

MANUAL DE TRABAJO

NETWORKERPRO

CONVIERTETE EN UN PROFESIONAL DE LAS REDES DE MERCADEO

10K

10K
COMUNIDAD

By Hugo Flores y Melissa Jaime



TE DAMOS LA BIENVENIDA Y TE FELICITAMOS

Este manual tiene como objetivo ayudar aquellas personas que buscan convertirse en profesionales de las redes de mercadeo a que lo puedan lograr.

Queremos reiterarte la importancia de estas 3 fases importantes en tu carrera como **NETWORKERPRO**.

1-Cuando tomas la decisión de **convertirte en un netorker pro**.

2-Cuando te **titulas en tu negocio** como **DIAMANTE**.

3-Cuando te conviertes en un **MIEMBRO 10K**, una persona que genera **10,000 usd al mes**.

***SI TRAES IMPRESO TU CUARDENILLO EL DIA
DEL EVENTO TENDRAS DE REGALO UN
ESTUDIO CUÁNTICO BIOELÉCTRICO***

10K
COMUNIDAD

¡CONOCE A TUS CREADORES DE ESTE PROGRAMA!

- *Networkers con mas de 10 años de experiencia combinada.*
- *CO creadores de COMUNIDAD10K, SHE EVOLUTION.*
- *Constructores de equipos de ventas internacionales.*
- *Conferencistas con más de 20 ponencias en diversos eventos Nacionales e Internacionales.*
- *Triples Diamantes en Vital Health.*



Melissa Jaime
Hugo Flores

ÍNDICE

Introducción

-  Firma de Compromiso
-  Tu Porqué (Claridad de Propósito)
-  Visión General del Plan

FASE 1: ACCIÓN MASIVA INTELIGENTE (DÍAS 1-30)

1. ♦ Lista de Contactos 3.0
2. ♦ Guiones Efectivos de Contacto
3. ♦ Sistema de Presentación
4. ♦ Sistema de Venta Directa
5. ♦ Checklist de Eventos
6. ♦ Redes Sociales para Network Marketing

FASE 2: POSICIONAMIENTO Y MARKETING DIGITAL (DÍAS 31-60)

1. ♦ Branding y Posicionamiento Personal
2. ♦ Tu Oferta Irresistible
3. ♦ Lanzamiento de tu Masterclass o Reto Digital
4. ♦ Campañas Publicitarias y Anuncios

FASE 3: DUPLICACIÓN Y LIDERAZGO (DÍAS 61-90)

1. ♦ Sistema de Bienvenida para Nuevos Socios
2. ♦ Entrenamiento y Mentoría en Profundidad
3. ♦ Cultura, Visión y Retención de Equipo
4. ♦ Reto de 7 días para tu equipo
5. ♦ Cierre de Ciclo y Plan de Escalamiento



INTRODUCCIÓN

Objetivo del manual: Acompañarte paso a paso durante 90 días para ayudarte a generar tus primeras 6 cifras en la industria del Network Marketing. Este manual está diseñado para duplicarse, escalar y profesionalizar tu emprendimiento.

"No lo trates como hobby si quieres que te pague como franquicia."



FIRMA DE COMPROMISO

Yo, _____, me
comprometo a tratar este negocio como una
franquicia profesional. Me comprometo a seguir
este plan paso a paso, asistir a los eventos,
aprender de mis mentores y actuar todos los días
con enfoque y disciplina.

Fecha: _____

Firma: _____

TU PORQUÉ

Completa estas preguntas:

1. 💰 ¿Cuánto quiero ganar en los próximos 90 días?

2. 🌍 ¿Qué haría con ese dinero?

3. 💪 ¿A quién quiero inspirar con mi historia?

4. 🚀 ¿Qué estilo de vida quiero construir con este negocio?

Tu "porqué" será tu combustible cuando las excusas quieran frenar tu motor.



VISIÓN GENERAL DEL PLAN



Ciclo de 90 días dividido en 3 fases:

- **Días 1-30:** ACCIÓN MASIVA (contactar, presentar, vender)
- **Días 31-60:** POSICIONAMIENTO Y MARKETING DIGITAL
- **Días 61-90:** DUPLICACIÓN Y LIDERAZGO

"No necesitas ser experto. Necesitas ser constante."

Agrega aquí tus metas al terminar los 90 días:

- **Ventas personales:** _____
- **Nuevos socios inscritos:** _____
- **Ingresos generados:** _____
- **Equipo activo:** _____



FASE 1:

ACCIÓN MASIVA INTELIGENTE (DÍAS 1-30)

Lista de Contactos 3.0

Aprende a construir una lista dinámica y estratégica:

- **Lista A:** Amigos cercanos, familiares, personas que te tienen confianza
- **Lista B:** Conocidos, redes sociales, compañeros de trabajo
- **Lista C:** Personas con influencia, líderes, contactos fríos

TU LISTA TRATA DE FILTRARLA CON EL SIGUIENTE PERFIL:

Insatisfechas

Dispuestas

Emprendedoras/Networkers

Ambiciosas

Solventes

 **Meta: tener al menos 100 personas en tu lista inicial.**

Guiones Efectivos de Contacto

BASE DE INVITACION

INTERES – *El objetivo de la invitacion NO es dar informacion, es generar interes para que la persona asista a la reunion.*

VALOR – *En la invitacion da un elogio genuino o destaca el potencial o capacidades que ves en la otra persona por la que le extiendes la invitacion.*

EXCLUSIVIDAD – *Dale exlusividad a la sesion que tendras*

GUIONES

Invitación – Enfocado en NEGOCIO

🎯 Ideal para: Emprendedores, personas que quieren generar ingresos extras o crear un plan B.

Script 1:

“Hola [nombre], sé que eres alguien con mentalidad emprendedora. Estoy desarrollando un proyecto digital en el área de salud que ya está generando resultados fuertes. Este miércoles hay una sesión privada con uno de los líderes. ¿Quieres que te mande el link?”

Script 2:

“Oye [nombre], pensé en ti porque sé que estás buscando crecer financieramente. Estoy trabajando en una franquicia de salud online y este viernes tenemos una presentación especial. ¿Quieres entrar como invitado VIP?”

Guiones Efectivos de Contacto

GUIONES

Invitación - Enfocado en PRODUCTO

🎯 Ideal para: Personas con dolores específicos (sueño, digestión, energía, peso, etc.)

Script:

"[Nombre], sé que has estado buscando algo natural para [mejorar tu energía / dormir mejor / bajar de peso].

Estoy usando un suplemento que me está ayudando muchísimo.

El lunes habrá una sesión explicativa. ¿Te mando el link?"

Invitación - Enfocado en SALUD

🎯 Ideal para: Personas que cuidan su cuerpo, buscan energía, bajar de peso, etc.

Script 1:

"Hola [nombre], justo me acordé de ti porque sé que siempre estás buscando cuidarte y mejorar tu salud.

Estoy en un programa con expertos en nutrición que está ayudando a muchísimas personas a transformar su cuerpo y hábitos.

Este jueves hay una sesión privada. ¿Te la comparto?"

Script 2:

"Amiga, estoy haciendo un reto detox con acompañamiento y productos naturales.

Este sábado tendremos una sesión exclusiva para explicar cómo funciona.

¿Te gustaría que te pase el acceso?"

[illegible]

BITACORA DE PROSPECTOS

[illegible]

NOMBRE- Nombre de tu prospecto

TIPO DE PROSPECTO- Poner que tipo de prospecto relacionado a tu lista y poner el interes de tu prospecto.

Presentacion – Destaca que tipo de presentacion tuvo, digital o presencial y sus ineteres.

FUNNEL ORGÁNICO - Crea un grupo de whats donde puedas agregar a personas las cuales agregues a personas interesadas en saber mas de tu negocio ya sea por el producto o por el negocio.

3 Vías - Llamada en la que tu up line o persona con experiencia pueda aclarar dudas o cerrar a tu prospecto.

Scanner- Herramienta de trabajo

Nota- Esta bitacora te puede ayudar a tener orden con tus prospectos y dar un correcto seguimiento.

Sistema de Presentación

Define el flujo:

- Invitar → Presentar → Responder dudas → Cierre
- Usa presentaciones grabadas, Zooms o eventos físicos

La clave es el apalancamiento: Si aun no presentas apalancate de las presentaciones de tu lider, upline o comunidad.

EL SIGUIENTE FLUJO ILUSTRATIVO TIENE COMO OBJETIVO QUE ENTIENDAS QUE TIENES QUE EXPONER A TU PROSPECTO POR LO MENOS A 3 REUNIONES RELACIONAS AL NEGOCIO.



Guia de Presentación

ANTES DE INICIAR LA PRESENTACIÓN: Agradecimiento a las personas por participar.

Romper el hielo – Preguntarles ¿De dónde se conecta? ¿Cómo están?

Solicitar máxima atención, cámara encendida y tomar nota.

Establecer las reglas de la presentación: duración, expectativas, de qué vamos a hablar y pedir que reserven sus preguntas hasta el final de la presentación. COMO SUGERENCIA adelantate a las objeciones.

*En nuestra comunidad hacemos énfasis en el (EJEMPLO)
bienestar INTEGRAL DE LAS PERSONAS:*

**Físico – Vivir más y verse mejor
Financiero – Más comodidad y más logro
Personal – Paz mental y familiar**

Elegimos como socio a: (TU COMPAÑIA)

Debido a que : *(Da las razones suficientes por la que escogiste esta compañía)*

Edifica los productos y comparte testimonios

Comparte la forma de ganar dinero de una manera sencilla y entendible.

Comparte el porque es momento de aprovechar la oportunidad, que tiene para ofrecer tu comunidad, si hay promos o incentivos mecionales y añade testimonios testimonios.

10K
COMUNIDAD

Guia creacion de evento

Roles y logística EVENTO PRESENCIAL (Hotel)

Bienvenida y registro:

Música:

Staff:

Producto de degustacion:

Servir y ofrecer producto:

Scanner:

Intro de presentacion:

Presentación de productos:

Testimonio de producto:

Plan de compensación:

Cierre, Sistema:

Agenda y orden del dia (post venta):

Roles y logística EVENTO PRESENCIAL (Casero)

Bienvenida:

Música:

Producto degustacion:

Servir y ofrecer producto:

Scanner:

Intro de presentacion:

Presentación de productos:

Testimonio de producto:

Plan de compensación:

Cierre, Sistema:

Agenda y orden del dia (post venta):

Guia llamada 3 vias

La llamada 3 vias tiene como fin que tu edifiques a tu lider, upline o alguien de la comunidad en la que perteneces que tenga la experiencia, con tu prospecto, para que te ayude a cerrar a tu prospecto, aclarando sus dudas, testimonio etc.



Esta es una estrategia sencilla pero altamente efectiva para generar cierres y que tu prospecto tome la decision.

Sistema de Venta Directa

1 Recomienda productos desde la experiencia:

No se recomienda lo que no se conoce. Tu historia personal siempre será tu mejor argumento.

Acciones prácticas:

1. **Elige un producto o kit inicial:** Selecciona al menos 2–3 con los que te sientas identificado.
2. **Usa el producto de manera consistente:** Que sean parte de tu vida diaria (mínimo 21–30 días).
3. **Registra tu experiencia:** fotos, bitácora, cambios notables, escribe qué te gusta de ellos (ejemplo: calidad, durabilidad, diseño, practicidad, ahorro de tiempo, confianza, etc.).
4. **Cuenta tu experiencia:** Comparte historias cortas. Cuéntale a otros cómo y por qué lo usas.

Actividad:

- Haz una lista de los 3 productos que más te gustan.
- Escribe en 3 renglones por qué los usarías, aunque no estuvieras en la compañía.
- Practica contarlo en voz alta en menos de 1 minuto.

Sistema de Venta Directa

2 Recomienda productos específicos según el perfil de tu cliente/prospecto

Facilita la decisión del cliente agrupando productos que se complementan.

- Productos esenciales para probar.
- Los más vendidos o recomendados por otros clientes.
- Mayor inversión, con beneficios más completos.
- Pensado para quien quiere usar y además mostrar productos, listo para hacer negocio

Actividad:

- Diseña tres packs de inicio con productos de tu catálogo.
 - Uno accesible, uno medio, uno completo.
- Escribe un argumento de venta para cada pack en máximo 2 frases.
- Conoce el producto que recomendaras, ESTUDIALO
- Practica recomendarlos como si estuvieras hablando con un amigo.

Sistema de Venta Directa

2 **Recomienda productos específicos según el perfil de tu cliente/prospecto**

- Cuenta microhistorias (antes → uso → resultado percibido/ventaja).

EJEMPLO

Plantilla de microhistoria (60–90 seg):

- Antes: "Siempre X..."
- Uso/descubrimiento: "Probé Y porque..."
- Resultado/ventaja: "Ahora Z (ventaja concreta)."
- Cierre: "Si te sirve, te paso info/

Sistema de Venta Directa

3. Sé producto del producto

Principio: Tu vida diaria es tu mejor publicidad. La gente confía más en lo que ve que en lo que oye.

Acciones prácticas:

- Usa los productos en público
- Lleva contigo muestras o catálogos para mostrar de manera natural.
- Habla de ellos en conversaciones cotidianas.
"Mini demos"
- Foto/relato breve de uso real (testimonio)
- Se congruente

Actividad:

- Haz una foto usando tu producto y compártela en tus redes con una frase personal (no promocional).
- Haz una lista de 5 situaciones diarias en las que puedes mostrar o hablar de tu producto sin necesidad de "venderlo".
-

Sistema de Venta Directa

4. Testimonio Reales

Principio: Los testimonios generan más confianza que cualquier presentación.

Acciones prácticas:

- Recopila testimonios de clientes y socios (con autorización).
- Pide siempre que cuenten cómo se sentían antes, qué producto usaron y cómo se sienten ahora.
- Usa testimonios escritos, en audio, en video o con fotos.
- Archiva en una carpeta todos los testimonios para que los tengas a la mano

Ejemplo:

“María comentó que antes tenía problemas para dormir. Después de usar el producto X durante 3 semanas, ahora descansa mejor y se siente con más energía al despertar.”

Sistema de Venta Directa

4. Testimonio Reales

Principio: Los testimonios generan más confianza que cualquier presentación.

Actividades

- Escribe tu propio testimonio personal en máximo 5 líneas.
- Pide un testimonio a un cliente satisfecho esta semana.
- Compártelo en un grupo de WhatsApp, en tus redes o en tu presentación de negocio.

Sistema de Venta Directa

5. Herramientas de tu compañía

Principio: Aprovecha los recursos ya creados por la empresa para no reinventar la rueda..

- Tienda en línea personalizada.
- Catálogo físico o digital.
- App móvil de pedidos o seguimiento.
- Videos y presentaciones oficiales.
- PDF con información sobre el producto, plan de compensación, imágenes
- Eventos de capacitación presenciales y online, asegúrate de asistir y compartirlo con tu comunidad

Acción práctica:

- “Cuando un prospecto te pida información, evita explicarlo todo tú.
- Guíate y comparte las herramientas de la compañía y de tu comunidad
- Haz una lista de todas las herramientas que tu compañía ya te ofrece.
- Escoge una herramienta y compártela hoy mismo con un prospecto.

Sistema de Venta Directa

6. Bono por referir

Principio: En redes de mercadeo se gana al recomendar, convierte tus clientes en socios

- No hay mejor socio que el que fue tu cliente primero, busca referir a tu cliente como socio, si esa persona también recomienda, ambos generan ingresos.
- Los bonos varían según el paquete/kit o inscripción que recomiendes

Ejemplo:

- ““Ganas cuando recomiendas productos que las personas compran.”
- “Ganas más cuando enseñas a otros a recomendar.”
- “Los porcentajes varían por empresa; usa el documento oficial.”

Sistema de Venta Directa

6. Bono por referir

Principio: En redes de mercadeo se gana al recomendar, convierte tus clientes en socios

Actividad

- Escribe en una hoja: "Si invito a 3 personas que compren este mes, ¿cuánto gano?".
- Luego: "Si esas 3 invitan a otras 3, ¿cuánto gana mi red?"
- Dibuja un pequeño esquema con círculos para visualizar cómo crece tu negocio.

Sistema de Venta Directa

7. Guía rápida de manejo de objeciones

Principio: Las objeciones no son rechazo, son dudas disfrazadas.

Fórmula R.A.P.:

Reconoce + Aclara + Propón

Ejemplo:

- “No tengo dinero.” → “Entiendo. Justo por eso muchos empiezan: para generar extra. ¿Te enseño cómo recuperar la inversión con 3 ventas?”
- “No tengo tiempo.” → “Tiene sentido. La mayoría comienza con 60–90 min al día. ¿Quieres ver una agenda ejemplo?”
- “No me gusta vender.” → “No es tienda; es recomendación informada. ¿Te muestro cómo usar herramientas para que hablen por ti?”
- “No sé si funciona.” → “Totalmente válido. Probemos 30 días y medimos.”

Sistema de Venta Directa

7. Guía rápida de manejo de objeciones

Principio: Las objeciones no son rechazo, son dudas disfrazadas.

- “Mi familia no apoya.” → “Pasa mucho. ¿Te comparto casos y un plan de 30 días para mostrar resultados?”
- “Eso suena a pirámide.” → “Buena pregunta. Pirámide es sin producto. Aquí hay bienes reales, pedido, factura y soporte. Te envío el documento oficial y comparamos.”
- “Está caro.” → “Compremos por valor. ¿Qué problema te ayuda a resolver? Te muestro opciones Básico/constructor/elite/Premium.”

Actividad: escribe tus 5 objeciones más comunes y tu respuesta R.A.P. Prácticalas en role play con un compañero.

Sistema de Venta Directa

8. Seguimiento y Cierre

Principio:

La mayoría de las ventas se concretan entre el 2.º y 6.º contacto.

- El cierre no es presionar, es guiar con claridad y confianza hacia la decisión.

Actividad

- 1.er mensaje: Responder la duda + pregunta abierta ("¿Qué es lo que más te interesa, el resultado rápido o el acompañamiento?").
- Mensaje: Enviar testimonio o caso real (texto, audio o video).
- Mensaje: Ofrecer la solución concreta con llamada a la acción clara ("Si quieres, te mando el link de pago y lo apartas hoy mismo").
- mensaje: Agregar urgencia o escasez ("Solo me quedan 2 lugares esta semana para acompañarte de cerca").

Sistema de Venta Directa

8. Seguimiento y Cierre

Principio:

La mayoría de las ventas se concretan entre el 2.º y 6.º contacto.

Actividad

- “¿Quieres que te mande el link de pago o prefieres que te reserve por transferencia directa?”
- “¿Prefieres arrancar esta semana o la próxima?”
- “De lo que platicamos, ¿qué sería lo que más valor tendrías en resolver ya mismo?”

Regla del 70%

- Nunca responder más de 3 veces seguidas sin pedir acción.

Ejemplo: después de dar información y testimonio, la tercera interacción debe incluir un llamado a acción directo (“Si quieres lo apartamos ya”).

Sistema de Venta Directa

8. Seguimiento y Cierre

Principio:

La mayoría de las ventas se concretan entre el 2.º y 6.º contacto.

Cierres Naturales

- Cierre con Permiso: "Si te late, ¿quieres que te mande el link y lo aseguramos?"
- Cierre con Escasez: "Hoy todavía tengo precio especial, mañana ya sube."
- Cierre con Regalo: "Si lo apartas hoy, además te incluyo acceso a [X recurso extra]."

EVENTOS PRESENCIALES

Asiste y promueve:

- **Evento semanal**

Objetivo: Ampliar tu equipo, llevando invitados. Si en tu equipo no tienen este sistema de trabajo, tu implementalo, ya sea digital o presencia.



- **Super Evento mensual**

Objetivo: Ampliar tu equipo, llevando invitados. Este evento digital o presencial tiene como fin llegar a la mayor cantidad de personas. Puedes desarrollar un formato masterclass, agregas contenido de valor relacionado a tu proyecto y al final presentas tu negocio como ejemplo de la masterclass.

- **Regional y convencion**

Objetivo: Eventos corporativos que ayudan a conocer la vision, tener cercania y aprovechar los lanzamientos o nueva informacion.

Imaginate que quieres levantar una barda, tus socios son los ladrillos pero los eventos presenciales que realices y los corporativos son el cemento para que peguen esos ladrillos. Ahí la importancia de los eventos.



SISTEMA DE CAPACITACION

Sistema de capacitacion digital:

- Creado por corporativo
- Creado por tu comunidad
- Creado por ti

TEMAS QUE SE TIENE QUE TOCAR:

- Ventas
- Bases MLM
- Estrategias reclutamiento
- Liderazgo
- Mindset
- Plan de compensacion
- Dudas y manejo de objeciones
- Capacitaciones de productos



***El sistema digital es la proteina mental
diaria que necesitas tu y las personas que
forman parte de tu RED.***

Redes Sociales para Network Marketing

Acciones diarias clave:

- Publicar contenido de valor (educar + entretener)
- Historias con producto y estilo de vida
- CTA en historias y posts

Herramientas: Canva, InShot, CapCut, Notion para scripts

DUPLICACION

La clave de networkmarketing se llama DUPLICACION.

Esta informacion NO es para que tu te la quedes, compartela y aplicala por lo menos a 5 niveles de profundidad, con 5 socios.



JUAN NIVEL 1 (REFERIDO DIRECTO)



LAURA NIVEL 2 (REFERIDO DE JUAN)



KARLA NIVEL 3 (REFERIDO DE LAURA)



ERNESTO NIVEL 4 (REFERIDO DE KARLA)



HUGO NIVEL 5 (REFERIDO DE ERNESTO)

Con esto el mensaje es entender que la clave no esta en firmar, ahi empieza verdaderamente el trabajo, si logras hacer este 5X5 tendras un negocio super solido y que siguiendo un sistema continuo, tu negocio podra seguir creciendo.

BITACORA DE DUPLICACION

	NIVEL 1	-----
	NIVEL 2	-----
	NIVEL 3	-----
	NIVEL 4	-----
	NIVEL 5	-----

**LOS PRIMEROS 30 DIAS DE TU PROGRAMA TENDRAS COMO
OBJETIVO TENER 5 DIRECTOS CON 5 NIVELES DE PROFUNDIDAD.**

BITACORA DE DUPLICACION

 **NIVEL 1**

 **NIVEL 2**

 **NIVEL 3**

 **NIVEL 4**

 **NIVEL 5**

**LOS PRIMEROS 30 DIAS DE TU PROGRAMA TENDRAS COMO
OBJETIVO TENER 5 DIRECTOS CON 5 NIVELES DE PROFUNDIDAD.**

BITACORA DE DUPLICACION

**NIVEL 1**

**NIVEL 2**

**NIVEL 3**

**NIVEL 4**

**NIVEL 5**

**LOS PRIMEROS 30 DIAS DE TU PROGRAMA TENDRAS COMO
OBJETIVO TENER 5 DIRECTOS CON 5 NIVELES DE PROFUNDIDAD.**

BITACORA DE DUPLICACION

**NIVEL 1**

**NIVEL 2**

**NIVEL 3**

**NIVEL 4**

**NIVEL 5**

**LOS PRIMEROS 30 DIAS DE TU PROGRAMA TENDRAS COMO
OBJETIVO TENER 5 DIRECTOS CON 5 NIVELES DE PROFUNDIDAD.**

BITACORA DE DUPLICACION

**NIVEL 1**

**NIVEL 2**

**NIVEL 3**

**NIVEL 4**

**NIVEL 5**

**LOS PRIMEROS 30 DIAS DE TU PROGRAMA TENDRAS COMO
OBJETIVO TENER 5 DIRECTOS CON 5 NIVELES DE PROFUNDIDAD.**



FASE 2:

POSICIONAMIENTO Y MARKETING DIGITAL (DÍAS 31-60)

Branding y Posicionamiento Personal

Define tu marca:

- ¿Quién eres?
- ¿Qué solucionas?
- ¿Cómo lo comunicas?

Diseña tus colores, bio de Instagram, estilo de contenido.

El compartir tu rutina mientras informas de tu negocio es una buena clave para tus historias y publicaciones.

En esta *fase 2* es importante que NO DEJES de hacer la parte de la fase 1, solo estaras añadiendo una actividad extra de marca personal y estrategias de MK.

Diseña tu estrategia de MK

Campaña de Facebook (Meta)

1-Dirigida a posibles clientes

2-Dirigido a posibles socios para tu negocio



**Anuncio, video
o imagen**

**mensaje directo
whatsapp**

**Presentacion
digital o
presencial**

Lanzamiento de tu Masterclass o Reto Digital

Organiza un evento gratuito:

- **Título atractivo: “(EJEMPLO): Cómo ganar 6 cifras con suplementos y celular”**
- **Invita por redes, historias, reels o prende campañas (anuncios)**
- **Usa Zoom, Google Meet o grupo privado de WhatsApp**



Agrega valor y al final muestras tu oportunidad de negocio. El tema tiene que ser atractivo, enriquecedor y la promesa clara (lo que lograra tu espectador al ser parte de esa masterclass).

Campañas Publicitarias y Anuncios

Aprende lo básico:

- Define tu avatar ideal
- Define intereses
- Edad
- Gustos
- Presupuesto
- Optimiza tu campaña
- Escoge mensajería directa WHATS o INSTAGRAM.
- Crea tus anuncios, NO NECESITAS SER EXPERT@ en edición, apalancate de apps como capcut u options.





FASE 3:

DUPLICACIÓN Y LIDERAZGO (DÍAS 61-90)

En esta fase seguiras realizando lo compartido en las fases pasadas pero con enfoque de compartir las herramientas con tu comunidad.

Sistema de Bienvenida para Nuevos Socios Checklist:

- **Acceso al sistema de tu comunidad**
- **Grupo de bienvenida**
- **1er entrenamiento 1 a 1 con tu nuevo socio**

Meta:

Cerrar 1 venta + 1 socio en sus primeras 48 hrs.

Cultura, Visión y Retención de Equipo

Promueve comunidad:

- **Reconocimientos públicos**

Ten sesiones por lo menos 1 vez a la semana de reconocimientos, avances de rangos, top sellers etc, para que dentro de tu comunidad se compartan historias de éxito y sea mayor el impacto en más personas de tu comunidad.

Esta sesión puede ser a inicio de mes.

- **Mentorías y chats privados.**

Este espacio es para introducir a esas personas que están teniendo resultados, en esos espacios invita a tu línea de auspicio o a alguien de corp.

- **Marca la cultura de tu equipo.**

Desarrolla liderazgo en las personas, promueve los valores y principios de la comunidad.

- **Lanza incentivos.**

Genera el hábito de invertir en tu comunidad, pon un reto o requisito el cual premies con un regalo, puede ser un libro, producto o souvenir.

Entrenamiento y Mentoría en Profundidad

Agenda semanal:

- **Lunes de Circulo interno (Reunion con tu equipo comprometido).** En esta sesion el enfoque es analizar avance de negocio, resolver dudas y aterrizar el plan de accion semanal.
- **Plan de accion semanal.**

Presentaciones diarias

1 vez a la semana una sesion especial, (charla medica, masterclass, etc.

Evento presencial casero o en hotel.

- **Viernes de Testimonios.** Reunion donde se invite a los prospectos a escuchar el testimonio de las personas por tu producto o por el negocio.

Importante tengas cercania y comunicacion con tu equipo, SIN DEJAR DE HACER LA FASE 1 Y 2.

Reto de 7 días para tu equipo

Checklist visual:

- 1. Día 1: publicar historia con tu porqué**
- 2. Día 2: contactar 3 personas**
- 3. Día 3: ver presentación**
- 4. Día 4: hacer llamada de 3 vías**
- 5. Día 5: grabar reel**
- 6. Día 6: seguimiento**
- 7. Día 7: testimonio corto**
- 8. Crear sus propias campañas publicitarias**
- 9. Hacer un super lanzamiento (ZOOM o presentación de negocio especial con una narrativa).**
- 10. Incentivos claros que empujen la acción.**

Cierre de Ciclo y Plan de Escalamiento

- **Analiza tus números: ventas, socios, ingresos**
- **Duplica tu mejor contenido y estrategia**
- **Prepara nuevos socios para su primer ciclo**

Tu crecimiento es proporcional a tu liderazgo duplicado

MANUAL DE TRABAJO

NETWORKERPRO

CONVIERTETE EN UN PROFESIONAL DE LAS REDES DE MERCADEO

10K

10K
COMUNIDAD

By Hugo Flores y Melissa Jaime