

## 1 - CHECKLIST PARA EMPEZAR TU NEGOCIO

- Regístrate en la página del Sistema [www.1mglobal.net](http://www.1mglobal.net)
- Conéctate a los Canales de Telegram de Eaconomy (Manara Trade Ideas / Ploutus) Abre tu cuenta DEMO / Cuenta Fondeada
- Aprende a copiar y pegar las entradas.
- Inicia con tu Educación en ECA
- Haz la verificación KYC para cobrar tus comisiones.
- Deja tu auto-envío programado.




## CONOCE TU LÍNEA DE AUSPICIO

NOMBRE	TELÉFONO	CORREO
1		
2		
3		

## INICIA AHORA

## 2 - ESTABLECE METAS Y COMPROMISOS

¿Cómo quieres ir en tu negocio? ¿Lento o rápido? Establece metas para lograr tus objetivos, apunta tu meta y ponles fechas, recuerda “El Exito ama la velocidad”.



TÚ

**20**

6-8 No harán Nada  
6-8 Clientes  
4-6 Corredores

**20**

6-8 No harán Nada  
6-8 Clientes  
4-6 Corredores

MES	RANGO	DIRECTOS	LÍDERES
1	INF 500	6	
2	INF 900	12	3-4 “396”
3	INF 1500	18	2 INF900
4	PRODIGY 3K	24	3 INF900
5	PRODIGY 5K	32	5 INF900
6	ICON 9	40	10 INF900

### TUS PRIMERAS 5 METAS

1	
2	
3	
4	
5	
6	

	RANGO	DIRECTOS	LÍDERES
1 MES			
3 MESES			
1 AÑO			
3 AÑOS			
5 AÑOS			

### 3 - HAZ TU LISTA DE CONTACTOS

Identifica tus mejores 30 prospectos (Puedes utilizar ésta hoja para hacer tu lista). ¿A quien conoces que ya tiene éxito? ¿A quien conoces que le gustan las ventas? ¿Quiénes son las personas en tu lista que ganan más dinero que tu? ¿A quien conoces que tiene habilidades de Liderazgo? **TIP Utiliza un Agitador de Memoria**

1	11	21
2	12	22
3	13	23
4	14	24
5	15	25
6	16	26
7	17	27
8	18	28
9	19	29
10	20	30

### 4 - PROSPECTA E INVITA.

Completa metas diarias para ayudarte a empezar de la forma correcta.

1. Genera citas con tus primeros 45 Prospectos.
2. Agrega personas todos los días a tu lista de contactos. (Pide Referidos a tus contactos, usa tus redes sociales, etc.)

#### EJEMPLO DE INVITACIÓN POR LLAMADA:

Hola [ NOMBRE ], ¿cómo estás?

Me alegro saludarte, no tengo mucho tiempo pues estoy por entrar a una reunión... Te llamo porque estoy trabajando en un proyecto con dos empresarios muy exitosos que están lanzando un nuevo concepto de negocio aquí en el país, nuestra meta en los próximos 12 meses es tener 10 personas ganando 10K usd. Al mes ¿Estarías abierto a escuchar la información? No te puedo prometer nada, pero me gustaría hacer una llamada de 30 min para ver si calificas a ser una de esas 10 personas. ¿Cómo estás de tiempo mañana o pasado para mostrártelo?

#### OTRAS FRASES QUE PUEDES UTILIZAR AL PROSPECTAR:

Si te mostrara la posibilidad de lograr un ingreso extra que no interfiera con lo que haces actualmente, ¿estarías dispuesto a escuchar?

“Estoy con mucha expectativa porque acabo de comenzar un nuevo negocio paralelo a lo que hago, y por tu experiencia y el respeto que te tengo, me encantaría que lo vieras y que me des tu opinión”.

“Tu sabes que yo soy una persona de mente abierta y siempre estoy buscando oportunidades para generar más ingresos. Alguien que yo respeto mucho me mostró un proyecto súper interesante, y me encantaría que lo vieras. ¿Cómo estás de tiempo mañana o pasado para mostrártelo?”

### 5 - PRESENTA EL NEGOCIO

Genera presentaciones de las siguientes Formas.

1. Video de presentación.
2. 2 a 1. Apaláncate de tu patrocinador o tu Upline para dar tus primeras reuniones.
3. Presentaciones de Negocios Online. Conéctalos al Sistema.

### 6 - CIERRE EFECTIVO

Un cierre es conseguir un buen SI o un buen NO. Para cerrar más solo tienes que presentar más. Haz las siguientes preguntas para mejorar tus cierres.

1. ¿Tienes alguna duda o pregunta de lo que acabas de ver?
2. ¿Qué fue lo que más te gustó?
3. ¿Que te hace falta para empezar hoy mismo?

#### TIP:

Para aumentar el nivel de tus cierres, cuenta historias y usa el poder de la edificación haciendo llamadas con tus Uplines.

### 7 - SEGUIMIENTO E INVOLUCRAMIENTO

Haz seguimiento a tus prospectos dentro de las primeras 24-48 horas para ayudarles a tomar una buena decisión. Recuerda en el seguimiento está la fortuna.

Invítalos a una sesión e Trading+ vivo, conéctalos a una Sesión de Manara, llévalos a un evento en Vivo, etc.