es la posibilidad del éxito en **Aguavan**.

- **Reglas generales para la construcción de la lista**
 - 1- La lista se hará en puño y letra. (Esto imprime fuerza y determinación en el negocio).
 - 2- **¡¡¡Jamás!!!** Juzgues el potencial de algún contacto, no pienses por ellos, tu única función es ser el mensajero de **Aguavan**, presentarles el negocio y dejar que tomen su propia decisión.
 - 3- Tu lista siempre será ilimitada, lo que consiste en siempre poner nuevos contactos. Todo el tiempo tienes oportunidad de encontrarte con amigos que no veías hace un tiempo, de conocer nuevas personas y hacer nuevos amigos y relaciones.
- **Clasifica tu lista:** La clasificación de la lista permitirá minimizar errores y logrará resultados más rápidos. Ten presente que esta clasificación actuara como un filtro “INDISPENSABLE” que marcará la diferencia entre el éxito y el fracaso de tu negocio, los criterios al calificar son los siguientes:
 - 1- **CREDIBILIDAD:** marca con un asterisco (*) a todas las personas que tienen credibilidad en ti y no en negocios de este tipo, solo los que tienen confianza en ti.
 - 2- **ACTITUD ANTE LAS OPORTUNIDADES:** marca con un asterisco (*) a aquellas personas que siempre buscan la forma de tener un ingreso extra o que son proactivas.
 - 3- **NEGATIVOS (ERIZOS):** marca con un asterisco (*) a todas aquellas personas que son: negativas, preguntonas, escépticas.

Tendrás una lista similar:

Nombre	Credibilidad	Actitud ante Oportunidades	Negativos (ERIZOS)
Pepe	*	*	
Juan			
Carlos	*	*	
Mauricio	*		N
Roberto			
Pablo			
Ricardo	*	*	
José		*	
Miguel			N

De toda tu lista de contactos, empieza llamando a todas las personas que tienen las marcas asterisco (*), con ellos tus probabilidades de hacer crecer tu negocio son bastante altas, ya que decidirán unirse al negocio ya sea porque confían en ti, o porque están en la búsqueda de una oportunidad o ambas.

IMPORTANTE: aquellas personas que marcaste como NEGATIVOS, se les tiene que presentar la oportunidad de manera personal, exclusivamente con ayuda de tu Mentor, si a un negativo lo llevas a una reunión de **Aguavan**, este se soltara haciendo preguntas negativas y desanimara a todas las personas que estaban ya decididas a unirse al equipo... Debes prepararte para manejar prudentemente tal situación.

ENROLAMIENTO: Te acercas a tu invitado y le dices; Qué gusto que hayas venido, ¿qué fue lo que más te gusto?, identificas Luego tu posición ante la respuesta:

Perfil 1: ¡excelente! ¿Iniciamos de inmediato? Y seguido a eso, le preguntas, ¿a quién nos podrás recomendar que se pueda beneficiar del negocio?

Perfil 2: “excelente” es muy simple el proceso, Regístrate gratuitamente, obtendrás tu código como Empresario Independiente y así podrás acceder a tu oficina virtual y empezar tu negocio.

Es importante que le preguntes, ¿Cuáles son las 3 primeras personas que se te vienen a la mente para que podamos recomendarles esta excelente oportunidad de negocio?. A las personas que obtengas como recomendados es importante que el paso número 1 de ACERCAMIENTO lo hagas de la siguiente manera: “Hola (X), me da mucho gusto saludarte, (Y) me lo recomendó para que te diera a conocer una oportunidad de generar ingresos adicionales... y sigues el resto de los pasos tal cual se indica en esta guía.

Haces entrega de la Guía, con el compromiso de recogerlo en las próximas 48 horas... Seguido, lo invitas a una conferencia para ampliar los conceptos y aclarar las inquietudes.

Recuerda repetir el paso de validación, “¿Qué fue lo que más te gusto?”, y sacar provecho a la respuesta para iniciar responsabilidades.

CONSEJOS IMPORTANTES A LA HORA DE SEGUIR EL SISTEMA DE LOS 4 PASOS:

Desde la forma como contactas a tu prospecto, ya lo estas capacitando en como el tendrá que hacer lo mismo, de ahí la importancia de seguir este sistema en todo momento.

Tus ingresos crecerán en la proporción que más personas pases por el sistema de los 4 pasos.

Error común es el aplicar solo algunos de los pasos aquí descritos pues el resultado que se obtenga no será obviamente el deseado.

A.- ARRANQUE EXPLOSIVO

Tu objetivo principal cuando inicias el negocio es exponer la oportunidad de **Aguavan** al mayor número de personas en el menor tiempo posible, recuerda que no somos vendedores y no tenemos que ponernos a explicar todos los detalles del negocio, no seamos el mensaje, usemos el mensajero! Deja que las herramientas hablen por ti.

El arranque explosivo consiste en contar con al menos 100 contactos para darles la oportunidad de ver la información de **Aguavan** en los próximos 30 días. Es importante que entiendas que no significa patrocinar a 100 candidatos, lo que vamos a hacer es pasarlos por el embudo de prospectos y de ahí sacar suficientes personas para patrocinarlos seriamente, para hacer el negocio de manera que OBTENGAS todo el empuje y tracción necesaria para un buen comienzo. Suena extraño pero el negocio se hará más sencillo haciéndolo rápido de una manera lenta.

Un arranque lento genera:

- Poca actividad.

- Bajos ingresos.
- Sensación de que el negocio no es como pensaba,
- Desenfoque y pérdida de tiempo ya que no pasan muchas cosas.
- Mucha desmotivación porque no recuperó su inversión en corto tiempo.
- Pérdida de excelentes líderes que por ser mal guiados, no lograron ver su potencial en **Aguavan**.

El éxito en este negocio es lograr que el mayor número de personas en el menor tiempo posible vea la oportunidad del negocio. No dejes que su nuevo asociado se enfríe por **FALTA** de actividad; cuando una persona no tiene actividad inmediatamente empieza a hacerse preguntas negativas como: ¿porqué estoy haciendo esto?, no funciona, perdí mi dinero, no entiendo este negocio, estoy perdiendo tiempo, etc. Evita todo esto programando las actividades correctas y veras que el sistema de **Aguavan** es una poderosa máquina de libertad financiera.

Un arranque explosivo genera:

- Programar actividades que conlleven a la obtención de resultados.
- Entretenimiento constante para mantenerlos conectados al sistema de **Aguavan**.
- Entusiasmo por ver lo rápido que se puede recuperar su inversión.
- Confirmación de que su decisión de hacer **Aguavan** fue lo mejor que pudo haber hecho.
- Agradecimiento con la persona que lo invitó.
- Enfatizar de que el sistema de **Aguavan** funciona desde el primer momento.
- Compromiso y entrega a lograr que toda su gente pase exactamente por lo mismo que usted, cuando inicio su negocio
- Crecimiento notable en la red.

B.- TRABAJO EN EQUIPO

Lo más importante en este negocio es trabajar en equipo, está por demás tratar el explicar lo difícil que será hacerlo sólo. Trabaja en equipo con jugadores alineados hacia los mismos objetivos y tendrías el soporte, apoyo, guía y entrenamiento que tu nuevo asociado necesita; conéctate inmediata mente al sistema lo que significa **TU ASISTENCIA A TODOS LOS EVENTOS**; ¡RECUERDA! que, en **Aguavan**, si quieres ver líderes exitosos con organizaciones y gente creciendo CONECTALOS AL SISTEMA y apoya a toda la gente en especial a los nuevos a que asistan a todos los eventos (conferencias, o cualquier otra actividad que el equipo o la empresa tenga programado). La verdadera libertad financiera se logra comprometiendo a su gente a seguir un patrón de actividades, las cuales desde un inicio necesitas conocer y participar en ellas. Duplica tu organización usando la Sinergia en el equipo y la máxima energía a cada uno de sus integrantes.

C.- PROGRAMA TUS REUNIONES EMPRESARIALES.

La pregunta clave cuando vas arrancar la magia de la libertad financiera es: ¿Quién debería asistir a la apertura de mi nuevo negocio?.. **¡TODOS TUS CONTACTOS!**.

TU SIGUIENTE PASO SERÁ PROGRAMAR 8 REUNIONES EMPRESARIALES EN LOS PROXIMOS 30 DIAS

Asegura que el arranque explosivo sea con un mínimo de 8 reuniones en los primeros 30 días. Haz tu agenda, programa las reuniones (2 por semana) y maneja las invitaciones necesarias para lograr que el mayor número de personas vea la oportunidad de **Aguavan**. Las reuniones son la herramienta principal para presentar el negocio y más aún para enseñar y capacitar a toda tu gente en cómo se construye un cheque. LA REGLA DE ORO PARA HACER CHEQUES PODEROSOS ES: haz reuniones empresariales y reuniones uno a uno y más reuniones, empuja a tu gente y a toda tu organización en hacer lo mismo y veras resultados impactantes.

EL PODER DE LOS EVENTOS

Es el último paso en la evaluación del negocio **Aguavan**. No importa si tu prospecto dice que sí, o si se queda en duda, debe de pasar por este evento.

Es un evento donde obtienes algo que se llama “prueba social”, es decir, conoces al resto del equipo de trabajo, conoces a más personas que están haciendo esto, ves pruebas de éxito del negocio, ves testimonios de personas convencidas de los resultados del negocio.

Por lo general la empresa o el equipo tienen conferencias en línea, eventos semanales, mensuales y convenciones anuales, etc.

Nunca pierdas la oportunidad de llevar a todas las personas que puedas a estos eventos... Recuerda que un evento equivale a 3 meses de trabajo por tu cuenta. Una de las formas más poderosas de agilizar tu crecimiento, es no dejar de asistir a los eventos y que lleves a todo tu equipo.

COMPORTAMIENTO

Básicamente lo mismo que en la reunión empresarial, agregando unos detalles

ANTES de la presentación:

- Procura llegar media hora antes de que comience el evento.
- Preguntas si falta algo con la logística del evento y de ser necesario, apoya en solucionarlo.
- Prepara tu **testimonio personal**, esto es, que en (60 segundos MAXIMO) digas quien eres, a que te dedicas, porque estas en **Aguavan**, como te está yendo en el negocio y cuál es tu testimonio.
- Si llevas un amigo invitado, asegúrate presentarlo con toda la gente que puedas, que se familiarice con el resto del grupo, antes de comenzar, todos deben estar platicando con alguien más, si no llevas invitados, platica con todos aquellos que no conozcas, entre más gente se presenten mucho mejor.

DURANTE la presentación:

- Guarda silencio, pon toda tu atención a lo que se está diciendo, aunque ya lo hayas escuchado antes, no contestes llamadas ni mensajes de celular, no murmures, no te hagas señas con otros participantes.
- Participa cuando el presentador solicite apoyo.

DESPUES de la presentación:

- Pide a tus invitados que lleven su silla a algún lugar del salón donde se reunirán para aclarar sus dudas, ahí harás tu labor de cierre (recuerda aplicar los 4 pasos).
- Deberás tener listas hojas de Pre-afiliación y en lo posible, un celular con internet para hacer los ingresos al sistema de tus prospectos.

LOS PRESENTADORES

1. Cuando pasan al frente comienzan con su testimonio personal (quienes son, a que se dedican, porque están en **Aguavan**, como les está yendo en el negocio y cuál es su testimonio (**PERSONAL**) con respecto al negocio y también con los productos) y luego prosiguen con su tema.

2. Es importante que no sueltes a tu afiliado y que al menos los primeros 30 días hagas contacto diario, en lo que logran hacer sus primeras 8 reuniones tal cual sugerimos en esta guía.

Posterior a ello les dirás que ellos te contacten cuantas veces sea necesario y ya de tu parte los contactos al menos una vez a la semana. Es importante no soltarlos hasta ayudarles a creer y asegúrate que aprendan a hacer los pasos de esta guía. Claro está que nuestra labor es ayudar, no arrastrar.

Cuando tienes algún socio que no tomó provecho de la oportunidad, es importante que lo contactes cada 2 meses, pues la vida da muchas vueltas. Cuando los contactes es importante que aproveches alguna novedad de negocio y les digas: ¿Hola como haz estado? Te cuento que acaba de pasar “X” y quería mantenerte al tanto de cómo vamos avanzando, y como sé que las cosas pueden cambiar, quise ponerte al día pues con suerte ya sea tu momento. Espera a ver que dicen, si percibes que están receptivos, invítalos a una reunión donde les contarás mayores detalles.

Es importante que ejecutes el plan de acción con tu nuevo socio. Cuando tus afiliados estén pasando por momentos difíciles, que de antemano los tendrán, les ayudara mucho el recordarles sus metas y por qué están verdaderamente haciendo las cosas.

RECURSOS Y HERRAMIENTAS ADICIONALES

Contamos con diferentes herramientas y páginas para ayudarte a crecer, las cuales detallaremos a continuación:

A. PAGINA OFICAL DE AGUAVAN: www.aguavan.com.co donde encontraras las herramientas necesarias que garantizaran el éxito en tu negocio.

B. SALA DE CONFERENCIAS (PRESENTACIONES Y CAPACITACIONES)

CONSEJO FINAL

Para lograr tener una gran organización que te permita eventualmente vivir de tu rentas, tienes que enseñar a enseñar, para lograr la duplicación, de ahí que tu éxito a gran escala, se dará en la medida no solo a que tu hagas lo que este plan de acción indica, sino que enseñes a tu gente a hacer lo mismo que tú, y que valides con ellos que a su vez enseñen a su gente a hacer lo mismo, y así sucesivamente. ¡Es crucial este punto! Pues un error común es simplemente darle a nuestros miembros la información de lo que tienen que hacer, y nunca hacer juntos con ellos el proceso, y es por eso que mucha gente se queda en el camino, pues al principio es crucial que estés involucrado en esos primeros pasos asegurándote que realmente sigan todo al pie de la letra, y que no los sueltes, salvo que ellos se suelten, en ese caso si ellos no se dejan ayudar, es importante no perder tiempo con nadie y seguir tu paso con alguien más, pues he ahí otro error común, querer ayudar a personas que no se dejan ayudar, lo que te quita tiempo preciado y que no te permite llegar a personas que si desean ser ayudados, recuerda que nuestra labor no es convencer, es ayudar, pero al que desea ser ayudado.

Método para presentar la oportunidad *Aguavan* persona a persona.

(Café y Oportunidad)

- 1-** Invitar a Tomar un refresco o un Café para platicar. Esto con el fin de que la persona se reúna con usted sin prejuicios.
- 2-** Tomar un refresco o Café y presionar PLAY a VIDEO o más fácil usa el simulador de la web o aplicación de **Aguavan**.
- 3-** Enseña a otros a hacer lo mismo. Estos 3 simples pasos son la esencia de tu negocio... Recuerda, mientras más gente llesves A través del paso 1 y 2, y les muestres en el paso 3 como hacer el paso 1 y 2, En esa medida crecerá tu negocio. Recuerda que entre más simple, sencillo y Divertido mantengas tu negocio, más gente podrá duplicar tus esfuerzos. Por Ende, más rápido será el crecimiento de tus ingresos. Al invitar a un prospecto a que se reúna con usted a una cita para tomar un refresco o un cafecito y platicar, lograremos que el prospecto llegue a la cita sin ningún perjuicio.

Al llegar el prospecto a la cita, lo primero que debemos hacer es charlar sobre otros temas como la familia, el trabajo, o deporte etc. Después de tomar el refresco o café le enseñamos la oportunidad de **Aguavan**



!!Importante!!: El primer Compromiso con “TU NEGOCIO”, y para poder lograr tus metas, debes estrictamente CONSUMIR, en lo posible, todos los Productos y/o Servicios que Aguavan te ofrece, y asimismo, enseñar a todos tus afiliados a hacer lo mismo.

Las personas no planean fracasar, fracasan por no planificar.

El éxito llega cuando hacemos las cosas que tenemos que hacer, cuando hay que hacerlas, aunque no quiera hacerlas.

Me comprometo a cumplir a cabalidad los pasos de esta Guía (P.D.A), con el principal objetivo de alcanzar el Logro paulatino de mis Metas, que me lleven a la tan anhelada Libertad Financiera, no sin antes trabajar en equipo y ayudar a que otras personas lo logren.

Se firma a los _____ días del mes de _____ del año _____

Atentamente:

--	--

Nuevo Empresario Independiente

Patrocinador