

marketespaña® | ES•SHOP•COM 

---

# GUÍA DE INICIO

---

# ¡ENHORABUENA!

LA DECISIÓN DE CONVERTIRSE EN PROPIETARIO DE UNFRANCHISE® INDEPENDIENTE Y ESTABLECER UN NEGOCIO UNFRANCHISE EN MARKET ESPAÑA PUEDE SER UNO DE LOS ESFUERZOS MÁS PRODUCTIVOS Y GRATIFICANTES QUE LLEVE A CABO EN SU VIDA.

La clave del éxito de un Propietario de UnFranchise® radica en implementar de forma eficaz un plan de negocios analizado y demostrado. Este plan de negocios consiste en acciones estándar, coordinadas y sistematizadas que, si se llevan a cabo conforme al calendario de trabajo de la empresa, pueden dar como resultado un crecimiento sólido y continuo dentro de sus organizaciones de ventas y distribución.

Esta *Guía de Inicio* ha sido preparada con el fin de ofrecer una serie de recomendaciones que le ayudarán a comenzar rápidamente el desarrollo de su Negocio Independiente UnFranchise® de Market España. Si necesita información más detallada, puede consultar el Manual de Carrera de Market España. Complete y ponga en práctica la *Guía de Inicio*, y solicite a los Propietarios de UnFranchise Independientes que patrocina que hagan lo mismo.

## ÍNDICE

1 DESARROLLO DE SU NEGOCIO UNFRANCHISE

2 MI PORQUÉ Y MI DECLARACIÓN DE OBJETIVOS

3 CITA DE SEGUIMIENTO

4 EVALUACIÓN DEL HOGAR

Los ejemplos de ingresos no constituyen una promesa. El éxito que logre dependerá de su esfuerzo, talento, capacidad de trabajo y compromiso con el Plan de Compensación por Desempeño Administrativo (MPCP, por sus siglas en inglés). No se deje engañar por las promesas de grandes ingresos que se pueden obtener fácilmente.

Es ilegal persuadir a los candidatos para realizar un pago o para hacer que pertenezcan a Market España con la promesa de que recibirán beneficios si logran que otras personas formen parte a su vez de Market España. Los beneficios provienen de las ventas al por menor de los productos.

## INFORMACIÓN SOBRE MARKET ESPAÑA

Sitio Web oficial de la empresa: ES.SHOP.COM

### Números de teléfono importantes

Market España \_\_\_\_\_ 91 737 1257  
(desde fuera de España) \_\_\_\_\_ +34 91 737 1257

FAX number \_\_\_\_\_ 91 737 1259  
(desde fuera de España) \_\_\_\_\_ +34 91 737 1259

Market America Inc. \_\_\_\_\_ +1 (336) 605-0040  
FAX \_\_\_\_\_ +1 (336) 605-00417

Market America  
(para hispanohablantes) \_\_\_\_\_ +1 (336) 389-6994

### Información sobre los Propietarios de UnFranchise experimentados:

Patrocinador: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Coordinador Ejecutivo Certificado: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Miembro Principal del Consejo Asesor: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Coordinador de Seminarios Locales o UBP: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Fecha de calificación (Fecha C): \_\_\_\_\_

# 1 DESARROLLO DE SU NEGOCIO UNFRANCHISE

EL CUMPLIMIENTO DE ESTAS PAUTAS SERÁ UNO DE LOS FACTORES CLAVE PARA EL ÉXITO DE SU NEGOCIO UNFRANCHISE.

## COMPROMISO: ME COMPROMETO A DEDICARME DURANTE 1 AÑO A MI NEGOCIO UNFRANCHISE.

### Prometo:

- Seguir este plan de negocios de 12 meses demostrado.
- Dedicar entre 8 y 15 horas semanales a realizar las tareas y actividades que detalla este plan.
- Comprar entradas para el próximo evento programado del Sistema Nacional de Reuniones, Capacitaciones y Seminarios, (NMTSS, por sus siglas en inglés), ya sea un Seminario Local, Convención Nacional, Conferencia Mundial o Convención Internacional.
- Crear una lista personal «Mi Lista» en mi sitio de ES.SHOP.COM.
- Escuchar un mínimo de dos grabaciones de audio por semana.

### 1. Agende las siguientes fechas importantes para los Propietarios de UnFranchise Independientes:

- Presentación del Negocio UnFranchise (UBP) el (fecha):\_\_\_\_\_.
- Curso de Capacitación para los Nuevos Propietarios de UnFranchise (NUOT) el (fecha):\_\_\_\_\_.
- Curso de Capacitación sobre los Cinco Fundamentos (B5) el (fecha):\_\_\_\_\_.
- Curso de Capacitación para la Certificación como Coordinador Ejecutivo (ECCT) el (fecha):\_\_\_\_\_.
- Seminario Local el (fecha):\_\_\_\_\_.
- Conferencia Mundial ma® y Convención Internacional (fechas)\_\_\_\_\_.

### 2. Actividades de productividad demostrada:

- Asistir a una Reunión de demostración de productos y de ES.SHOP.COM el (fecha):\_\_\_\_\_.
- Asistir a una presentación del Negocio en el Hogar (HBP) el (fecha):\_\_\_\_\_.
- Crear una Lista de Posibles Candidatos. Piense en las personas con quienes tiene una buena relación y que podrían estar interesadas en los productos, el negocio o las compras en línea.
- Concertar una cita con un Propietario de UnFranchise experimentado para hacer llamadas de presentación del negocio o de los productos el (fecha):\_\_\_\_\_.

NOMBRE	TELÉFONO	DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		

## PREPARE SU RESPUESTA A «¿DE QUÉ SE TRATA?»

Es importante desarrollar una respuesta a la pregunta «¿De qué se trata?» y así poder conversar acerca de Market España, de su eficiencia y eficacia con los nuevos candidatos y prepararse para hablar sobre la empresa con naturalidad, sinceridad y seguridad. Se recomienda que obtenga detalles e instrucciones en la sección Búsqueda de Candidatos, Reclutamiento y Patrocinio presente en la grabación de Los Cinco Fundamentos (B5), en los cursos en línea o en el Manual de Carrera.

**Ejemplo:** Market España es una empresa de intermediación comercial de productos por Internet que se especializa en el marketing uno a uno y en las compras sociales.

## HERRAMIENTAS PARA LA PRESENTACIÓN DEL NEGOCIO:



Llamadas entre Tres



Vídeos en Línea



Redes Sociales



Seminarios Web



Presentación del Negocio UnFranchise®



Catálogos de productos de marcas exclusivas de Market España

## 2 MI PORQUÉ Y MI DECLARACIÓN DE OBJETIVOS

PARA SER EFICACES, SUS OBJETIVOS DEBEN SER ESPECÍFICOS, DEBEN PODER MEDIRSE Y TIENEN QUE ESTAR ESCRITOS. DEDIQUE UNOS MINUTOS A ESCRIBIR LO QUE DESEA LOGRAR. PARA OBTENER MÁS INFORMACIÓN SOBRE CÓMO PREPARAR UNA DECLARACIÓN DE OBJETIVOS, CONSULTE LA SECCIÓN CORRESPONDIENTE DEL AUDIO DE LOS CINCO FUNDAMENTOS (B5), LOS CURSOS DE CAPACITACIÓN EN LÍNEA O EL MANUAL DE CARRERA. PARA TENER LA SEGURIDAD DE HABER ESTABLECIDO LOS OBJETIVOS ADECUADOS PUEDE PEDIRLE ASESORAMIENTO A SU PATROCINADOR.

### A. MI PORQUÉ: LOS MOTIVOS PRINCIPALES POR LOS QUE ESTOY ESTABLECIENDO UN NEGOCIO UNFRANCHISE

#### 1. Elaborar «Mi Porqué» (Anuncio de dos minutos).

Un «Anuncio de dos minutos» es un relato de la verdadera razón por la que usted está estableciendo este negocio, acompañado de una descripción atractiva del mismo. Los Propietarios de UnFranchise Independientes deben tener un objetivo claro, ya que es este el que los va a sustentar y ayudar a que conserven la motivación durante los altibajos del negocio.

### B. OBJETIVOS PERSONALES

#### 1. Decida qué es lo que desea. Decida qué cosas o qué estilo de vida desea.

---

---

---

#### 2. ¿Cuándo lo quiere? Fije plazos para el logro de cada objetivo.

---

---

---

#### 3. Determine qué está dispuesto a dedicar al negocio en cuanto a tiempo, esfuerzo y sacrificio para lograr sus objetivos.

---

---

---

#### 4. Escriba los pasos del 1 al 4 en una declaración de 50 a 100 palabras y léala dos veces al día. Realice las modificaciones que sean necesarias semanal o mensualmente hasta que se corresponda con la realidad. Estas comprobaciones constantes le serán de ayuda para mantenerse atento y concentrarse en el logro de sus objetivos.

**5. Prepare un plan de acción detallado. Determine lo que debe hacer.** Determine lo que debe hacer, cada año, cada mes, cada semana y cada día para lograr sus metas. Este negocio se construye de manera más efectiva cuando se trabaja poco a poco, de manera constante. Simplemente siga los pasos del plan de acción detallado correspondiente a cada día para garantizar el logro de las metas semanales, mensuales y anuales.

- Agregue y fomente la incorporación de dos posibles candidatos
- Llame o envíe un mensaje de texto a un posible candidato de la lista para presentarle los productos y el negocio
- Envíe un correo electrónico a un candidato, con información sobre los productos, el portal ES.SHOP.COM o el negocio
- Presente el plan de negocios diariamente
- Haga el seguimiento del último candidato
- Programe una cita para...(mostrar el Plan, vender un producto, presentación del negocio en el hogar, demostración de un producto)
- Haga una búsqueda y envíe dos actualizaciones de estado
- Escuche una grabación de audio de Market España
- Utilice productos de Market España diariamente
- Lea su declaración de objetivos dos veces al día

## C. METAS Y OBJETIVOS DEL NEGOCIO

### 1. Ingresos por comisiones

- Voy a dedicar \_\_\_\_\_ horas a la semana a mi negocio de UnFranchise®.
- Voy a dedicar \_\_\_\_\_ noches o días a la semana a este negocio.
- Voy a patrocinar personalmente dos Propietarios de UnFranchise Independientes y calificados (para activar) antes del (fecha prevista) \_\_\_\_\_.
- Voy a llegar al Nivel de Coordinador (recibir el primer cheque de 210 €) antes del (fecha prevista) \_\_\_\_\_.
- Voy a llegar al Nivel de Coordinador Ejecutivo (recibir los primeros 1050 €) antes del (fecha prevista) \_\_\_\_\_.
- Voy a ganar comisiones anuales de \_\_\_\_\_ € antes del (fecha prevista) \_\_\_\_\_.
- Voy a registrar un mínimo de 10 Clientes Preferenciales en línea antes del (fecha prevista) \_\_\_\_\_.

### 2. Ventas al por menor

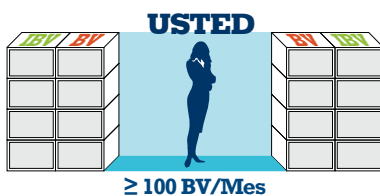
- Al cumplir un mes, compre y use el equivalente a 100 BV\* o más mensuales en productos.
- Al cumplir 3 meses, establezca una base de 10 clientes o más que compren 30 BV o más (incluyendo el generado por las compras de los referidos de los clientes) mensuales en productos.

### 3. Ventas de la organización: Cada Propietario de UnFranchise Independiente de su organización debería generar 400 BV o más mensuales (100 BV o más personales y 300 BV o más en compras recurrentes).

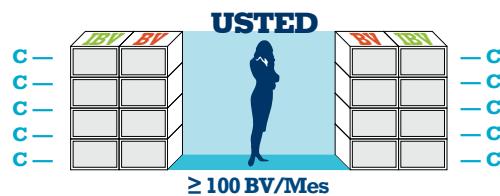
- Instruya, guíe y apoye a cada Propietario de UnFranchise Independiente de su organización para que pueda lograr estas metas.
- Instruya a cada miembro de su equipo para que aproveche al máximo la herramienta «Mi Lista» de ES.SHOP.COM.

## ESTABLEZCA UNA BASE: LA BASE DE 10, CON SIETE FUERTES

• Al cumplir un mes, compre y use  $\geq 100$  BV +  $\geq 15$  IBV mensuales en productos.

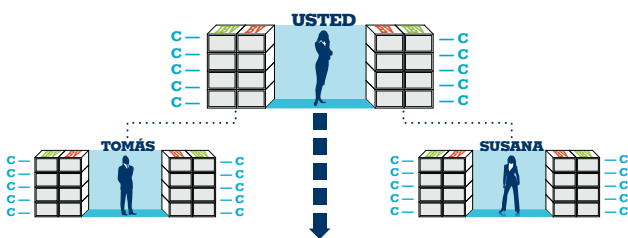


Establezca una base de  $\geq 10$  clientes habituales que compren  $\geq 30$  BV y  $\geq 20$  IBV al mes en los primeros tres meses.

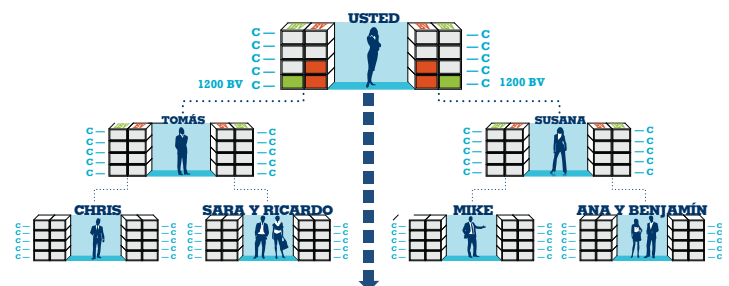


- C = Cliente que compra  $\geq 30$  BV +  $\geq 20$  IBV mensualmente  $\geq 300$  BV + 200 IBV
- Al cumplir un mes, compre y use  $\geq 100$  BV +  $\geq 15$  IBV mensuales en productos.

Active patrocinando personalmente a un Propietario de UnFranchise Independiente calificado en su organización de la derecha y otro en la de la izquierda, cada uno de ellos implementa la «Base de 10».



Gane  $\geq 210$  euros mensuales en un plazo de 3 a 6 meses tras comenzar su negocio.



BV: Volumen de Negocio  
IBV: Volumen de Negocio de Internet

## **GANE 210 € MENSUALES O MÁS DEL PLAN DE COMPENSACIÓN POR DESEMPEÑO ADMINISTRATIVO (MPCP) EN UN PLAZO DE TRES A SEIS MESES TRAS HABER IMPLEMENTADO ESTE PLAN.**

Equivale a usted más tres Propietarios de UnFranchise Independientes a la izquierda y tres a la derecha de un Centro de Desarrollo de Negocios [BDC], que generen 400 BV mensuales cada uno: Base de 10 con Siete Fuertes.

## **GANE 420 € O MÁS DEL MPCP A PARTIR DE LOS OCHO MESES DE HABER IMPLEMENTADO ESTE PLAN.**

Equivale a seis Propietarios de UnFranchise Independientes a la izquierda y seis a la derecha de un BDC, que generen 400 BV mensuales cada uno.

## **GANE 630 € O MÁS DEL MPCP A PARTIR DE LOS DIEZ MESES DE HABER IMPLEMENTADO ESTE PLAN.**

Equivale a nueve Propietarios de UnFranchise Independientes a la izquierda y nueve a la derecha de un BDC, que generen 400 BV mensuales cada uno.

## **GANE 1050 € O MÁS DEL MPCP A PARTIR DE LOS DOCE MESES DE HABER IMPLEMENTADO ESTE PLAN.**

Equivale a 12 Propietarios de UnFranchise Independientes a la izquierda y 12 a la derecha de un BDC, que generen 400 BV mensuales cada uno.

# 3 CITA DE SEGUIMIENTO

LA CITA DE SEGUIMIENTO SE DEBE PROGRAMAR PARA 3 A 7 DÍAS DESPUÉS DE HABER ESTABLECIDO EL NEGOCIO.

## **1. NUEVA ACTITUD, NUEVOS CONOCIMIENTOS**

- Repase su «Porqué».
- Repase su respuesta a «¿De qué se trata?».
- Repase su Lista de Posibles Candidatos y decida cómo va a iniciar el acercamiento. Decida cuáles son los 10 que tienen más posibilidades y la mejor manera de abordar a cada uno.
- Dialogue sobre lo que ha aprendido al escuchar las grabaciones de audio.
- Familiarícese con su Cuenta de Negocio UnFranchise.
- Repase las funciones del portal de compras en línea ES.SHOP.COM. (Alertas de Precios, Comparativas de Compras, etc).

## **2. REVISE LA DECLARACIÓN DE OBJETIVOS CON UN SOCIO**

- Revise las metas y la declaración de objetivos.
- Revise su plan de acción: tareas diarias, semanales y mensuales, establezca mediciones semanales y mensuales para rendir cuentas

## **3. VENTAS AL POR MENOR: INCREMENTE EL VOLUMEN DE SUS VENTAS PERSONALES Y DE LAS VENTAS DE SU ORGANIZACIÓN**

**Ventas Personales:** Debe convertirse en un producto de los productos que recomienda. Repase su Lista de Posibles Candidatos para encontrar clientes potenciales. Identifique a 10 de esos clientes potenciales y muéstrelas los productos de Market España y el sitio web de ES.SHOP.COM.

- Reemplace los productos que actualmente compra todos los meses en negocios que pertenecen a otros por productos de su propio negocio (por un valor de 100 BV o más en productos).
- Organice una reunión de demostración de productos y de ES.SHOP.COM con los miembros de su equipo durante el primer mes desde el inicio de su negocio.
- Muestre a sus clientes su sitio web: ES.SHOP.COM/\_\_\_\_\_.
- Verifique que todos los clientes se registran como Clientes Preferenciales en su portal de ES.SHOP.COM.
- Continúe mostrando su portal ES.SHOP.COM a nuevos clientes mediante la herramienta «Invitar amigos». **Ventas de la organización: Cada Propietario de UnFranchise Independiente de su organización que desee obtener ganancias gracias al MPCP deberá generar 400 BV mensuales o más en ventas de productos (100 BV o más personales y 300 BV o más en ventas recurrentes).**
  - Instruya, guíe y apoye a cada Propietario de UnFranchise Independiente de su organización para que pueda lograr estas metas.

## 4. BÚSQUEDA DE CANDIDATOS, RECLUTAMIENTO Y PATROCINIO: MÉTODOS BÁSICOS PARA EXPANDIR SU ORGANIZACIÓN DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN

- **Lista de Posibles candidatos:** Prepare una lista de los 10 mejores candidatos, que serán las primeras 10 personas a quienes presentará los productos, el negocio y el portal de ES.SHOP.COM.
- **Método de Reclutamiento Audiovisual:** Market España ofrece varias herramientas básicas a los Propietarios de UnFranchise Independientes, tales como los videos del «Plan de Negocios UnFranchise®» (en seminarios web o disponibles en [www.youtube.com/user/marketamerica](http://www.youtube.com/user/marketamerica)). Estas herramientas permiten la búsqueda eficiente y eficaz del mayor número posible de candidatos y, lo que es más importante, pueden ser utilizadas por cualquier persona, independientemente de su nivel de conocimiento sobre este negocio. Para utilizar el método audiovisual únicamente hay que aprender dos cosas: cómo programar la cita y cómo darle seguimiento.
  - Ejemplo del Método de Evaluación:** «Juan, acabo de empezar un negocio con algunos socios con los que estoy trabajando a tiempo parcial. Creemos que este negocio tiene un gran potencial y estamos tratando de expandirlo en (zona donde vive Juan). Pensé en ti porque creo que podrías estar interesado en lo que hacemos o podrías conocer a personas que quieran participar en nuestra expansión. En cualquier caso, nos sería de gran ayuda si pudieras evaluar este negocio, por lo que me gustaría darte la información necesaria para tener un panorama general. Puede que te interese o no, pero tal vez conozcas a alguien que sí esté interesado».
    - **Respuesta:** Nivel de interés moderado a alto: programe una llamada entre tres o una reunión para presentar el plan de negocios (reunión de dos a uno, HBP\*, UBP\*\* o seminario web).
    - **Respuesta:** Poco interés: utilice la presentación en vídeo para generar referencias y presentar el portal web de ES.SHOP.COM.
  - Seguimiento:** Envíe herramientas de presentación del negocio en línea al día siguiente de programar la cita. Programe una llamada al candidato justo después de que haya visto el vídeo o el seminario web.
    - **Respuesta:** Nivel de interés moderado a alto en los vídeos y los seminarios web: programe una reunión de dos a uno, la Presentación del Negocio UnFranchise (UBP) o la presentación en línea de un nuevo vídeo o un seminario web (búsqueda de candidatos a distancia).
    - **Respuesta:** Nivel de interés mínimo: trate de programar una reunión de dos a uno o una llamada en conferencia para conseguir referencias, presentar los productos de Market España y el portal de ES.SHOP.COM (en este orden).

## 5. SEGUIMIENTO Y EL ABC DEL DESARROLLO EN PROFUNDIDAD: IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA CON POSIBILIDADES DE DUPLICACIÓN

**Responsabilidades individuales:** La gente de su organización hará lo que usted haga. Usted mismo establece el Patrón ABC al realizar como mínimo las siguientes actividades diarias, semanales y mensuales. Organizar reuniones de Patrón ABC/Período de Prueba (uno a uno, dos a uno o Presentaciones del Negocio en el Hogar y seminarios web).

**Responsabilidades en su organización:** Medir, supervisar, ajustar y controlar las actividades realizadas tanto por los Propietarios de UnFranchise Independientes que patrocina personalmente como por aquellos Propietarios de UnFranchise Independientes con los que trabaja y a quienes orienta personalmente. Programe revisiones periódicas de su progreso en la implementación del plan de acción.

- Completar las capacitaciones de NUOT, B5 y ECCT.
- Comprar entradas para el próximo evento programado del Sistema Nacional de Reuniones, Capacitaciones y Seminarios, (NMTSS).
- Organizar Presentaciones del Negocio en el Hogar.
- Organizar una Reunión de Demostración de Productos y del portal de ES.SHOP.COM.
- Implementar la Base de 10 con Siete Fuertes en su organización.
- Programar con regularidad Llamadas Taller (llamadas en grupo por la noche).
- Hacer presentaciones del negocio con regularidad.
- Escuchar grabaciones de audio (crea un hábito de aprendizaje diario).
- Realizar diariamente actividades de productividad demostrada:
  - Utilizar y compartir los productos de marcas exclusivas de Market España y el portal de ES.SHOP.COM.
  - Hablar sobre las oportunidades que ofrece este negocio.
  - Asistir a eventos y promoverlos.

\*HBP: Presentación del Negocio en el Hogar

\*\*UBP: Presentación del Negocio UnFranchise

# EVALUACIÓN DEL HOGAR

REEMPLACE LOS PRODUCTOS QUE COMPRA NORMALMENTE EN OTRO LUGAR POR LOS PRODUCTOS CORRESPONDIENTES DE MARKET ESPAÑA. FOMENTE SU PROGRAMA DE COMPRAS HABITUALES AL TRANSFORMAR SUS GASTOS EN GANANCIAS POR MEDIO DE SU NEGOCIO UNFRANCHISE Y DE ES.SHOP.COM.

Realice este simple ejercicio para poder estar seguro de que transfiere a su propio negocio el dinero que ya gasta en la compra de productos.

## CUIDADO DEL CABELLO

### Champú

- Royal Spa Champú Ultra III

### Acondicionador

- Royal Spa Acondicionador Tri-Protein Plus Deep

## NUTRICIÓN

### Vitaminas, Suplementos\*

- Isotonix OPC-3®, Complejo-B Activado, Vitamina C, Multivitaminas, Ultimate Aloe®, Enzimas Digestivas con Probióticos, Maximum ORAC, Isotonix® Calcio Plus y Vitamina D con K2

## CARDIOVASCULAR

### Aceite de pescado, Omega-3

- Heart Health™ Aceite de Pescado Omega III Esencial con Vitamina E

### Coenzima Q10

- Isotonix® Coenzima Q10

## MENTE Y ENERGÍA

- Isotonix® Complejo-B Activado
- Isotonix® Açai Energía Avanzada

## SALUD DE HUESOS Y ARTICULACIONES

### Salud de las articulaciones

- Isotonix® Calcio Plus

## CUIDADO DEL CUERPO Y DE LA PIEL

### Gel de baño y ducha

- Royal Spa Gel de Baño y Ducha Mezcla Imperial

### Loción hidratante

- Lumière de Vie Crema de Rejuvenecimiento Intensivo
- Royal Spa Loción Hidratante Suave como Seda
- Cellular Laboratories Crema Hidratante de día Anti-Edad con FPS 20
- Cellular Laboratories Bálsamo Corporal Anti-Edad

## CUIDADO ESPECÍFICO DE LA PIEL, CUIDADO ANTIENVEJECIMIENTO

### Crema limpiadora, Exfoliante, Limpiador

- Lumière de Vie Mascarilla Exfoliante Volcánica
- Cellular Laboratories Limpiador Facial Anti-Edad

### Regulador del pH, Tónico

- Cellular Laboratories Tónico Anti-Edad

### Hidratante Diario

- Lumière de Vie Crema de Rejuvenecimiento Intensivo
- Cellular Laboratories Crema Hidratante de Día Anti-Edad con FPS 20

### Sistema Completo para el Cuidado de la Piel

- Lumière de Vie Kit Radiance
- Cellular Laboratories Kit Revitalizante

### Contorno de Ojos

- Lumière de Vie Bálsamo para Ojos
- Cellular Laboratories Contorno de Ojos Anti-Edad

### Tratamiento para la Piel

- Lumière de Vie Concentrado de Suero
- Lumière de Vie Iluminador Facial
- Cellular Laboratories Suero Renovador
- Cellular Laboratories Suero Anti-Edad con Vitamina C

## COSMÉTICOS

### Prebases, Productos esenciales para el Rostro\*

- Motives Prebase Perfeccionadora, Base para Ojos Fijador de Maquillaje

### Labios\*

- Motives® Delineador de Labios, Barra de Labios Rich Formula, Brillo de Labios, Barra de Labios Mineral, Tratamiento para Labios con Vitamina C, Tratamiento para Labios con Vitamina E, Tratamiento para Labios 40FY

### Mejillas\*

- Motives Polvos Bronceadores Compactos, Colorete Compacto, Colorete Mineral

### Ojos\*

- Motives Sombras de Ojos, Delineadores, Lápiz de Cejas, Kit para Cejas Essential, Máscara de pestañas

### Bases, Polvos Minerales\*

- Motives Base Mineral en Polvo Líquido, Base de Maquillaje Mineral Dual, Base Anti-Edad Ageless Renewal, Corrector en Crema, Polvos Bronceadores Duo, Polvos de Cobertura Total Photo Finish, Polvos Compactos Translúcidos y Luminosos

### Accesorios, Brochas y Pinceles\*

- Motives Brochas, Juegos de Brochas y Pinceles

## ROPA, ELECTRÓNICA, REGALOS, ARTÍCULOS PARA EL HOGAR, ETC.

- ES.SHOP.COM

\*Consulte los códigos en el catálogo de Market España o en su Cuenta de Negocio UnFranchise.





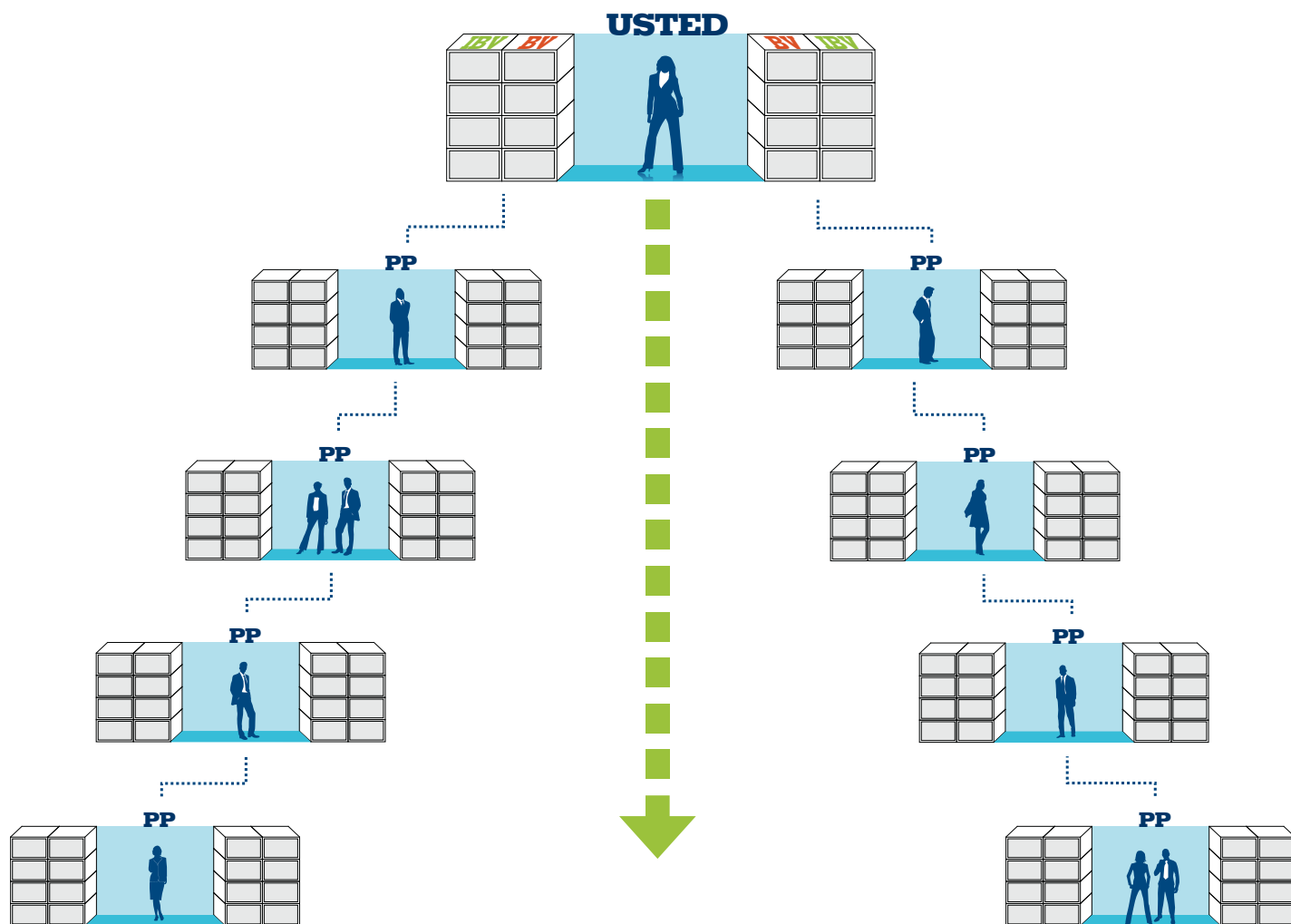
# LISTA DE POSIBLES CANDIDATOS

NO PREJUZGUE. PREPARE  
UNA LISTA DE 35 NOMBRES  
O MÁS, SEÑALE LOS 10 CON  
MAYORES POSIBILIDADES.

NOMBRE	TELÉFONO	DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		
16.		
17.		
18.		
19.		
20.		
21.		
22.		
23.		
24.		
25.		
26.		
27.		
28.		
29.		
30.		
31.		
32.		
33.		
34.		
35.		

# ORGANIGRAMA

**OBJETIVO:** PATROCINAR PERSONALMENTE A UN MÍNIMO DE CUATRO PROPIETARIOS DE UNFRANCHISE INDEPENDIENTES EN SU ORGANIZACIÓN DE LA IZQUIERDA Y A OTROS CUATRO A LA DERECHA, CADA UNO IMPLEMENTANDO EL PRINCIPIO DE BASE DE 10 CON SIETE FUERTES.



**CLAVE:**

PP: Proprietario de UnFranchise Independiente Patrocinado Personalmente

# REQUISITOS PARA EL PROGRAMA DEL PROPIETARIO EXPERTO DE UNFRANCHISE® (UFO)

## CALIFICACIÓN TRIMESTRAL DEL PROPIETARIO EXPERTO DE UNFRANCHISE\*

NOTA: LOS REQUISITOS DE CALIFICACIÓN DE LOS PROPIETARIOS EXPERTOS DE UNFRANCHISE SE CUMPLEN TRIMESTRALMENTE.

(Use calendarios trimestrales): enero-marzo, abril-junio, julio-septiembre u octubre-diciembre

Fecha de Inicio del Trimestre \_\_\_\_\_ Fecha Final del Trimestre \_\_\_\_\_

### REQUISITOS PARA EL PROGRAMA DEL PROPIETARIO EXPERTO DE UNFRANCHISE® (UFO)

Comprar un mínimo de 23 € de Materiales de Apoyo al Negocio al trimestre. Incluya todos los Materiales de Apoyo al Negocio (No incluya entradas para eventos o la suscripción al UFMS)

Pedido Núm. \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_  
 Pedido Núm. \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

### SERVICIOS DE COMUNICACIÓN Y GESTIÓN

Núm. de Suscripción en Vigor de UFMS

Pedido Núm. \_\_\_\_\_

### REQUISITOS DE USO DE PRODUCTOS Y VENTAS AL POR MENOR

Comprar un mínimo de 1300 BV al trimestre identificándose como pagador (puede ser mediante Envío Automático UnFranchise o con el número de identificación de uno de sus Clientes Preferenciales)

Pedido Núm. \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_  
 Pedido Núm. \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_  
 Pedido Núm. \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_  
 Pedido Núm. \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

Comprar un mínimo de 45 IBV al trimestre identificándose como pagador o con el número de identificación de uno de sus Clientes Preferenciales

Pedido Núm. \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_  
 Pedido Núm. \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_  
 Pedido Núm. \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

### CRITERIOS PARA LA FORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Patrocinar como mínimo a dos Propietarios de UnFranchise calificados y activos

**Nombre** \_\_\_\_\_  
 Núm. de Id. UnFranchise \_\_\_\_\_  
**Nombre** \_\_\_\_\_  
 Núm. de Id. UnFranchise \_\_\_\_\_

### REQUISITOS DE FORMACIÓN

Asistir o impartir un curso para Nuevos Propietarios de UnFranchise (NUOT) al trimestre.

Nombre del Instructor \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_  
 Lugar \_\_\_\_\_

Asistir o impartir un curso sobre Los Cinco Fundamentos (B5) al trimestre.

Nombre del Instructor \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_  
 Lugar \_\_\_\_\_

Asistir un Curso de Capacitación para la Certificación como Coordinador Ejecutivo (ECCT).

Nombre del Instructor \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_  
 Lugar \_\_\_\_\_

Requisitos de entradas (Conferencia Mundial: 3; Convención Internacional: 3)

Números de entrada: \_\_\_\_\_  
 Números de entrada: \_\_\_\_\_

### REQUISITOS DE LOS NIVELES DE RECONOCIMIENTO UNFRANCHISE Y DE CONSISTENCIA DE LOS INGRESOS

Lograr una puntuación de por lo menos el 50% en el Examen de Diagnóstico de Los Cinco Fundamentos (B5) O ganar un mínimo de 630 € en comisiones por BV o IBV de un Centro de Desarrollo de Negocios al trimestre.

Documentación Adjunta \_\_\_\_\_ (iniciales)  
 Total Comisiones ganadas \_\_\_\_\_ €

\* Descargue el libretto completo del Programa de Propietario Experto de UnFranchise en su Cuenta de Negocio UnFranchise > Descargas > Materiales de Apoyo.

marketespaña<sup>®</sup> | ES • SHOP • COM 