

# **Guía del Propietario de UnFranchise Programa Internacional para Profesionales Sanitarios -**

ESPAÑA

Nombre: \_\_\_\_\_

Nombre del establecimiento: \_\_\_\_\_

# Índice

## Contenido

Índice.....	2
Información general del programa Internacional para HP .....	3
Información general del programa Internacional para HP1 .....	4
Mis objetivos personales .....	6
Comience a crear su lista de contactos.....	7
Posicionamiento hacia el éxito .....	9
Conceptos básicos: simplificación de la implementación de sus cuentas de HP.....	10
Aplicación inicial de sus metas y su enfoque .....	10
Conversación sobre objetivos de bienestar .....	14
Plan de actividad diaria (ejemplo): semana de 10 horas de trabajo .....	15
Guiones de ejemplo para las entrevistas .....	16
Cita de 15 minutos .....	16
Guiones de ejemplo para las entrevistas.....	16
Formación de su equipo.....	16
Información acerca de la consulta y hoja de ruta.....	17
Cuestionario de 15 minutos para la consulta .....	18
Hoja de trabajo de planificación de productos.....	19
Agenda de reuniones de propuesta.....	20
Cuadros de beneficios.....	21
Objetivos de la Fase 1: creación de una base sólida.....	21
Objetivos de la Fase 2: sus objetivos, cada vez más cerca.....	21
Objetivos de la Fase 3: ajustes que lo acercan a su enfoque.....	22
Agenda de reuniones de implementación.....	25
Nuevo formulario de activación de cuenta.....	29
Hoja de recomendación de inventario inicial .....	30
Muestra de su inventario.....	30
Determinación y mantenimiento de los niveles de inventario.....	30
Ejemplo de inventario inicial recomendado .....	30
Hoja de trabajo de formación del personal .....	31
Historial de visitas .....	32
Historial de visitas .....	33
Preguntas frecuentes sobre el programa Internacional para HP/HP1 .....	34

# Información General del Programa Internacional para HP

**Nombre de la suscripción: HP Internacional**

**Principales ventajas del Programa Internacional para Profesionales Sanitarios (HP, por sus siglas en inglés):**

El programa Internacional para HP ofrece a los profesionales sanitarios la oportunidad de generar ingresos adicionales en su propia consulta mediante la venta de productos de Market España a sus pacientes y clientes. Gracias a este sólido modelo de ventas al por menor, los profesionales sanitarios pueden obtener beneficios y comisiones por las ventas al por menor realizadas en el marco del Plan de Compensación por Desempeño Administrativo.\*

**¿Qué hace único al Programa Internacional para HP?**

Los pacientes de hoy en día buscan estrategias enfocadas hacia su calidad de vida y bienestar. El ritmo de vida acelerado provoca hábitos alimenticios y de vida poco saludables, cada vez más marcados por el estrés. En la sociedad actual abundan las personas sobrealimentadas y al mismo tiempo malnutridas que desean encontrar no solamente asesoramiento, sino también soluciones para sus inquietudes y problemas de salud.

Los profesionales sanitarios son las personas más fiables para ofrecer este tipo de soluciones. Además, gracias a la amplia gama de los nutracéuticos más actuales y planes personalizados de nutrición y dieta, la salud de los pacientes estará en las mejores manos.

El Programa Internacional para HP está diseñado para integrarse fácilmente en la rutina diaria de los profesionales sanitarios. Gracias a la revisión, los regímenes específicos y las recomendaciones realizadas en las visitas periódicas, este programa permite a los HP ofrecer a sus pacientes soluciones más fiables que incrementan el bienestar. Los participantes en el Programa Internacional para HP deben confiar en los patrocinadores y Propietarios de UnFranchise experimentados para desarrollar su actividad como profesionales sanitarios internacionales.

Los profesionales sanitarios que participan en el Programa Internacional para HP tienen acceso a los mismos materiales de comercialización, suscripción y formación que cualquier Propietario de UnFranchise estándar de Market España. El kit de suscripción del Programa Internacional para HP incluye lo siguiente:

<b>Market Taiwan</b>	<b>Market Hong Kong</b>	<b>Market Australia</b>	<b>Market United Kingdom (Reino Unido)</b>	<b>Canadá/México</b>
Carta de bienvenida Manual de Carrera Guía de introducción Catálogo de Market Taiwán Folleto de Isotonix Informe anual global chino Folleto de Presentación del Negocio UnFranchise Revista UFO de Taiwán CD de los principios básicos Formulario de pedido de productos	Carta de bienvenida Manual de Carrera (segunda edición) Guía de introducción Catálogo de Hong Kong Informe anual global chino Folleto de Presentación del Negocio UnFranchise Carpeta de Hong Kong Revista UFO de Hong Kong	Carta de bienvenida Manual de Carrera (última edición, solo en inglés) Guía de introducción Catálogo de Market Australia Informe anual global Folleto de Presentación del Negocio UnFranchise Carpeta de Australia DVD de presentación del negocio UnFranchise Revista UFO	Carta de bienvenida Manual de Carrera CD del Manual de Carrera Guía de introducción Catálogo de Market Reino Unido Informe anual global Folleto de Presentación del Negocio UnFranchise Carpeta del Reino Unido <b>ESPAÑA</b> Carta de bienvenida Manual de Carrera Guía de introducción	<b>CANADÁ</b> Carta de bienvenida Manual de Carrera Guía de introducción Catálogo de productos Informe anual global Folleto de Presentación del Negocio UnFranchise Carpeta M/A Reproductor digital MP3 Revista UFO <b>MÉXICO</b> Carta de bienvenida Manual de Carrera Guía de introducción

Formulario de Solicitud de Envío Automático Formulario 925 Formulario 1000 Formulario 1001 Convenio UFMS Lista de precios Lista de verificación			Guía de implementación para HP Catálogo de Market España Informe anual global Folleto de Presentación del Negocio UnFranchise Carpeta de Market España	Libro acerca de Market DVD UBP en español Informe anual global Carpeta M/A Revista mensual Lista de precios impresa
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## Información General del Programa Internacional para HP1

**Nombre de la suscripción: HP1 Internacional**

### Principales ventajas del Programa Internacional para HP1:

El Programa Internacional para HP1 ofrece a los profesionales sanitarios la oportunidad de generar ingresos adicionales en su consulta mediante la venta de productos aprobados de Market España a sus pacientes y clientes. Este modelo de negocio permite al HP1 recibir ganancias por ventas al por menor, además de hasta 58.898 € anuales en comisiones por volumen de ventas de productos, sin la obligación inmediata de desarrollar un negocio como Profesional Sanitario Internacional. Una vez que el HP1 Internacional esté preparado para desarrollar su negocio y crear nuevas oportunidades para generar ingresos adicionales, se le anima a que pase a la categoría HP Internacional completa.\*

### ¿Qué hace que el Programa Internacional para HP1 sea único?

El Programa Internacional para HP1 se creó con el objetivo de ofrecer una manera más simple para que los profesionales sanitarios (HP) se inicien en la obtención de beneficios con el ofrecimiento de productos y servicios que los ayuden a generar entradas adicionales para su consulta. Los HP1 reciben ganancias por ventas al por menor con la venta de productos aprobados de Market España, además de ganar comisiones por el volumen de negocio (BV) de la consulta generado por esas ventas.

Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 no participan en el Plan de Compensación por Desempeño Administrativo (MPCP, por sus siglas en inglés), por lo que no están obligados a cumplir con ciertas funciones administrativas ni a asistir a capacitaciones como la capacitación para Nuevos Propietarios de UnFranchise (NOUT), la Capacitación sobre los Cinco Fundamentos (B5), la Capacitación para Certificación como Coordinador Ejecutivo (ECCT), ni tienen que completar los formularios 1000, 925 ni 1001. Esto permite que el profesional sanitario y sus empleados se concentren en la interacción con los pacientes para proporcionarles las mejores soluciones con los productos de Market España que los ayudarán a lograr un estado de salud óptimo.

Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 tienen acceso a los mismos materiales de comercialización, suscripción y capacitación que cualquier profesional sanitario propietario de UnFranchise de Market España. La suscripción al Programa Internacional para HP1 incluye:

- Correo electrónico de bienvenida con detalles sobre el Programa Internacional para HP1
- Un portal ES.SHOP.COM completo con los mini sitios web disponibles en el momento de su suscripción
- Acceso a la oficina virtual UnFranchise, donde pueden administrar su negocio
- Guía de implementación para profesionales sanitarios

- Portal web que permite ofrecer una mejor asistencia a las necesidades de los pacientes

### **Resumen de características únicas del Programa Internacional para HP1:**

- Los participantes en el Programa Internacional para HP1 reciben 3 centros de desarrollo de negocio (BDC, por sus siglas en inglés), aunque solo el BDC 001 es apto para ganar comisiones hasta por 1050€ semanales. Los BDC 002 y 003 se utilizarán para la colocación automática de BV por las compras realizadas en el portal web del HP1.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 no están obligados a cumplir con ciertas funciones administrativas ni a asistir a capacitaciones como la Capacitación para Nuevos Propietarios de UnFranchise (NUOT), la Capacitación Sobre los Cinco Fundamentos (B5), la Capacitación para la Certificación como Coordinador Ejecutivo (ECCT), ni tienen que completar los formularios 1000, 925 ni 1001.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 no están obligados a tener un envío automático UnFranchise, aunque tienen la opción de establecerlo si desean disfrutar de esa comodidad.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 pueden ganar hasta 1050€ semanales o 58.898€ anuales en comisiones basadas en el volumen de negocio generado.\*.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 reciben un portal ES.SHOP.com completo con los minisitios web disponibles en el momento de su inscripción.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 no participan en el Plan de Compensación por Desempeño Administrativo (MPCP, por sus siglas en inglés); por lo tanto, solo reciben comisiones por las ventas realizadas personalmente.
- Los participantes en el Programa Internacional para HP1 no se tienen en cuenta para la activación de sus patrocinadores.

# Mis objetivos personales

Tanto las ventas al por menor como las secundarias forman parte de sus objetivos como Propietario de UnFranchise. Por lo tanto, deberá mover su producto ágilmente para que otros puedan hacer lo mismo. Asimismo, deberá aprender a obtener valor residual que le permita lograr sus objetivos. Por este motivo, utilizar un enfoque didáctico y de ayuda a los demás se convertirá en una herramienta sencilla pero clave para el éxito, ya que le permitirá establecer metas tangibles que le ayudarán a lograr sus objetivos.

- **Objetivos de ventas al por menor:**

- Para (\_\_\_\_\_ fecha del objetivo\_\_\_\_\_) voy a generar y mantener un volumen de \_\_\_\_\_ € mensuales en ventas al por menor.
- Los cuatro productos en los que me voy a centrar son los siguientes:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

- **Objetivos de ventas al por menor**

- Para \_\_\_\_\_ (fecha) voy a lograr un volumen de ventas adicional de \_\_\_\_\_ € mensuales como ingresos residuales.

**Medidas que voy a poner en práctica para lograr este objetivo:**

---



---



---

**Mi declaración de objetivos:**

Hoy es \_\_\_\_\_ (próximo evento importante) y estoy celebrando mi nuevo nivel de reconocimiento de área \_\_\_\_\_. He conseguido unos beneficios de \_\_\_\_\_ € en un ciclo mensual de pagos. Mis ventas residuales se han incrementado un total de \_\_\_\_\_ € por mes. Estoy muy contento porque \_\_\_\_\_

**NOTA:** consulte la Guía de Introducción de Market España para obtener más información sobre el establecimiento de objetivos.

**Mi plan de formación**

Nombre del evento:	Fecha	Ubicación	Invitados	Notas
Presentación del negocio UnFranchise®				
Seminario local				
Seminario local				
Seminario local				
Seminario local				
Convenciones regionales				
Conferencia Mundial de Market				
Convenciones internacionales				
Otros:				

## Comience a crear su lista de contactos

Nombre	Profesión	HP potencial/ Referencia del propietario de UnFranchise	Información del contacto	Estado de seguimiento






## Posicionamiento hacia el éxito

Los Propietarios de UnFranchise que eligen trabajar con profesionales sanitarios aceptan trabajar como consultores empresariales profesionales, especializados en la implementación de soluciones personalizadas de bienestar que generen beneficios. El primer paso hacia el éxito consiste en analizarse uno mismo como empresario y revisar los objetivos fijados, así como el plan de negocio. Usted es el dueño de su empresa y quien decide cómo trabajar. Por lo tanto, su negocio se convertirá en lo que usted elija. Ser propietario de un negocio UnFranchise le permitirá actuar con libertad a la hora de decidir cuál será su horario de trabajo, de programar sus actividades semanales y organizarse de un modo que le permita lograr cualquier objetivo fijado. Sin embargo, para triunfar es importante establecer unos objetivos claros y llevar a cabo las tareas diarias necesarias para alcanzar su "meta" (el momento en que pueda decir "¡lo conseguí!"). Por último, es importante que exista un compromiso con la formación necesaria para superar los obstáculos que se presenten y actuar de manera responsable para superar los "problemas" que la vida nos plantea.

<b>Identificación de su enfoque</b>		
Por qué	Es fácil decir que es difícil llegar donde queremos llegar cuando en realidad no sabemos a dónde queremos llegar. Imagínese dentro de 5 o 10 años, con sus objetivos cumplidos y con la satisfacción de poder decir "¡lo conseguí! ¡Realmente lo conseguí!"... ¿Qué hizo? ¿Cómo ve su vida? ¿Cuáles son los resultados? ¿Qué está haciendo ahora? ¿A quién ha ayudado? ¿Siente que tiene mayor libertad? ¿Cómo es su negocio? Cuando ya haya logrado sus objetivos, ¿qué supondrá para usted?	Mi enfoque:
Cómo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Represente los proyectos que ha cumplido en una pizarra. Actualícela con regularidad y tache las cosas que ya han ocurrido.</li> <li>2. Especifique claramente cuál es su enfoque de manera que se entienda con claridad lo que desea haber cumplido en un determinado momento en el futuro en el que pueda decir "¡lo conseguí!".</li> <li>3. Escriba una lista que describa a QUIÉN necesita para cumplir sus metas. ¿Qué personalidades desea para los Propietarios de UnFranchise? ¿Qué profesionales sanitarios? ¿Qué individuos y con qué habilidades? Haga una lista.</li> </ol>	
Qué	Recuerde que sus metas forman parte de su "por qué". Por lo tanto, deberá plasmar dichas metas en sus actos para que otras personas puedan comprender no solo dónde se encuentra usted ahora, sino también hacia dónde va. Ahora sí, busque a aquellos individuos que van en su misma dirección.	
<b>Su identidad</b>		
Por qué	Saber con claridad quién es y qué es lo que hace y comunicarlo de un modo eficaz le ayudará a posicionarse como empresario profesional y a atraer a los tipos de empresas y contactos que desea para su negocio.	
Cómo	¿Cuáles son sus habilidades, su experiencia y sus puntos fuertes? ¿Qué lo hace diferente de otros consultores empresariales? ¿Desea potenciar alguno de sus puntos fuertes en el desarrollo de su negocio?	Factores que marcan la diferencia con respecto a los demás:
Qué	Es importante conocer y definir claramente su identidad y sus variaciones para que pueda marcar una clara diferencia con respecto a sus contactos, referencias y fuentes de referencia.  <i>Por ejemplo, "Soy un Propietario de UnFranchise de Market España especializado en la implementación de soluciones de bienestar para profesionales sanitarios que</i>	Soy: _____  Implemento: _____

	<i>generan beneficios. Busco profesionales sanitarios que deseen obtener ingresos adicionales y ayudar a mejorar el bienestar de sus pacientes. También busco profesionales que contribuyan a la expansión de soluciones de bienestar para profesionales sanitarios. ¿Conozco...?</i>	Busco: _____
		Conozco....: _____
<b>Establecimiento de Metas</b>		
Por qué	Todos tenemos metas pero aquellos que las cumplen se fijan plazos, son responsables y se centran en aquellas acciones que generan resultados para cumplirlas. Plasmar su enfoque en números y logros con líneas temporales asociadas para mejorar su representación le permitirá dar con las acciones que generan resultados y que le ayudarán a obtener los resultados que desee.	
Cómo	Utilice la Guía de Introducción para enunciar su declaración de metas:	Mi declaración de metas
Qué	Establezca un compromiso con su actividad diaria. Identifique cuál será su actividad diaria:	

## Conceptos básicos: simplificación de la implementación de sus cuentas de HP

Tras establecer su enfoque y fijar las metas personales, veamos cómo puede presentar los productos de Market España a los profesionales sanitarios y fomentar la implementación del programa en su consulta.

El objetivo de esta guía es simplificar el plan de implementación para poder ayudar de un modo eficaz a los profesionales sanitarios a ofrecer productos y servicios de bienestar a sus pacientes. Tanto si en su consulta atiende a pacientes familiarizados con los programas de asistencia al bienestar como a pacientes nuevos en este campo, las sugerencias y las tareas incluidas en esta guía le ayudarán a fomentar el compromiso del paciente y el éxito del programa en general. Los "conceptos fundamentales" que se incluyen a continuación ofrecen una base sólida para estimular la simplificación, la eficacia y el éxito del programa de bienestar.

### Aplicación inicial de sus metas y su enfoque

El cumplimiento del paciente, la asistencia del personal y el compromiso del profesional sanitario son tres factores clave que sientan bases sólidas para el éxito de los programas de bienestar en la consulta del profesional sanitario. Al fomentar el desarrollo de metas y un enfoque en la consulta podrá ayudar al profesional sanitario a comprender por qué su consulta puede ofrecer nuevas opciones de bienestar. Esto le ayudará a motivar a los miembros del personal, a los pacientes y a los profesionales sanitarios que trabajan con usted. De este modo, todos tendrán por objetivo ayudar a los pacientes a luchar para lograr sus metas. Una declaración de metas de éxito puede incluir conceptos como el esfuerzo por ayudar a los pacientes a lograr sus metas, la capacidad para opciones que se ajusten a las preferencias del cuidado de la salud del paciente, la capacidad para fomentar la pérdida de peso o la buena salud, o la oferta de asistencia nutricional personalizada.

Existen muchas formas de fomentar el uso de la declaración de metas para que los planes tengan éxito:

- **Atención telefónica:** posibles pacientes que buscan nuevos proveedores pueden llamar para pedir información sobre su consulta y ayuda para elegir a un proveedor. Al integrar la declaración de metas en la respuesta, aquellos que atiendan el teléfono ayudarán a atraer pacientes que estén en busca de servicios de bienestar. Además, sin duda esto marcará la diferencia con respecto a otras consultas. Motivador a su personal puede ser una cuestión tan simple como fijar su declaración de metas en un marco en la pared para que sea visible.

- **Exhibir la declaración de metas en la sala de espera y en las salas de reconocimiento:** mientras esperan, los pacientes pueden leer su declaración de metas y comprender que la consulta ofrece opciones de bienestar. Esto puede llevar a los pacientes a preguntar sobre dichas opciones.
- **Búsqueda de contactos:** cuando los profesionales sanitarios o los miembros del personal están estableciendo contactos o conocen gente de manera casual, el concepto de las metas es un punto de conversación clave para, nuevamente, atraer a posibles pacientes. Además, hace que su consulta marque la diferencia con respecto a otras que no ofrecen servicios similares.
- **Asistencia al personal:** al comprender que la consulta se rige por unas metas y que su objetivo es lograr el bienestar de los pacientes y alcanzar metas de crecimiento, los miembros del personal pasarán a formar parte de dichas metas y comprenderán que las pequeñas tareas que desempeñan ayudan a forjar un enfoque acertado y lograr mejores objetivos. Ayudar al personal a comprender "por qué" ofrecen nuevos servicios les ayudará a posicionarse en favor de sus metas y sus nuevos objetivos.

### ***Regla del 80%***

El objetivo de este concepto es centrarse en los productos prioritarios para los pacientes con los que se trabaja. Por ejemplo, puede empezar con la siguiente pregunta: "¿Cuál es la afección más común que observa en su consulta?". Tanto si los pacientes necesitan ayuda para controlar sus niveles de glucosa en la sangre, asistencia en bienestar en general, asistencia cardiovascular, atención dental, directrices para perder peso, asistencia digestiva u otras necesidades, una buena manera de comenzar el programa es centrarse en lo que el paciente necesita con más frecuencia. Este punto de enfoque lleva a una selección lógica de productos o servicios para la primera fase. Si aplica la regla del 80 % y comienza con pocos productos que satisfacen las necesidades de la mayoría de los pacientes, podrá crear una base sólida con una estructura simple para más adelante fomentar el crecimiento de la consulta y, finalmente, lograr sus objetivos generales.

### ***Paquetes en formato pequeño, mediano y grande***

Entendemos que los pacientes tienen distintos niveles de formación, compromiso con su bienestar y de poder adquisitivo. Teniendo esto como base, se pueden diseñar distintas opciones para estar en el mismo lugar que ellos a la vez que se mantiene un enfoque en las prioridades únicas y se les ayuda a avanzar hacia su propio bienestar. Al aplicar la regla del 80% e identificar las necesidades más comunes entre los pacientes, el siguiente paso es diseñar soluciones en paquetes con formato "pequeño, mediano y grande" que ofrezcan opciones que se adapten a los objetivos y al presupuesto de cada paciente, dentro de su capacidad para mantener un programa de bienestar. Ofrecer soluciones a precios variados nos permite asegurarnos de que las necesidades principales de los pacientes están atendidas y alineadas con el compromiso individual de los clientes con su propio bienestar, así como con la formación y las posibilidades económicas. La hoja de ejercicios de implementación contiene ejemplos que muestran cómo organizar las fases de implementación de uso del producto.

### ***Fases de implementación***

Como medida para simplificar la implementación del programa en las consultas de los profesionales sanitarios, puede sugerir dividir la implementación en fases. El resumen que se muestra a continuación le ayudará a comprender cómo las fases simplifican la implementación a la vez que construyen una base para promover el crecimiento continuo, el éxito del programa de bienestar y las "metas".

#### ***Fase 1: El sistema***

El primer objetivo de la Fase 1 de implementación es ayudar a establecer tareas y componentes fundamentales en conjunto con una formación básica del personal. En segundo lugar, se le ayudará a diseñar un flujo de proceso personalizado y eficaz para la asistencia del bienestar y para transmitir los conocimientos acerca de los productos implementados en la Fase 1. Entre los productos seleccionados para la implementación de la Fase 1, se incluirán aquellos que cubran la necesidad de todos los pacientes, o sea la "regla del 80%". La Fase 1 también incluirá formación para los miembros clave del personal, que se encargarán de la administración del programa y fomentarán la formación del paciente con respecto a los productos de la Fase 1. Esta fase también se centrará en ayudar a los profesionales sanitarios en los primeros pasos en cuanto a la formación para el bienestar y al uso que los pacientes les darán a los productos.

#### ***Fase 2: Establecimiento de las metas de la consulta***

El objetivo de la Fase 2 de la implementación es añadir productos que estimulen el siguiente nivel de prioridades de cara a su consulta y al cuidado del paciente. Una vez que el personal comprende el sistema y el flujo de procesos personalizados para su consulta, sumar más productos a través de la asistencia educativa para personal y pacientes es algo muy simple. Un ejemplo sería, si la selección de productos de la Fase 1 estuviera destinada a la asistencia de salud en general, un régimen de la Fase 2 podría incluir asistencia cardiovascular, ayuda para controlar los niveles de glucosa en la sangre o directrices para perder peso. La Fase 2 incluye formación para los miembros del personal y profesionales sanitarios en el nivel siguiente de productos añadidos, así como la incorporación de nuevos folletos de estos productos añadidos al inventario. A lo largo de la Fase 2, puede seguir añadiendo productos individuales o regímenes simples para alcanzar sus objetivos o satisfacer las necesidades de los pacientes.

#### ***Fase 3: Personalizar su éxito***

El objetivo de la fase 3 es la implementación de soluciones avanzadas de cara a los objetivos específicos de cada consulta. Se recomienda siempre ofrecer asistencia educativa al personal y a los pacientes con cada producto añadido. Tras establecer las bases, la consulta estará ya está lista para incluir más productos, servicios o soluciones que se podrán

incorporar poco a poco hasta cumplir con las metas y el enfoque deseados para su consulta. Las soluciones más avanzadas requieren más conocimiento para que la implementación sea eficaz. Una vez establecida una base sólida, la incorporación de estos servicios avanzados se convierte en una tarea sencilla.

## Conversación sobre los objetivos de bienestar

Ayudar a los pacientes a lograr sus objetivos de bienestar no se hace en un solo día. La conversación sobre los objetivos de bienestar tiene como fin ayudar a los profesionales sanitarios a determinar cuál es la motivación de cada paciente para lograr sus objetivos. Al mismo tiempo, se entabla una conversación distendida que ayuda al paciente a tomar las decisiones más acertadas. El formulario inicial de bienestar permite recopilar información que le servirá como punto de partida para esta conversación. Cada profesional sanitario podrá utilizar estos datos para determinar el plan de bienestar más adecuado para cada paciente.

### Planificación del bienestar

SIENDO EL CERO LA AUSENCIA DE MALESTARES,

¿cuál sería su estado de salud en este momento?

-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
Tengo serias preocupaciones acerca de mi estado de salud.	Estoy preocupado por mi salud.	Estoy continuamente preocupado por mi salud.	Tengo algunos problemas que me afectan diariamente.	Tengo problemas de menor importancia.	Mi salud es normal.	Me siento bien la mayor parte del tiempo.	Me siento bien todos los días.	Me siento sano y con energía.	Me siento activo, con energía y en buen estado físico.	Mi salud es excelente y hago lo necesario para cuidarla.

¿Qué puntuación le daría a su salud?

La primera pregunta de la conversación sobre el bienestar debe ser la siguiente: "¿Cuál cree que es su estado de salud actual?" Esta es una forma simple de hacer que los pacientes describan cómo se sienten. Las frases de ejemplo se encuentran debajo de cada número.

La segunda pregunta es la siguiente: "¿Qué estado de salud le gustaría tener hoy?" Nuevamente, el paciente podrá elegir el número que mejor describa sus objetivos con respecto a su salud.

La selección del paciente permite valorar cuál es su motivación. Esta información permite al profesional sanitario recomendar al paciente un plan más o menos completo acorde con sus objetivos.

En la sección "Conceptos básicos" se abordan temas como "la regla del 80%" o paquetes en formato "pequeño, mediano y grande". Esta selección de productos prioritarios en paquetes ("pequeño, mediano y grande") puede servir como enfoque principal para la consulta y proporcionar, al mismo tiempo, opciones que respondan al nivel de motivación de cada paciente.

Una buena pregunta para las consultas de seguimiento podría ser la de "¿Cómo se siente hoy?" y pedir que el paciente lo indique en una escala numérica. Esta respuesta ayudará al profesional sanitario a medir el progreso del paciente, mantener el compromiso de los pacientes con sus objetivos de bienestar y ayudarles a llevar un exitoso plan para el mantenimiento de su bienestar.

Con la obtención de resultados en sus planes de bienestar, aumentará el nivel de convicción y compromiso de los pacientes. De este modo, al ver que es posible mejorar su salud podrán ir modificando sus objetivos. La supervisión del progreso de los pacientes y la comunicación de los pasos siguientes permite a los profesionales sanitarios sentar las bases del proceso y añadir nuevos productos y soluciones a medida que se vayan necesitando. De este modo, los pacientes van obteniendo más resultados y se mejora la visión general de la consulta.

## Plan de actividad diaria (ejemplo): semana de 10 horas de trabajo

Ahora que ya hemos comprendido los conceptos básicos y tenemos una base sobre la cual posicionarnos como profesionales, es el momento de poner en marcha nuestro plan. Tanto si se trata de un propietario de UnFranchise nuevo o de uno experimentado que busca mantener o ampliar sus cuentas o de un profesional a tiempo completo que quiere hacer que su negocio crezca, la actividad diaria representa un factor clave para el éxito. Además, la actividad diaria varía en función de su posición en el negocio.

### Puesta en práctica de la formación adquirida

Este plan de acción está diseñado para Propietarios de UnFranchise nuevos que buscan crear un plan de éxito. Si bien los objetivos y el tiempo que uno puede dedicar a su negocio dependen de cada persona, las tareas son las mismas. Usted puede aumentar o reducir su actividad en función de sus objetivos y su agenda. Este plan de actividad diaria está diseñado para sentar las bases del éxito a corto y largo plazo.

CATEGORÍA DE LOS 5 PRINCIPIOS BÁSICOS	ACTIVIDAD DIARIA	NOTAS	REGISTRO DIARIO DE RESULTADOS				
<b>Actitud y conocimiento: ACTIVIDAD DIARIA</b>			L	M	M	J	V
	Leer el Manual de Carrera (15 minutos).						
	Escuchar 2 audios, registrar datos y sacar conclusiones.						
	Marcar los elementos completados en la lista impresa de retos.						
	Aprender sobre un nuevo producto cada día.						
<b>Definición de objetivos y plan de acción: ACTIVIDAD DIARIA</b>			L	M	M	J	V
	Leer la declaración de objetivos.						
	Registrar la actividad diaria y revisar el progreso de los últimos días.						
<b>Ventas al por menor: ACTIVIDAD DIARIA</b>			L	M	M	J	V
	Comentar un producto de interés en el perfil de su red social.						
	Enviar el enlace de algún producto a alguien que conozca.						
	Hacer una presentación de un producto respondiendo a las preguntas "por qué, cómo y qué".						
	Invitar a 5 contactos mediante la función "Invita a un amigo" de es.shop.com.						
<b>Búsqueda y selección de candidatos: ACTIVIDAD DIARIA</b>			L	M	M	J	V
	<b>Conversación diaria:</b> mantener una conversación diaria con una persona basada en una regla de 3 pasos. Empiece con la pregunta "¿Cómo le va?". Cuando sea apropiado, responda con "Yo soy, implemento y busco". Continúe con "Si conoce alguien que sería apropiado para _____, me encantaría conocerlo..." y entregue su tarjeta de presentación. (Ahonde en cada paso a medida que se sienta más cómodo/a.)						
	<b>Creación de listas:</b> haga 3 llamadas telefónicas para crear su lista. Utilice la fórmula "Yo soy, implemento, busco, conoce usted a alguien" y añada nombres de personas a su lista.						
	<b>Invitaciones:</b> preste atención a los próximos eventos e invite al menos a una persona de su lista de contactos a algún evento.						
	<b>Turnos:</b> programe una cita de 15 minutos con un profesional sanitario por teléfono, personalmente o a través de alguna referencia.						
<b>ABC y seguimiento: ACTIVIDAD DIARIA</b>			L	M	M	J	V
	Llame a los que hayan asistido a los eventos y pídale críticas, comentarios y preguntas. Pregunte si ellos pueden contestar o si conocen a alguien que podría hacerlo. Tome nota.						
	Envíe un correo electrónico a los Propietarios de UnFranchise para ver si tienen preguntas o desean compartir algún consejo o fuente.						
	Prepare un artículo o folleto de productos para repartir cada semana a los profesionales sanitarios con los que usted ya trabaja.						
	Comunique los pasos que considere apropiados para cada entrevista						

## Guiones de ejemplo para las entrevistas

Los profesionales sanitarios a menudo reciben visitas de representantes de diferentes empresas que desean vender equipos médicos o promocionar fármacos. Es importante comprender que no estamos intentando "vender". Nuestro objetivo es simplemente recopilar información que nos ayude a diseñar programas personalizados de bienestar que se ajusten a las necesidades de los pacientes y a los objetivos de las consultas. En definitiva, su servicio consiste en implementar soluciones de bienestar que generen beneficios y ayudar a las consultas a implementar dichas soluciones.

### Cita de 15 minutos

La cita de 15 minutos consiste simplemente en un cuestionario diseñado como una guía para una conversación. Tiene el objetivo de prevenir objeciones y a su vez, generar las condiciones para una conversación de provecho que facilite la identificación de las necesidades de las consultas y de sus pacientes. Con esta información, podrá ofrecer un programa rentable de bienestar para que el profesional lo evalúe y analice si se ajusta a su consulta.

### Guiones de ejemplo para las entrevistas

**Cita de 15 minutos con un profesional sanitario:** *"Buenos días, me llamo \_\_\_\_\_ . Me dedico a la implementación de soluciones personalizadas de bienestar para las consultas de los profesionales sanitarios. En resumen, trabajamos con nuestros profesionales sanitarios para identificar las necesidades de los pacientes y a continuación, ofrecer un plan de ejemplo con su correspondiente proyección de ingresos para que usted lo evalúe y analice si es válido para su consulta. Me interesaría programar una cita telefónica o presencial de 15 minutos, para obtener información sobre usted y sobre su consulta. ¿Cuándo sería un buen momento para usted?"*

**Evaluación del Propietario de UnFranchise y del sistema de referencias:** *"Buenos días. Me llamo \_\_\_\_\_ y me dedico a la implementación de soluciones personalizadas de bienestar para las consultas de los profesionales sanitarios. Buscamos individuos interesados en el bienestar, con experiencia en el sector sanitario, que disfruten ayudando a los demás y dispuestos a hacerlo de una manera profesional, obteniendo ingresos por ello. Me gustaría saber si usted podría evaluar nuestra empresa y ver si conoce a alguien a quien pueda interesarle nuestros servicios"*

### Formación de su equipo

Las personas tienen distintos tipos de habilidades, intereses y objetivos. Para poder implementar soluciones de bienestar, es muy importante contar con personas que tengan diferentes habilidades y que sean capaces de ayudar a los profesionales sanitarios prestando un servicio de calidad. Hemos identificado 3 áreas de habilidades que dan resultado a la hora de ayudar a quienes deseen iniciarse en su área de preferencia para luego profundizar y dominar todas las áreas.

1. **Asesor de bienestar principal:** esta persona se concentra en la programación de citas, en las entrevistas con profesionales sanitarios con base en el cuestionario de cita de 15 minutos, así como en la preparación de propuestas. Además, ayuda a coordinar la implementación de los programas en cada consulta.
2. **Soporte administrativo:** esta persona se encarga de la configuración y la formación en la oficina virtual UnFranchise, así como de la formación para la realización de pedidos, el registro de pacientes y la utilización de sitios web.
3. **Instructor de bienestar:** esta persona puede estar especializada en el conocimiento de los productos y así ayudar a los profesionales sanitarios a la hora de presentar los productos a los pacientes.

Los propietarios de UnFranchise dominarán todas las habilidades en algún momento; sin embargo, el trabajo en equipo para asistir a los profesionales sanitarios permitirá prestar un mejor servicio y establecer métodos fiables para que los nuevos compañeros aprendan a implementar los programas con éxito. Acudir a las entrevistas en equipos de dos



puede ser de gran ayuda para que el socio con menos experiencia aprenda de un Propietario de UnFranchise experimentado y exitoso.

## Información acerca de la consulta y hoja de ruta

Antes de visitar a un profesional sanitario nuevo, visite su página web o busque información sobre sus servicios. Complete esta hoja de ruta junto con el cuestionario de la cita de 15 minutos de la página siguiente con la mayor cantidad de información posible antes de acudir a la primera entrevista.

<b>Nombre del establecimiento</b>		<b>Número de Propietario de UnFranchise</b>	
		<b>Número de Representante de Ventas</b>	
<b>Domicilio</b>		<b>Número de cliente</b>	
<b>Teléfono</b>			
<b>Fax</b>		<b>Puesto de valor empresarial por defecto</b>	
<b>Dirección web</b>		<b>Dirección web</b>	
<b>Dirección de correo electrónico principal</b>		<b>Dirección de inicio de sesión a la oficina virtual</b>	
<b>Contacto principal in situ</b>		<b>Contacto principal</b>	
<b>Teléfono</b>		<b>Teléfono</b>	
<b>Correo electrónico</b>		<b>Correo electrónico</b>	
<b>Responsable de la toma de decisiones</b>			
<b>Teléfono</b>		<b>Contacto secundario</b>	
<b>Correo electrónico</b>		<b>Teléfono</b>	
		<b>Correo electrónico</b>	
<b>Proceso de implementación y programa de formación</b>			
<b>Lista de comprobación del proceso</b>	<b>Fecha</b>	<b>Asistentes</b>	<b>Notas</b>
Cita inicial de 15 minutos			
Reunión de propuesta			
Reunión de implementación			
Configuración de cuenta			
Orientación para el personal: razones para el bienestar			
Orientación para el personal: razones para optar por Market España			
Orientación para el personal: el proceso			
Programación de formación de contactos claves			
Programación de análisis trimestrales			
<b>Plan de formación continua</b>			
<b>Curso</b>	<b>Fecha</b>	<b>Asistentes</b>	<b>Notas</b>

# Cuestionario de 15 minutos para la consulta

Las respuestas a este cuestionario nos ayudarán a descubrir las necesidades específicas de su establecimiento.

<b>Nombre del establecimiento</b>				
<b>Dirección del establecimiento</b>				
<b>Hoja de trabajo de información básica del establecimiento</b>				
<b>Ubicación</b>	<b>Médicos</b>	<b>Miembros del personal</b>	<b>Dirección web</b>	<b>Otros servicios</b>
¿Cuál es su especialidad principal?				
¿Tiene otras especialidades?				
¿Cuáles son las afecciones más comunes entre sus pacientes?				
¿Presta ya algún servicio de bienestar a sus pacientes? <i>Si es así, indique cuál. Si no lo hace, ¿suelen pedir sus pacientes soluciones alternativas naturales o estar dispuestos a probar antes de comenzar a tomar medicamentos?</i>				
¿Piden sus pacientes que les recomiende algún complejo vitamínico, aceite de pescado omega III u otros suplementos?				
¿Ofrece algún servicio para el control de peso? <i>Si es así, indique cuál. Si no lo hace, ¿le piden sus pacientes ayuda para bajar de peso?</i>				
¿Ofrece consejos a sus pacientes en su sitio web?				
¿Presta ya algún servicio antienvjecimiento a sus pacientes? <i>Si no lo hace, ¿piden sus pacientes consejos de prevención o antienvjecimiento?</i>				
¿Cree que ayudaría a su personal al ofrecer oportunidades de avanzar en su carrera o programas de incentivos?				
Teniendo en cuenta que todo en una consulta debe generar beneficios para justificar la dedicación de tiempo y de personal, ¿cuánto cree que debería generar un programa de bienestar para que fuese viable en su consulta?				
Queremos cumplir con sus expectativas, pero también queremos ser realistas. Si pudiésemos disponer de información básica sobre sus pacientes, podríamos adaptar los resultados en función de su situación actual para, con el tiempo, crecer y avanzar hacia el cumplimiento de sus objetivos. ¿Podría decirme cuántos pacientes tiene usted ahora y cuántos ve cada semana? Utilizaré estos datos para hacer cálculos realistas, aunque también crearé un plan compatible con su enfoque general.		<p>Número total de pacientes</p> <hr/> <p>Número total de pacientes semanales</p> <hr/>		
<b>PASO SIGUIENTE:</b> a continuación diseñaremos un plan y una propuesta acordes a su consulta.				
Nos gustaría programar una nueva cita de 30 minutos para mostrarle la solución que le proponemos y realizar ajustes en el plan y los beneficios estipulados para que todo se adapte a sus necesidades. <i>¿Quién le gustaría que esté presente para revisar el programa? ¿Con quién debo hablar para programar la reunión? ¿Qué día y hora son los mejores para usted?</i>				

¿Desea hacer alguna otra pregunta?

## Hoja de trabajo de planificación de productos

Estas fichas le permiten organizar los productos que desea implementar, así como las distintas fases de implementación. Para revisar los productos disponibles en su país, consulte a la Guía de Implementación Internacional para Profesionales Sanitarios en la que encontrará la hoja de trabajo correspondiente. También puede descargar la calculadora de beneficios para HP, que le permitirá calcular de forma automática la previsión de beneficios con el producto seleccionado.

<b>Nombre de la instalación</b>			
<b>Domicilio</b>			
<b>Teléfono</b>			
<b>Fax</b>			
<b>Dirección web</b>			
<b>Dirección de correo electrónico principal</b>			
<b>Contacto principal</b>			
<b>Teléfono</b>			
<b>Correo electrónico</b>			
<b>Responsable de la toma de decisiones</b>			
<b>Teléfono</b>			
<b>Correo electrónico</b>			
<b>INFORMACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO</b>			
¿Cuántos profesionales sanitarios trabajan en la instalación?		¿Cuáles son sus especialidades?	
¿Cuántos miembros tiene la plantilla de personal?		¿Están diplomados?	
¿Cuál es el número total de pacientes?		¿Con qué frecuencia acuden a la consulta?	
<b>¿Cuál es el principal problema que presentan?</b>	<b>Producto/paquete pequeño</b>	<b>Producto/paquete mediano</b>	<b>Producto/paquete grande</b>
Fase 1, problema principal	Multivitamínico	Kit de bienestar óptimo	Kit esencial diario
Fase 2, problema principal			
Fase 3, problema principal			
<b>NOTAS</b>			

# Agenda de reuniones de propuesta

Oficina	Fecha
Asistentes	
<b>Llegada</b>	
Asegúrese de que todos los asistentes se hayan presentado.	
Confirme el horario establecido para la reunión.	
¿Hay alguien más que debería estar presente para revisar el plan?	
<b>Genere una atmósfera apropiada para la reunión.</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Buenos días. Gracias por dedicar tiempo a esta reunión.</li> <li>2. El objetivo de esta reunión es revisar las soluciones de bienestar que hemos diseñado especialmente para satisfacer las necesidades de sus pacientes y generar beneficios para su consulta.</li> <li>3. <b>TEMA:</b> hable brevemente de las metas y el enfoque del programa en relación con el enfoque de la consulta hacia los servicios que se prestarán a futuro.</li> <li>4. Somos conscientes de que necesitan soluciones simples que encajen en su apretada agenda.</li> <li>5. <b>TEMA:</b> compromiso del paciente. Los pacientes tienen distintos niveles de formación y poder adquisitivo y, por lo tanto, distintos niveles de compromiso con su bienestar. Al ofrecer soluciones adaptadas a su situación actual, es posible fomentar su bienestar mediante la formación y la asistencia básica. La formación genera, a su vez, más formación.</li> <li>6. <b>TEMAS:</b> regla del 80%/ en paquetes de formato pequeño, mediano y grande (vea los videos en ma.meeton - categorías - Market España).</li> <li>7. <b>TEMA:</b> Fase 1, 2 y 3 (vea los videos en ma.meeton - Categorías - Market España)</li> </ol>	
<b>Fase 1: selección del producto</b>	
<p>Entendemos que la necesidad principal de sus pacientes es _____ de acuerdo con la conversación que hemos mantenido previamente. Como este es el reto más común, también es el punto en el que más debemos centrarnos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Paquete pequeño:</b> entregue un folleto informativo sobre los productos (para pacientes) y explique la importancia de formar a los pacientes a través de la simple entrega de este tipo de folletos.</li> <li>■ A continuación, entregue <u>diapositivas</u> de referencia científica y de calidad del Programa Internacional para HP/HP1</li> <li>■ Acto seguido, entregue los <u>cuadros</u> de beneficios para los productos que engloba el "Formato pequeño".</li> <li>■ <b>Paquete mediano:</b> haga hincapié en los conceptos de <u>pacientes/referencias científicas/beneficios</u>.</li> <li>■ <b>Paquete grande:</b> haga hincapié en los conceptos de <u>pacientes/referencias científicas/beneficios</u>.</li> <li>■ En la implementación inicial, le ayudaremos a formar al personal y a implementar el programa de modo que se ajuste a las características únicas de su consulta. Una vez completada la Fase 1 con éxito, es momento de comenzar con la Fase 2.</li> </ul>	
<b>Fase 2: debate de alto nivel</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ La segunda necesidad principal que identificó en sus pacientes es _____. Para abordar esta necesidad secundaria de sus pacientes, que usted identificó como _____, podemos añadir un paquete pequeño/mediano/grande.</li> <li>■ Nombre 3 productos de ejemplo de los paquetes de formato pequeño, mediano y grande y entregue material de información para los pacientes, referencias científicas y cuadros de beneficios.</li> </ul>	
<b>Fase 3: debate de alto nivel</b>	
<p>Cuando las Fases 1 y 2 estén en marcha, necesitaremos revisar y reajustar los objetivos para la Fase 3. El objetivo de esta fase consiste en comenzar a aplicar su enfoque para atraer al tipo de pacientes que permitirá que su negocio evolucione en la dirección que usted desea seguir y que logre sus objetivos económicos.</p>	
<b>Factores clave</b>	
<p><b>TEMA:</b> planificación de la capacitación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Capacitación sobre productos</li> <li>■ Capacitación para nuevos Propietarios de UnFranchise , Basic 5 (capacitaciones sobre los 5 fundamentos), ECCT (Capacitación para Certificación como Coordinador Ejecutivo)</li> <li>■ Sistema Nacional de Reuniones, Capacitaciones y Seminarios (NMTSS) y formación de apoyo.</li> </ul>	

Paso siguiente:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Debate: ¿qué se puede hacer para ajustar más estas soluciones de bienestar a los objetivos de su consulta y sus pacientes?</li> <li>■ El siguiente paso consiste en mantener una reunión breve con los principales responsables para identificar un punto de contacto principal y obtener respuestas a las distintas opciones.</li> <li>■ A continuación, trabajaremos con los puntos de contacto clave para programar una reunión de cara a la implementación, lo que ayudará a crear alternativas que se ajusten a las necesidades específicas de su consulta.</li> <li>■ El siguiente paso consiste en tomar decisiones clave. ¿Cuándo desearía hacerlo? Programe una fecha.</li> </ul>	

## Simplificación de una solución implementada por fases para acercarnos a los objetivos de bienestar de su negocio y sus pacientes

Somos conscientes de que el nivel de actividad de su establecimiento es muy elevado. Por ello, hemos diseñado un plan de apoyo para que la implementación del programa sea eficaz para todos los miembros del personal y capaz de responder a las necesidades específicas de su consulta. La primera fase consiste en implementar con éxito una base simple de productos o soluciones que respondan a las principales necesidades de sus pacientes. Establecer prioridades sobre los niveles de implementación nos permite responder a las necesidades más importantes de los pacientes primero y a continuación, avanzar e ir atendiendo las necesidades más complejas con la incorporación de nuevos productos en su inventario.

La clave de este enfoque consiste en identificar en primer lugar cuál es la necesidad principal de sus pacientes. En segundo lugar, entendemos que los pacientes tienen diversos niveles de formación, compromiso con su bienestar y poder adquisitivo. Las opciones que ofrecemos de paquetes en formato "pequeño, mediano y grande" para cubrir las principales necesidades de sus pacientes, constituyen una solución eficaz para el lanzamiento del programa de bienestar; es decir, la Fase 1.

## Cuadros de beneficios

Pese a que una amplia variedad de productos y soluciones puede servirle para prestar servicio en múltiples áreas de la salud de sus pacientes, se recomienda comenzar por una introducción sencilla para facilitar a los pacientes y al personal la asimilación de los nuevos servicios de bienestar.

La siguiente tabla contiene un ejemplo de cómo calcular los beneficios en función del número de pacientes que solicitan mensualmente un protocolo de bienestar. Revise la tabla para calcular la rentabilidad mensual y anual correspondiente a la implementación de una sola fórmula. También se proporcionan números adicionales para cubrir sus necesidades.

### Objetivos de la Fase 1: creación de una base sólida

El objetivo de la Fase 1 no es otro que centrarse en las necesidades principales de sus pacientes. Por ejemplo, ¿cuál es el problema predominante en el 80% de sus pacientes? Centrarnos en una solución que aborde esa área de bienestar nos permitirá dar con una solución general que le ofrecerá el máximo nivel de beneficios, sencillez y éxito inicial. Entendemos que los pacientes tienen distintos niveles de formación, compromiso con su bienestar y poder adquisitivo. Al implementar una solución que aborde esta necesidad predominante con un paquete en formato "pequeño, mediano, grande", es posible responder a las necesidades de los pacientes de diversas demografías. La segunda parte de la fase 1 consiste en asentar las bases, lo que incluye la formación y el asesoramiento del personal para garantizar el éxito de su programa de bienestar rentable. La solución incluye asistencia educativa para pacientes, personal y profesionales sanitarios, ya que está relacionada con la implementación y selección de los productos de la Fase 1.

### Objetivos de la Fase 2: sus objetivos cada vez más cerca

En la Fase 2 de la implementación del programa de bienestar ya existe una base sólida y el conjunto inicial de productos ya está en movimiento. Este será el momento en el que centraremos nuestra atención en las necesidades secundarias de nuestros pacientes. Nuevamente el objetivo es atender a la mayor parte de los pacientes, lo que nos asegurará el éxito en el crecimiento al mismo tiempo que se satisfacen las necesidades de la mayoría de los pacientes. En esta fase se recomienda establecer otro paquete en formato "pequeño, mediano o grande", que deberá implementarse con la ayuda de material de información para pacientes, personal y profesionales sanitarios. En esta fase, podrá seguir

incorporando productos conforme lo crea conveniente hasta que queden cubiertas las necesidades de bienestar que desea satisfacer.

### Objetivos de la Fase 3: ajustes que lo acercan a su enfoque

El objetivo de la Fase 3 de la implementación es centrarse en el enfoque que quiere adoptar para el futuro de su establecimiento. En esta fase es posible fomentar el uso avanzado de productos. También podemos integrar la formación avanzada para el personal y los profesionales sanitarios. Además, el personal de la consulta ahora tiene la posibilidad de participar en el programa si lo desea. Esta fase puede incluir también acciones de comercialización a través de recomendaciones, eventos informativos para pacientes y puede centrarse en atraer nuevos pacientes que busquen los servicios de bienestar que usted ofrece. Las características de esta fase varían en función de sus objetivos y del enfoque a largo plazo para su establecimiento. Estamos comprometidos con el éxito a largo plazo de su programa de bienestar, por eso deseamos trabajar con usted para lograr este objetivo.

## IMPLEMENTACIÓN DE LA FASE 1 (EJEMPLO): Objetivo principal: salud general

**NOTA: cada país tiene distintos productos disponibles. La lista de productos y sus precios cambiará para cada país.**

La Fase 1 está diseñada para centrarse en el éxito de la implementación de los procesos de los programas de bienestar y en el establecimiento de un sistema orientado a la necesidad principal de su cartera de pacientes. En este caso, en nuestras conversaciones hemos identificado la "salud general" como la necesidad más común entre los pacientes. Por lo tanto, nuestra propuesta para la Fase 1 contempla una solución de 3 niveles (pequeño, mediano y grande) para asistir a estos pacientes. Entendemos que los pacientes tienen distintos niveles de formación, compromiso con su bienestar y poder adquisitivo. Ofrecer al paciente opciones que mejoren su salud nos ayudará a satisfacer las necesidades de cada uno de ellos.

<b>Opción 1: multivitamínico (30 porciones)</b>								
<b>Beneficios MENSUALES por número de pacientes que piden 1 fórmula al mes</b>								
Coste de Propietario de UnFranchise	Precio sugerido de venta	25	100	250	500	1000	5000	10 000
19,75 €	27 500 €	205,00 €	820,00 €	2050,00 €	4100,00 €	8200,00 €	41 000,00 €	82 000,00 €
12,00	Volume de Negocio	300,00	1200,00	3000,00	6000,00	12 000,00	60 000,00	120 000,00
Anual	BV €	540,00 €	2160,00 €	5400,00 €	10 800,00 €	21 600,00 €	108 000,00 €	216 000,00 €
<b>Anual</b>	<b>Total:</b>	<b>3000,00 €</b>	<b>12 000,00 €</b>	<b>30 000,00 €</b>	<b>60 000,00 €</b>	<b>120 000,00 €</b>	<b>600 000,00 €</b>	<b>120 000,00 €</b>
0,93 €	Coste diario para el paciente							

<b>Opción 2: kit esencial diario</b>								
<b>Beneficios MENSUALES por número de pacientes que piden 1 fórmula al mes</b>								
Coste de Propietario de UnFranchise	Precio sugerido de venta	25	100	250	500	1000	5000	10000
43,75 €	61,25 €	437,50 €	1750,00 €	4375,00 €	8750,00 €	17 500,00 €	87 500,00 €	175 000,00 €
22,00	Volume de Negocio	550,00	2200,00	5500,00	11 000,00	22 000,00	110 000,00	220 000,00

	Anual	BV €	990,00 €	3960,00 €	9900,00 €	19 800,00 €	39 600,00 €	198 000,00 €	396 000,00 €
<b>Anual</b>		<b>Total:</b>	<b>6240,00 €</b>	<b>24 960,00 €</b>	<b>62 400,00 €</b>	<b>124 800,00 €</b>	<b>249 600,00 €</b>	<b>1248 000,00 €</b>	<b>2496 000,00 €</b>
		Coste diario para el paciente							
	2,04 €								

## Opción 3: Heart Health Esencial Omega III Aceite de Pescado con Vitamina E

### Beneficios MENSUALES por número de pacientes que piden 1 fórmula al mes

Coste de Propietario de UnFranchise	Precio sugerido de venta	25	100	250	500	1000	5000	10000
45,75 €	63,95 €	455,00 €	1820,00 €	4550,00 €	9100,00 €	18 200,00 €	91 000,00 €	182 000,00 €
32,00	Volumen de Negocio	800,00	3200,00	8000,00	16 000,00	32 000,00	160 000,00	320 000,00
Comisiones por volumen de negocios anual		1440,00 €	5 760,00 €	14 400,00 €	28 800,00 €	57 600,00 €	288 000,00 €	576 000,00
<b>Total anual:</b>		<b>6900,00 €</b>	<b>27 600,00 €</b>	<b>69 000,00 €</b>	<b>138 000,00 €</b>	<b>276 000,00 €</b>	<b>1380 000,00 €</b>	<b>2760 000,00 €</b>

La línea 1 representa los beneficios mensuales frente a los pacientes que piden la fórmula todos los meses.

La línea 2 representa el total del Volumen de Negocio (BV, por sus siglas en inglés).

La línea 3 indica las comisiones totales resultantes solo del Volumen de Negocio (BV, por sus siglas en inglés).

La línea 4 indica los ingresos anuales totales derivados de la cantidad de pacientes que piden la fórmula todos los meses.

Los niveles de ingresos mencionados en esta presentación son sólo orientativos. No representan los ingresos de un HP o HP1 de Market España típico, ni tampoco intentan afirmar que un HP o HP1 obtendrá ingresos equivalentes a estos importes. El éxito de los HP o HP1 de Market España depende del trabajo constante, el talento y la dedicación que cada HP o HP1 invierta en su negocio.

No se deje engañar por promesas de grandes ingresos que pueden ser obtenidos fácilmente. El éxito de cualquier propietario de UnFranchise de Market España dependerá del trabajo, el talento y la dedicación que se inviertan en el desarrollo del negocio de Market España en el marco del régimen comercial de España. Tenga en cuenta la siguiente advertencia:

Se considera ilegal que un promotor o participante de un sistema comercial convenza a otro individuo para que realice pagos a cambio de beneficios si logra que otros individuos se unan al sistema comercial.



# Agenda de reuniones de implementación

<b>Asistentes</b>	
<b>Asistentes de la consulta</b>	
<b>Fecha de la reunión</b>	
<b>Pasos realizados</b>	
<b>TEMA: propósito, enfoque, destino y objetivos</b>	<b>PREGUNTAS PARA LA CONVERSACIÓN:</b>
<p><i>La conversación e identificación de las metas y el enfoque para su consulta pasa por 3 objetivos principales. El primero es estar seguros de saber qué es lo que desea para lograr el crecimiento de su consulta de cara al futuro, y saber que podemos personalizar el apoyo de la implementación para que sus objetivos se cumplan.</i></p>	<p>¿Cuando pasen 5, 10 o 15 años y mire hacia atrás, podrá decir "¡Lo conseguí!"... Y todo sea como usted lo desea, ¿qué es lo que habrá logrado?</p>
	<p>¿Qué hace que usted marque la diferencia con respecto a otras consultas de la misma especialidad?</p>
<p><i>En segundo lugar, somos conscientes de que el personal suele estar muy ocupado, por lo que pese a que vamos a implementar un sistema dinámico y simplificado, necesita comprender por qué se están realizando cambios en la consulta y qué rumbo es el que se va a seguir, para que puedan, comprender las razones por las cuales su apoyo es esencial.</i></p>	<p>¿Cómo desea que su personal describa sus servicios, su establecimiento y a usted mismo?</p>
<p><i>Por último, el hecho de ofrecer soluciones de bienestar y proporcionar un apoyo avanzado a sus pacientes es lo que marca la diferencia con respecto a su competencia. Además, el apoyo avanzado a sus pacientes le ayudará a atraer nuevos pacientes que busquen incrementar su bienestar.</i></p>	<p>Si podemos formular una declaración de objetivos que indique con claridad quiénes forman parte de su establecimiento y qué es lo que lo hace único, el personal que responda las llamadas telefónicas de los pacientes potenciales, podrá incluir tal enfoque cuando describa el funcionamiento de su consulta y los tratamientos que ofrece. ¿Tiene alguna idea de cuál podría ser su enfoque?</p>
<b>TEMA: fijación de objetivos</b>	
<p>Somos conscientes de que todo programa implementado en su consulta debe generar beneficios que justifiquen la inversión de tiempo y personal. Por ello, nuestro objetivo es implementar una solución rentable que se ajuste tanto a las necesidades de su consulta como a las de sus pacientes.</p>	<p>¿Qué beneficios debería generar este programa para justificar la inversión de tiempo en el primer año y de aquí a 5 años?</p>
<b>TEMA: fases de implementación y selección de productos</b>	<p>¿Es posible identificar cuál es el principal problema de todos sus pacientes? Tenga en cuenta el 2° y 3er punto de enfoque en orden de prioridad.</p>
<p><i>Regla del 80%</i></p>	

Esta regla se basa en un concepto de comercialización. Según esta regla, primero es necesario cubrir la necesidad más importante del total de pacientes como parte de la Fase 1 de implementación.	
<i>Fase 1 de la selección del producto</i>	
<i>Fase 2 de la selección del producto</i>	
<i>Fase 3 de la selección del producto</i>	
Identifique las necesidades de inventario para cada elemento.	
<b>TEMA: flujo de procesos de la consulta</b>	
	¿Podría describir el proceso que sigue un paciente en su consulta?
El siguiente tema que debemos abordar para ajustar la implementación en su establecimiento es el flujo de proceso natural de su consulta. Sabemos que el nivel de actividad es elevado, por lo tanto, la eficacia es una cuestión primordial. Al establecer tareas sencillas para los distintos roles de su consulta, podremos fomentar la rentabilidad del programa con elevados niveles de eficacia y especialización.	
<b><u>Observe y vea dónde pueden asignarse estas tareas:</u></b>	
Obtención de información sobre el bienestar de los pacientes.	
Registro de un miembro del personal como si fuera un paciente.	
Recuperación del paciente y formación del profesional sanitario.	
<i>Recomendación de atención a los pacientes por parte de un HP.</i>	
Persona que ayude a los pacientes a comprender las recomendaciones de los HP y que explique cómo administrar los productos cuando sea necesario.	
Asistencia a quienes pregunten por precios y renovaciones de pedidos.	
Entrega de productos del inventario, realización de pedidos o información sobre el uso del portal web para pedidos en línea.	
Revisión del programa, realización de pedidos, administración del inventario y facturación.	
<b>TEMA: opciones de asistencia en comercialización</b>	
Para fomentar el éxito de su programa, recomendamos el uso de varios materiales de apoyo de formación para su personal y sus pacientes. De este modo, contribuirá a la eficacia y al éxito de la implementación. A continuación le mostramos algunos elementos junto con ejemplos de utilización. <i>Diapositivas para la sala de exploración</i> <i>Credenciales del portal para pacientes</i> <i>Folleto informativo para pacientes sobre los productos en uso (disponibles para la descarga en su oficina virtual)</i>	
<i>¿Qué otros elementos cree usted que podrían favorecer el éxito?</i>	

<p><b>TEMA: integración del personal e incentivos</b></p> <p>Hemos observado en numerosos establecimientos que el personal se encuentra muy ocupado y que en ocasiones, es reacio a realizar tareas adicionales. También sabemos que por lo general no sólo desean aumentos de sueldo cada año, sino que también los esperan.</p> <p>Teniendo en cuenta que este programa SÍ genera beneficios, muchas consultas eligen dar incentivos a miembros clave del personal, lo que ayuda a conservar a los buenos empleados y a motivarlos para que contribuyan al éxito del programa.</p>	<p>Los incentivos pueden ajustarse a sus necesidades específicas. ¿Le interesaría ofrecer incentivos a los miembros de su personal?</p>
<p><b>TEMA: roles del personal y alternativas de asistencia</b></p> <p>El objetivo de la fase inicial de implementación es asignar pequeñas tareas a cada persona que participa en el flujo de proceso del paciente para fomentar el éxito del programa de bienestar. A medida que la consulta se adapta al programa, van surgiendo nuevas oportunidades para seguir mejorándolo. El modo de continuar dependerá de las necesidades específicas de su establecimiento. Tenemos alternativas para que en el futuro los miembros clave del personal puedan integrarse aún más en el programa.</p>	<p>¿Quién sería el más apto para supervisar el éxito del programa y asegurarse de la comprensión y la duplicación de los componentes fundamentales?</p>
<p><i>Administrador in situ</i></p>	<p>¿Quién sería bueno para hablar con los pacientes después de su cita con el profesional sanitario para responder preguntas, ofrecer apoyo informativo y finalizar sus visitas?</p>
<p><i>Rol del instructor de bienestar</i></p>	<p>En muchas consultas se elige a uno o a varios miembros del personal para que reciban formación avanzada sobre los productos y para que de este modo, contribuyan al éxito del programa. Si decidiera optar por esta alternativa, ¿tendría a algún miembro del personal en mente para este rol?</p>
<p><b>TEMA: opciones de las cuentas de negocios</b></p>	<p>Su cuenta puede activarse como individuo o como empresa. Al elegir una alternativa, recuerde que este programa genera ingresos residuales a largo plazo y piense en cómo le gustaría administrar dichos ingresos en el futuro.</p>
<p><i>Disponemos de dos tipos de cuenta para nuestros profesionales sanitarios. La cuenta de iniciación es la que corresponde al programa para HP1, que consiste en una solución sencilla que se ajusta a la mayoría de las consultas y trabajadores. Esta cuenta es recomendable como punto de partida para la mayoría de los profesionales sanitarios. También contamos con una cuenta mejorada que genera más beneficios y que ofrece mayor apoyo para su crecimiento. En cualquier caso, usted podrá mejorar su cuenta cuando lo desee.</i></p>	<p>NOTA: ¿perdería los ingresos residuales generados con el programa al intentar vender en su establecimiento si utiliza un número de identificación fiscal (NIF)?</p>
	<p>Grandes consultas: ¿desea una sola cuenta para todo el establecimiento o una para cada profesional sanitario?</p>

<p><i>Si su establecimiento es de grandes dimensiones: podemos ofrecerle una cuenta para la consulta en general o una cuenta para cada profesional sanitario. Si hay una cuenta para cada profesional, dispondrá de un mayor flujo de beneficios para el establecimiento en general y cada profesional sanitario obtendrá más beneficios del programa. NOTA: utilice el formulario de activación de cuentas que se muestra en la página siguiente del presente manual para obtener la información que necesite.</i></p>	
<p><i>Cada implementación es única y nosotros trabajamos con los establecimientos de asistencia médica para satisfacer las necesidades específicas de su sistema. ¿Se le ocurre algún obstáculo que se podría presentar y sobre el que podríamos estudiar la manera de evitarlo?</i></p>	
<p><i>¿Necesita más información o tiene alguna duda que le gustaría aclarar?</i></p>	
<p><i>El siguiente paso es programar las fechas estimadas para la implementación.</i></p>	

# Nuevo formulario de activación de cuenta

Nombre			_ Personal _ Empresarial		NIF (número de identificación fiscal)	
Domicilio			Correo electrónico			
Ciudad			Estado		Código postal	
Teléfono			Móvil			
Fecha de nacimiento			ID			
Matrícula	Estado		Nombre del portal			
Puesto			Propietario de UnFranchise patrocinador			
Tipo de cuenta      __ Propietario de UnFranchise HP1 __ Propietario de UnFranchise HP						
Información de pago						
<input type="checkbox"/> Cheque:      Núm. de ruta:      Núm. de cuenta:						
<input type="checkbox"/> Visa/ MasterCard      Fecha de caducidad:      Código postal de facturación:      Código de seguridad						
Nombre que figura en la tarjeta						
Firma						
Información del pedido inicial						
Código del producto	Cantidad	Descripción	BV	Precio unitario		
SUB	1	Suscripción anual al portal web + kit de materiales y folletos de renovación anual	0	98,50 €		
UFMS	1	Sistema de administración/incluye comercio electrónico/repetición mensual	0	15,00 €		
Nota: impuestos, envío, administración por determinar						
			Total	0	136,32 €	
<b>Sistema Administrativo UnFranchise (UFMS) y compra mensual por transferencia (50 BV y 10 IBV [Volumen de Negocio de Internet]): El pedido mensual de Envío Automático UnFranchise sólo es necesario para los Propietarios de UnFranchise HP. La suscripción UFMS es un requisito mensual para las cuentas de ambos Propietarios de UnFranchise, HP y HP1.</b>						
Código de artículo	Cantidad	Descripción	BV/IBV	Total		
UFMS	1	Cuota UFMS para informes de oficina virtual	0	15,00 €		
Documentación de entidad comercial: Si su cuenta se identifica como entidad comercial, complete lo siguiente:						
<input type="checkbox"/> Acta constitutiva <input type="checkbox"/> Copia de la licencia del profesional sanitario    __ Núm. de identificación fiscal <input type="checkbox"/> Copia de la licencia empresarial (si figura en el número de identificación fiscal I - NIF)						
Requisitos adicionales según corresponda:						
Firma						

## Hoja de recomendación de inventario inicial

Algunas consultas eligen usar sólo los portales web para atender las necesidades nutricionales de los pacientes; sin embargo, la asistencia in situ proporcionará constantemente mejores resultados. Para obtener estas mejoras, recomendamos mantener un inventario básico en la oficina que permita responder a la necesidad principal de sus pacientes y utilizar el portal web y las credenciales del paciente para realizar el seguimiento.

### Exhibición de su inventario

Colocar algo en un escaparate por lo general conlleva el mensaje subliminal de "no tocar" o "esto es caro". Sin embargo, los artículos colocados en "el estante de la farmacia" suelen transmitir la idea de "esto es algo que me ayudará". Por lo tanto, recomendamos colocar los productos en un lugar visible para los pacientes en la entrada y la salida de la consulta si es posible. Además, si se colocan los productos en estantes similares a los de las farmacias, se genera la sensación de que se está ayudando a los pacientes a sentirse mejor.

### Determinación y mantenimiento de los niveles de inventario

Se recomienda que el inventario inicial incluya artículos que puedan venderse en una o dos semanas con base en las posibilidades de sus pacientes y la selección de productos. Por ejemplo, si nos proponemos a que el 10 % de los pacientes participen en nuestro programa de bienestar, entonces debemos tener suficientes existencias de productos para cubrir ese 10% de pacientes cada semana. Aunque la puesta en funcionamiento del programa de bienestar puede llevar un tiempo, dispondrá de suficientes productos y podrá ajustarse a las necesidades de los pacientes a medida que estas cambien.

**Ejemplo de fórmula:** Cantidad de pacientes semanales X 10% = Cantidad de unidades de producto

### Ejemplo de inventario inicial recomendado

Inventario de productos durante la Fase 1					
Nombre del producto	Precio	Precio al por menor	BV	Cantidad	Beneficio total
1					
2					
3					

# Hoja de trabajo de formación del personal

Formación esencial de contacto con pacientes	Fecha	Asistentes	Notas
<b>Tarea 1: admisión del paciente</b>			
¿Por qué creamos un acceso?			
Información inicial sobre bienestar			
Revisión del portal es.shop.com			
Registro del paciente/cliente preferencial			
Solución del usuario de acceso al portal del paciente			
Recuperación de la identificación del paciente			
<b>Tarea 2: acompañar al paciente</b>			
Comprensión de los objetivos de bienestar			
Información a tener en cuenta			
Formación de los profesionales sanitarios			
<b>Tarea 3: asistencia del profesional sanitario al paciente</b>			
Explicación de los objetivos de bienestar			
Preguntas para los pacientes			
Opciones de recomendación			
<b>Tarea 4: recomendación de constancia</b>			
Folletos de productos para el paciente			
"Cómo tomar" Isotonix			
Preguntas más frecuentes del paciente			
<b>Tarea 5: pago</b>			
Transacción			
Facilitar credenciales a los pacientes			
Registro de cambios en inventario o pedidos necesarios			
<b>Tarea 6: constancia del paciente</b>			
Llamar a los pacientes para preguntar cómo se sienten y asegurarse de que entiendan cómo se toma el complemento.			
Proceso de renovación de pedido			
<b>Tarea 7: gestión administrativa</b>			
Realización de pedidos y determinación de BV			
Análisis de supervisión de pedidos			
Análisis del portal y detalles de productos en línea			
Generar recibos			
Análisis del informe de volumen de ventas			
Análisis del informe de ventas detallado			
Análisis de informes de pedidos realizados por el paciente			
Crédito en cuenta			
Revisión de descargas			





--	--	--	--

## Historial de visitas

Persona que realizó la visita	Persona con la que habló	Acciones que se llevaron a cabo	Notas de seguimiento


## Preguntas más frecuentes sobre el Programa Internacional para HP/HP1 I

### 1. ¿Cuáles son los beneficios para el profesional sanitario que participa en el Programa Internacional para HP y HP1?

Sabemos que los pacientes compran suplementos alimenticios y siguen sistemas de control de peso que su profesional sanitario desconoce. Los sondeos indican que muchos pacientes preferirían recibir información, productos y servicios para su bienestar de parte de un profesional sanitario de confianza. El innovador Programa Internacional para HP y HP1 no solamente ofrece un modelo de negocio comprobado para ayudar a los HP a alcanzar el éxito económico de su consulta, sino que también les permite sentirse cómodos y seguros al ayudar a sus pacientes a mejorar su salud general, pues gracias a esto pueden crear una cartera de pacientes que los recomienden continuamente.

### 2. ¿Qué debe hacer el profesional sanitario para implementar el Programa Internacional para HP y HP1 en su consulta?

Un patrocinador directo de HP y HP1 Internacional o un Propietario de UnFranchise experimentado en el Programa Internacional para HP/HP1 asistirán al profesional sanitario y a sus empleados con la implementación del programa, sin que ello tenga un coste adicional para el HP. El patrocinador directo deberá trabajar con el HP para elaborar un plan empresarial y una estrategia de ventas basándose en las necesidades financieras del HP. El patrocinador directo o el Propietario de UnFranchise experimentado también ofrecerán apoyo continuo para asegurar el éxito del programa.

### 3. ¿Cómo puede el Programa Internacional para HP y HP1 ofrecer ganancias adicionales a la consulta del profesional sanitario?

Cuando un profesional sanitario se inscribe en el Programa Internacional para HP o HP1, puede participar en programas específicos para profesionales sanitarios. Pronto, también tendrá acceso a portales específicos personalizados en los que sus pacientes o clientes podrán hacer sus pedidos. A medida que haya más programas disponibles, los profesionales sanitarios registrados en nuestro sistema podrán acceder a estos programas y recibirán una notificación para participar en ellos.

### 4. ¿Es recomendable que todos los profesionales sanitarios activen sus cuentas como HP1 en lugar de hacerlo como Propietarios de UnFranchise o como profesionales sanitarios plenos?

El programa internacional para HP1 ha sido diseñado para consultas comprometidas con la creación de una iniciativa de ventas al por menor. Al tener pocos requisitos, permite a los profesionales sanitarios centrarse en la creación de una fuerte estrategia de implementación de las ventas al por menor. El Programa para HP1 les brinda la oportunidad de obtener beneficios por ventas al por menor y generar hasta 58.898 € anuales en comisiones en función del volumen de ventas (BV) de su consulta.

Tras la correcta implementación del modelo de ventas al por menor en la consulta, los esfuerzos deberán centrarse en expandir la distribución e incrementar las comisiones a través de las redes de recomendación.\* Por ello, recomendamos que piense en cuál sería la mejor alternativa para la consulta, para que de este modo, patrocinadores o Propietarios de UnFranchise experimentados trabajen conjuntamente con profesionales sanitarios potenciales para evaluar sus metas y determinar qué programa sería el más apropiado para consulta.

## **5. ¿En qué se diferencia el Programa Internacional para HP1 del Programa Internacional para HP?**

El programa internacional para HP1 se diseñó con el objetivo de ofrecer una manera más simple de que los profesionales sanitarios (HP) se inicien en la obtención de beneficios con el Programa Internacional para HP y conozcan los servicios que los pueden ayudar a generar ingresos adicionales en su consulta. Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 no tienen la posibilidad de patrocinar personalmente a otros profesionales sanitarios ni de expandir la distribución de su organización a través de sus redes de recomendación para incrementar sus comisiones como pueden hacerlo los profesionales sanitarios inscritos en el Plan de Compensación por Desempeño Administrativo (MCPC, por sus siglas en inglés).

### **\*Principales características del Programa Internacional para HP1:**

- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa para HP1 reciben 3 BDC, pero solo el 001 es apto para ganar comisiones de hasta 1050 € por semana. Los BDC 002 y 003 se utilizarán para la colocación automática de BV por las compras realizadas en el portal web del HP1.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa para HP1 no están obligados a cumplir con ciertas funciones administrativas ni a asistir a capacitaciones como la Capacitación para Nuevos Propietarios de UnFranchise (NUOT) o la Capacitación sobre los Cinco Fundamentos (B5), la Capacitación para la Certificación como Coordinador Ejecutivo (ECCT), ni tienen que completar los formularios 1000, 925 ni 1001.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa para HP1 no están obligados a establecer un pedido envío automático UnFranchise, aunque tienen la opción de hacerlo si prefieren disfrutar de la comodidad de los envíos automáticos.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa para HP1 pueden obtener ingresos de hasta 1050 € semanales o 58.898 € anuales por comisiones basadas en el volumen de ventas\*.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa para HP1 podrán optar al nivel de reconocimiento de área (se aplicarán las reglas normales de nivel de reconocimiento de área) y se tendrán en cuenta para las bonificaciones administrativas para sus patrocinadores.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa para HP1 no pueden colocar BV dentro de sus centros de línea ascendente, ya que no tienen distribuidores patrocinados personalmente.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa para HP1 deben tener una suscripción activa en el Sistema Administrativo UnFranchise® (UFMS, por sus siglas en inglés), cuyo coste se cobrará mensualmente de forma automática.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa para HP1 no cuentan para la activación de su patrocinador personal.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa para HP1 no tienen la posibilidad de patrocinar personalmente a otros HP ni de expandir la distribución de su organización con sus redes de recomendación. Además, tampoco tienen acceso al asistente de suscripción.

## **6. ¿Qué es el Volumen de Negocio (BV, por sus siglas en inglés) y de qué manera ayuda a los HP y HP1 Internacionales a generar ingresos?**

El BV o volumen de negocio, es una unidad de valor que se asigna a cada producto que vende un HP o HP1 Internacional y se utiliza para calcular sus comisiones. Cuando la consulta acumula un determinado volumen de BV por la compra y venta de productos aprobados, las comisiones se le pagan al profesional sanitario.

Los participantes en el Programa HP1 Internacional tienen la posibilidad de generar beneficios por la venta al por menor de productos. Además, los HP1 pueden ganar hasta 58.898€ anuales en comisiones por la acumulación de BV generado con sus propias ventas.\*

## **7. ¿Durante cuánto tiempo se acumula el volumen de negocio para los participantes del Programa Internacional para HP y HP1?**

El volumen de negocio se acumulará durante 365 días, al igual que ocurre con todos los Propietarios de UnFranchise. Además, el Volumen de Negocio de Internet (IBV, por sus siglas en inglés) se acumula durante 2 años. Sin embargo, los HP1 Internacionales no recibirán beneficios por IBV sino hasta que asciendan a la categoría de HP Internacional.

## **8. ¿Cuáles son los requisitos para abrir una cuenta nueva o convertir una existente en una cuenta de HP y HP1 Internacional?**

Los profesionales sanitarios Propietarios de UnFranchise pueden optar al estatus de HP, tal como se explica en el capítulo 9 del Manual de Carrera y abrir una cuenta de HP/HP1. La tarifa de suscripción por la apertura de una cuenta de HP y HP1 Internacional es de 98,50 € y debe acompañarse de un pedido inicial que se ajuste a las necesidades de cada consulta.

Los HP1 Internacionales tienen que mantener una suscripción mensual al sistema administrativo UnFranchise (UFMS) activa, por un valor de 15,00 €. Esta tarifa se cobrará automáticamente todos los meses cargándola a la primera tarjeta de crédito incluida en el contrato UFMS del HP1.

Si un Propietario de UnFranchise de *Market España* desea convertir su cuenta en una cuenta de HP o HP1 Internacional, puede enviar una copia de su licencia o su documentación como profesional sanitario al departamento de Atención al Propietario de UnFranchise de *Market España*, o del país al que corresponda.

Todos los profesionales sanitarios que se inscriban como Propietarios de UnFranchise HP o HP1 Internacionales **deben** enviar la copia de su licencia profesional dentro de un plazo de 30 días contados a partir de la apertura de la cuenta. El patrocinador directo, los miembros de su organización en línea ascendente o el profesional sanitario tienen la responsabilidad de hacer llegar esta información al Departamento de Servicio al Propietario de UnFranchise de *Market España*. No proporcionar esta documentación a tiempo puede limitar los beneficios para acceder a los privilegios de un profesional sanitario de *Market España*. A continuación relacionamos la información correspondiente a cada país *Market*:

<b>Market Taiwan</b>	<b>Market Hong Kong</b>	<b>Market Australia</b>	<b>Market United Kingdom (Reino Unido)</b>	<b>Canadá/México</b>
<p>Market Taiwan 14th F, No. 101, Fuxing N. Road Taipei, Taiwán, R.O.C 105</p> <p>Oficina: <b>886-8712-5598</b> Fax: +886-2-87128189</p> <p><b>Horario de atención:</b> De lunes a viernes de 8:30 a.m. a 5:30 p.m. Sábado de 12:00 p.m. a 4:00 p. m.</p>	<p>Market Hong Kong Limited Unit 1010-1014, 10/F Lippo Sun Plaza 28 Canton Road Kowloon, Hong Kong</p> <p>Oficina: <b>852- 3512-9198</b> Fax: (852) 3512-9199</p> <p><b>Horario de atención:</b> The Showcase (servicio de atención sin cita previa) <b>Lu-vi:</b> 12:00-20:00 <b>Sáb:</b> 10:00-18:00 The Hotline (centro de atención telefónica): <b>Lu-vi:</b> 11:00-19:00</p>	<p>Market Australia 1/1 Tucks Road Seven Hills, NSW 2147</p> <p>Oficina: <b>800 750 016</b> Fax: 0296204401</p> <p><b>Horario de atención:</b> De lunes a viernes de 11.00 a. m. a 7.00 p. m.</p>	<p>Market (United Kingdom) Ltd. Southbank House Black Prince Road London SE1 7SJ</p> <p>Oficina: <b>0845 257 8041</b> Fax: 0845 257 8036 O +44 (0)20 7138 3587</p> <p><b>Horario de atención:</b> De lunes a viernes de 9:00 a.m. a 5:00 p.m.</p> <p><b>Market España</b> Apartado de Correos 36197 28080 Madrid. España</p> <p>Oficina: <b>91-737-1257</b> Fax: 91-737-1259</p> <p><b>Horario de oficina:</b> De lunes a viernes De 9.00 a.m. a 6:00 p.m.</p>	<p>Market America 1302 Pleasant Ridge Rd. Greensboro, NC 27409</p> <p>Oficina: <b>336-605-0040</b> Fax: <b>336-605-0041</b></p> <p><b>Horario de atención:</b> De lunes a viernes de 9:00 a.m. a 9:00 p.m. <b>Para México</b> De lunes a viernes de 9:00 a.m. a 10:00 p.m.</p>

Aquí se incluye una lista aprobada de licencias aptas para todos los países. Si el HP tiene una licencia que no se encuentra incluida en esa lista, debe comunicarse con el Departamento de Atención al Propietario de UnFranchise de *Market España* para pedir instrucciones al respecto.

<b><u>LISTA DE PROFESIONALES SANITARIOS ELEGIBLES</u></b>	
TIPO DE LICENCIA DE PROFESIONAL SANITARIO	ESPECIALIDAD DEL PROFESIONAL SANITARIO
Propietario de empresa de servicios sanitarios autorizada Entrenador de atletismo diplomado (entrenadores personales no incluidos) Audiólogo Logopeda Diplomado en nutrición clínica Psicólogo clínico Matrona diplomada Especialista en nutrición diplomado Fisioterapeuta respiratorio diplomado Médico quiropráctico Médico cirujano maxilofacial Médico odontólogo general Médico osteópata Especialista en medicina oriental Médico podólogo Médico fisioterapeuta Auxiliar de acupuntura Auxiliar nutricionista Auxiliar higienista dental Auxiliar masajista terapéutico Auxiliar asesor en nutrición Auxiliar de enfermería Nutricionista Médico Naturista no prescriptor Médico Naturista prescriptor Auxiliar clínico Médico optometrista Optometrista Ergoterapeuta Auxiliar médico general Auxiliar médico especialista Doctor en ciencias biológicas o psicología Fisioterapeuta Nutricionista autorizado Higienista dental autorizado Enfermero autorizado de atención sanitaria general Enfermero autorizado de atención sanitaria especializada Fisioterapeuta respiratorio autorizado	Medicina infantojuvenil Alergias e inmunología Medicina antienvjecimiento Medicina intensiva Dermatología Endocrinología, diabetes, metabolismo Endodoncista Medicina familiar Medicina nutricional Gastroenterología Geriatría Hematología/oncología Enfermedades infecciosas Medicina general Nefrología Neurología Neurología especializada en neurología infantil Obstetricia y ginecología Medicina laboral Oftalmología Ortodoncia Patología Odontología pediátrica Pediatria Periodoncia Fisioterapia y rehabilitación Psiquiatría Salud pública y medicina general preventiva Neumología Reumatología Medicina del sueño Medicina deportiva Urología Quiropraxia Optometrista Fisioterapia neuromusculoesquelética Osteopatía

## 9. ¿Cuántos Centros de Desarrollo de Negocio (BDC, por sus siglas en inglés) se incluyen con la suscripción AL Programa Internacional para HP1?

Los participantes en el Programa Internacional para HP1 reciben tres (3) BDC, pero solo el 001 es apto para ganar comisiones semanales de hasta 1050 €, lo que equivale a un máximo de 58.898 € anuales en comisiones.\* Los BDC 002 y 003 se utilizarán para la colocación automática de BV por las compras realizadas en el portal web del HP1.

Los HP1 Internacionales también pueden asignar BV manualmente en sus BDC 002 y 003 cuando realicen sus pedidos en su oficina virtual UnFranchise.com. Para recibir ayuda con este proceso, los HP1 Internacionales tendrán acceso a todos los informes del Sistema Administrativo UnFranchise - UFMS. Los HP1 Internacionales no pueden patrocinar personalmente a otros Propietarios de UnFranchise, ni pueden colocar BV dentro de los centros de los Propietarios de UnFranchise en línea descendente. Los HP1 Internacionales tampoco son aptos para el reingreso de BDC ni para bonificaciones administrativas sino hasta que adquieran el estatus de Propietarios de UnFranchise HP internacionales.

## 10. ¿Cuentan los participantes en el Programa HP1 Internacional para la activación de su patrocinador?

Dado que el Programa HP1 Internacional tiene requisitos reducidos, los HP1 Internacionales **no** cuentan para la activación de su patrocinador. Para el correcto desarrollo de un negocio, los patrocinadores directos más eficaces serán un fuerte apoyo para nuestros profesionales sanitarios internacionales.

Los profesionales sanitarios que conviertan su distribución actual en una cuenta HP1 Internacional seguirán contando para la activación de su patrocinador directo **solamente durante 6 meses**; esto le dará tiempo suficiente a su patrocinador directo para patrocinar a otros Propietarios de UnFranchise y continuar cumpliendo con sus requisitos como Propietario de UnFranchise.

Si un HP1 Internacional decide convertir su cuenta en una cuenta HP Internacional, podrá contar para la activación de su patrocinador directo a partir del momento en que ascienda.

## 11. ¿Son aptos los participantes en el Programa HP1 Internacional para ascender de Nivel de Reconocimiento de Área?

Los HP1 Internacionales son aptos para recibir aumentos de Nivel de Reconocimiento de Área (se aplican las reglas normales de nivel de reconocimiento de área) y se tendrán en cuenta para las bonificaciones administrativas de sus patrocinadores.

## 12. ¿A qué sitios web tienen acceso los HP y HP1 Internacionales?

Dado que los HP y HP1 Internacionales tienen acceso a los mismos materiales de formación y sitios web que los Propietarios de UnFranchise, los sitios que se incluyen en su suscripción son:

Sitio ES. [SHOP.COM](#) personalizado

[www.UnFranchise.com](http://www.UnFranchise.com)

[www.UnFranchisetraining.com](http://www.UnFranchisetraining.com)

Sistema administrativo de UnFranchise

Cualquier mini sitio web que esté disponible

Portal personal del profesional sanitario (disponible próximamente)



### **13. ¿Deben presentar un formulario de renovación anual los participantes en el Programa Internacional para HP/HP1?**

Los participantes en el Programa Internacional para HP/HP1 deben presentar una renovación anual como HP o HP1 Internacional, ya sea por medio de la renovación automática en línea, o enviando el formulario de renovación anual de HP y HP1 Internacional por correo cada año, junto con la tarifa de renovación anual correspondiente, al Departamento de Servicio al Propietario de UnFranchise de Market España. Si no se ha efectuado la renovación para el último día del mes en que se inició la suscripción, el estatus de HP y HP1 Internacional será anulado y el profesional sanitario perderá el acceso a su cuenta de Propietario de UnFranchise.

Por ejemplo: si la cuenta de HP y HP1 Internacional se abrió en junio, se debe renovar a más tardar el último día de junio de cada año.

### **14. ¿Qué debe hacer un HP o HP1 Internacional para renovar su cuenta si no envió la renovación dentro del plazo estipulado y está catalogado como representante de ventas?**

1. Llenar un formulario de Solicitud de Suscripción y Convenio para Propietarios de UnFranchise HP y HP1 Internacionales y marcar la casilla de RENOVACIÓN EXTEMPORÁNEA. **La tarifa de renovación extemporánea es de 98,50€.**
2. No es necesario completar los campos del patrocinador y la colocación ya que estos no cambian con una Renovación Extemporánea.
3. Asegúrese de que la tarjeta de crédito que utiliza el HP1 para pagar la tarifa de renovación extemporánea esté registrada en su UFMS y que su convenio de UFMS esté vigente.
4. Tenga en cuenta que no podemos procesar renovaciones anuales sin las firmas originales; por lo tanto, no aceptamos renovaciones ni solicitudes enviadas por fax o escaneadas.

### **15. ¿Qué debe hacer un HP1 Internacional cuando está preparado para ascender a la categoría de HP Internacional?**

El HP1 que desee ascender a la categoría de HP debe presentar el Formulario de Ascenso a HP Internacional que se encuentra en la sección de descargas del sitio web UnFranchise, junto con una copia de su licencia como profesional sanitario. No es necesario pagar ninguna cuota de suscripción adicional. El ascenso de HP1 a HP contará para la activación de su línea ascendente a partir de la fecha en que se haga efectivo el ascenso. Los HP1 que asciendan a la categoría HP deben cumplir con los requisitos mínimos de comisiones que se establecen en la sección 10 del capítulo 8 del Manual de Carrera para que puedan ganar comisiones.

Hay un período de gracia de 28 días desde la fecha en que el HP1 se convierte a la categoría HP que le cumplir con las capacitaciones y demás requisitos.