



Lyconet
YOUR SHOPPING NETWORK

LET'S GET
STARTED



LYCONET SHOPPING NETWORK

Network made easy



- Benefíciate del consumo mundial
- Aprovecha las ventajas de un programa de probada eficacia
- Mejora tu propia situación
- Toma tú mismo las decisiones sobre tus ingresos y tu inversión de tiempo
- Construye un negocio de manera sostenible y beneficia también a las siguientes generaciones

PERFIL PERSONAL

Nombre: Success Pack

ID de Lyoness: Business Academy

Tel.: SME Marketer

Email: Leader Seminar

PERFIL DE COACH Y DE SENIOR COACH

Nombre:	Nombre:
ID de Lyoness:	ID de Lyoness:
Tel.:	Tel.:
Email:	Email:

BIENVENIDO

Te felicitamos por tu decisión y te damos la bienvenida a la familia Lyconet. Estamos orgullosos de que tomes las riendas de tu futuro. La fiabilidad, la seguridad y la profesionalidad nos caracterizan.

Contigo vamos a crear el Shopping Network más grande del mundo.



“Personal mindset is everything!”

Mario Kapun
CNO Lyconet International

¡Que tengas éxito o no en este negocio solo depende de ti!

- Tú eres el responsable de tu propio éxito o fracaso.
- Te mostramos el camino, pero eres tú quien debe recorrerlo.
- Estamos aquí para trabajar CONTIGO, pero no PARA TI.
- Se trata de tu negocio, vívelo todos los días.
- Nuestra tarea es apoyarte y ayudarte a ser independiente.

LET`S GET STARTED

5 PASOS PARA EL ÉXITO

1. Define tus metas
2. Utiliza el producto
3. Crea la lista de contactos
4. Muestra “All about Lyconet”
5. Desarrollo personal y actitud



Nada tiene tanta fuerza como una idea que ha alcanzado su momento. – Victor Hugo

COMERCIALIZACIÓN DE LAS VENTAJAS LYONESS

AHORRE HASTA 1.000€ O MÁS AL AÑO

Los clientes compran a diario y quieren ventajas, descuentos y rebajas. El Programa de Fidelización Lyonesse ofrece gratuitamente eso y mucho más.

¡Compras, lifestyle y más!

➔ CASHBACK

En cada compra realizada en establecimientos comerciales Lyonesse, cuyas tiendas o, en su caso, Online Shops participen en el Programa de Fidelización Lyonesse, el afiliado obtiene hasta un 5% del volumen de compra en forma de Cashback. El Cashback se transfiere a la cuenta bancaria o a la Prepaid Lyonesse MasterCard® del afiliado.



➔ SHOPPING POINTS



En cada compra realizada en establecimientos comerciales Lyonesse, cuyas tiendas o, en su caso, Online Shops participen en el Programa de Fidelización Lyonesse, el afiliado acumula Shopping Points (SP). Estos Shopping Points pueden canjearse por interesantes Shopping Point Deals y generosos descuentos para determinados productos en el Loyalty Mall de Lyonesse.com.



➔ BONO AMIGO

Si a un afiliado le entusiasman las ventajas Lyonesse, puede recomendárselas a sus amigos y familiares. En función del volumen de compras de los afiliados recomendados (generado por las compras realizadas en establecimientos comerciales Lyonesse, cuyas tiendas o, en su caso, Online Shops participan en el Programa de Fidelización Lyonesse), Lyonesse otorga un Bono Amigo directo del 0,5% y un Bono Amigo indirecto del 0,5%. El Bono Amigo se transfiere, junto al Cashback, directamente a la cuenta bancaria o a la Prepaid Lyonesse MasterCard® del afiliado.



CONSTRUCCIÓN DEL SHOPPING NETWORK

Cada año las empresas gastan miles de millones en marketing y fidelización de clientes. Los Lyconet Marketers utilizan el marketing de recomendación para construir su Shopping Network internacional y se benefician del consumo global.

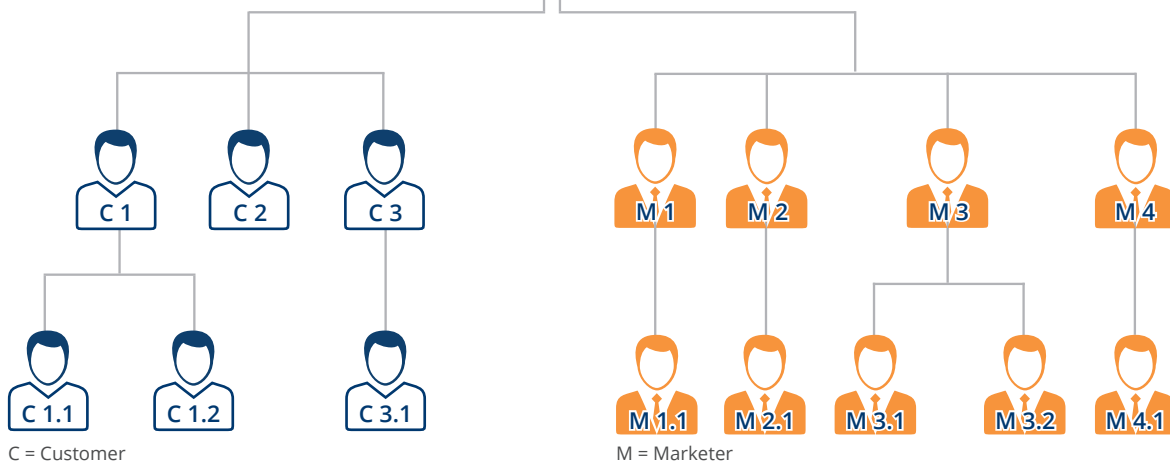
MI NEGOCIO = MARKETING



MIS CLIENTES LYONESS
(FAMILIA Y AMIGOS)



MIS LYCONET MARKETERS
(SHOPPING NETWORKERS)



TO DO:

- Asesorar y ayudar
- Publicidad a amigos

OBJETIVO:

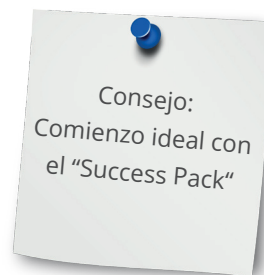
Cientes habituales que utilicen todas las VENTAJAS LYONESS

TO DO:

- Realizar un Let's Get Started Meeting
- Ayudar con el "Plan de Acción de 90 Días"

OBJETIVO:

Construir un Shopping Network Internacional con Marketers mediante la duplicación



PLAN DE COMPRAS

50 SP

=

CASHBACK CLUB



"WHITE"

"No es importante qué funciona para ti. Solo importa qué puede duplicarse para todo el equipo".
- Eric Worre

To do: 5.000€/mes de volumen de compras (personal + clientes Lyonesse)

Ejemplo: 10 clientes directos x 500€ o 20 clientes directos x 250€



300 €*
Bono Amigo directo

Sí, hasta el día: (30 días)

PLAN DE ACCIÓN DE 90 DÍAS

10 x  = 500 SP

To do: Ayuda a 10 Marketers a alcanzar la categoría CB CLUB "WHITE".

Resultado: 550 Shopping Points mensuales (50 + 500 SP)



3.000 €**
Bono Amigo indirecto

Sí, hasta el día: (90 días)

* Ejemplo de cálculo: 300€ de Bono Amigo directo/año, 10 de tus afiliados directos compran por un valor de 500€ al mes.

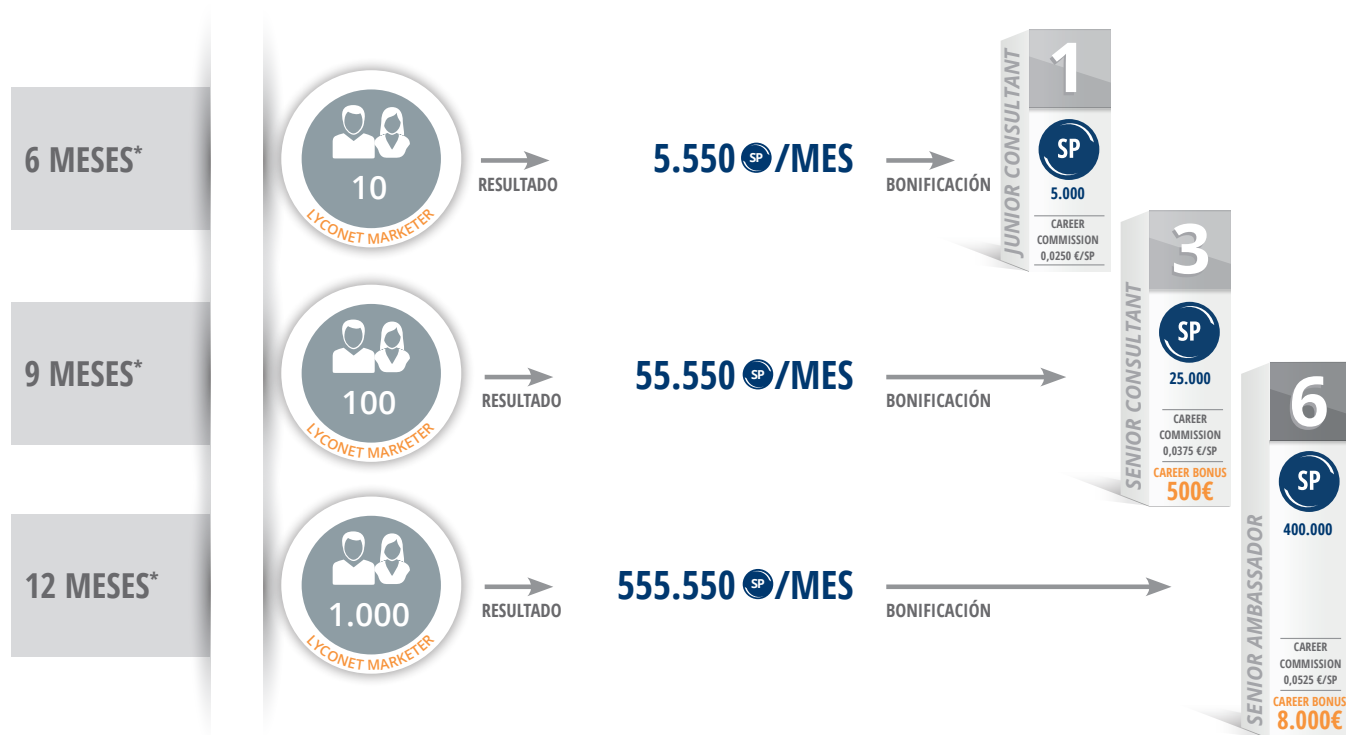
** Ejemplo de cálculo: 3.000€ de Bono Amigo indirecto/año, 100 de tus afiliados indirectos compran por un valor de 500€ al mes.

APROVECHA "THE POWER OF 10"

Se trata de duplicar algo sencillo por el factor 10, por ejemplo, el Cashback Club "White", conforme a nuestro "Plan de Acción de 90 Días".

To do: Ayuda a 10 Lyconet Marketers en su Plan de Acción de 90 Días.

Si todos tus Lyconet Marketers aprovechan el "Power of 10", este puede ser tu resultado en 6 ó 12 meses:



FAST START

Se considera que has logrado el "Fast Start" si en un plazo de 90 días (tres meses de producción más el mes de comienzo) alcanzas con todo tu Shopping Network (lifeline) 2.400 Shopping Points (teniendo en cuenta la regla de cálculo del 50%**). Ello te facilitará las siguientes ventajas:



Career Level 1: activado

A partir del mes de producción en el que se alcance el "Fast Start", se te bonificarán los Shopping Points que se han tenido en cuenta para la carrera en el Career Level 1.

Tu ventaja:

En lugar de 2 x 5.000 Shopping Points en dos meses consecutivos, solo 1 x 2.400 Shopping Points en tres meses consecutivos de producción (más el mes de comienzo)

Derecho a bonificación: activado

A partir del mes de producción en el que se alcance el "Fast Start", obtendrás la categoría de Premium Marketer.

Tu ventaja:

12 meses de derecho a bonificación*

Categoría de Premium Marketer: activada

A partir del mes de producción en el que se alcance el "Fast Start", obtendrás derecho a bonificación* para el Balance Program.

Tu ventaja:

Ofertas especiales para herramientas y eventos

* Representación de una estrategia perfecta.

** Véase el Lyconet Compensation Plan, en Lyconet.com (área de acceso personal)

LYCONET MARKETING PROGRAM

Todos los Marketers participan en el Lyconet Marketing Program, que está compuesto por el Balance Program y el Career Program. El Lyconet Marketing Program ofrece al Marketer la posibilidad de obtener bonificaciones semanales o, en su caso, mensuales, sobre la base de los Shopping Points contados.

LYONESS PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN			Lyconet MARKETING PROGRAM	
				
Cashback	Bono Amigo	Deals	Cálculo de SP en el Balance Program	Cálculo de SP en el Career Program

BALANCE PROGRAM

Los Shopping Points de todo el Shopping Network de un Marketer contados para el Balance Program se convierten en Units (unidades) y se contabilizan en el Balance Program. De ahí resultan, entre otras, las siguientes bonificaciones semanales:

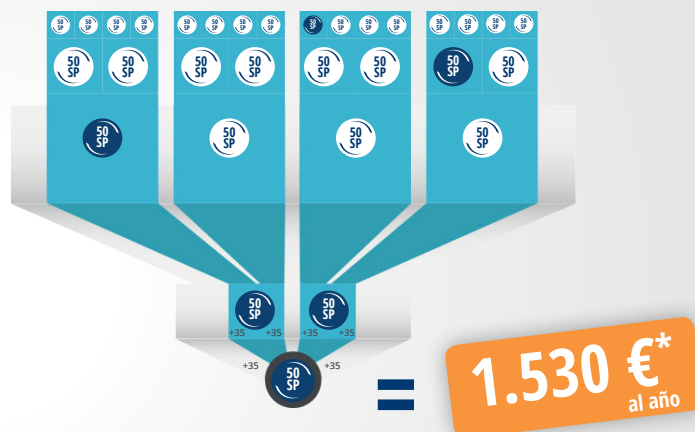
- Balance Commission
- Balance Bonus



Optimiza tu Balance Program

Lyconet Business Lounge te da la posibilidad de contabilizar tú mismo semanalmente tus Shopping Points personales y los de tus clientes Lyoness, controlando así tus ingresos en el Balance Program.

Consejo: Mediante la reserva agrupada de Shopping Points personales (Units) aprovechas mucho más el volumen resultante.



* Véase el Lyconet Compensation Plan, en Lyconet.com (área de acceso personal)

CAREER PROGRAM

Los Shopping Points contados para el Career Program se utilizan mensualmente para el cálculo del Career Level correspondiente. De ahí resultan, entre otras, las siguientes bonificaciones mensuales:

- Career Commission
- Career Bonus



CAR BONUS



A partir del Career Level "Junior Ambassador", ayuda mensual de entre **500€** y **3.000€** para el coche de tus sueños.*

* Más información sobre el Car Bonus en Lyconet.com

PASO 1: DEFINE TUS METAS



¿CÓMO QUIERES PLANIFICAR Y CONSTRUIR TU NEGOCIO?

- pequeño o **GRANDE**
- despacio o **RÁPIDO**
- pequeños resultados o **GRANDES RESULTADOS**

CUATRO PREGUNTAS DE PARTIDA

#1: Partiendo de lo que has visto, ¿cuánto tendrías que ganar aproximadamente al mes para que tu inversión de tiempo te compense?

Respuesta: _____

#2: ¿Cuántas horas a la semana dedicarías para alcanzar este tipo de ingresos?

Respuesta: _____

#3: ¿Cuántos meses dedicarías esa cantidad de horas para alcanzar este tipo de ingresos?

Respuesta: _____

#4: Si pudieras lograr unos ingresos adicionales de (tu respuesta a la pregunta #1) mensuales dedicando (tu respuesta a la pregunta #2) horas a la semana durante un periodo de (tu respuesta a la pregunta #3) meses, ¿estarías dispuesto a comenzar con fuerza?

Sí

5 RAZONES PARA EL “¿POR QUÉ?”

¿Por qué empiezas el negocio?

¿Qué quieres alcanzar en tu negocio en los próximos 3 a 12 meses?

1. Fecha:

2. Fecha:

3. Fecha:

4. Fecha:

5. Fecha:

COMPROMISO DE PLAZOS

¿CUÁNDO VAS A CONSTRUIR TU NEGOCIO?

Bloquea/marca los días y horas para la construcción de tu negocio y para los eventos más importantes del mes.

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:
FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:
FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:
FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:	FECHA: DE: A:

MOMENTOS DE DUDA

Naturalmente, durante la construcción de tu negocio experimentarás altibajos. Temporadas mejores y peores. Eso le pasa a todo el mundo. **¿Cómo debe afrontar un coach esta situación?**

- ¿Deberías ...
- 📍 ... abstenerse de llamarle?
 - 📍 ... dejar de ir a las reuniones?
 - 📍 ... dejar de participar en eventos y de mantener conversaciones telefónicas?
 - 📍 ... empezar a poner excusas?

- ¿Debería dejarte en paz, o
- debería insistir y recordarte por qué tomaste la decisión en su momento?

Fecha, firma del coach

Fecha, firma propia

PASO 2: UTILIZA EL PRODUCTO



- Haz tu primer pedido de vales para ti y para tu familia (gastos habituales).
- Prepara tu planificación de gastos (Shopping Budget List).
- Activa el Easy Shopping (suscripción mensual de vales).

TO DO!

POSIBILIDADES DE COMPRA LYONESS



POSIBILIDADES DE COMPRA LYONESS:



MOSTRAR
AL PAGAR



INICIAR SESIÓN
EN LYONESS.COM
O INSTALAR
LA CASHBACK BAR



COMPRAR VALES EN
LYONESS.COM, PUNTOS
DE DISTRIBUCIÓN DE VALES
O LYONESS MEMBER SERVICE



HERRAMIENTAS EN EL ÁREA DE DESCARGAS



- SHOPPING BUDGET LIST
 - Resumen claro de los gastos



- EASY SHOPPING PROGRAM
 - Cómoda entrega mensual



- PREDAD LYONESS MASTERCARD®
 - 1 SP extra por cada 100€ de compra



- LYONESS BROWSER & CASHBACK BAR
 - Beneficiarse online, siempre y con seguridad

QUICK SHOPPING BUDGET LIST

Mis necesidades personales (sectores)	Gastos mensuales en €	¿Hasta ahora dónde he comprado o he cubierto mis necesidades?	¿En qué establecimientos comerciales voy a utilizar A PARTIR DE AHORA las ventajas Lyonesse?	Mi volumen de compra personal mensual
Alimentación, bebidas				
Combustible, gasóleo, gas				
Electricidad				
TV, DVD, electrónica, música				
Alimentos y productos para mascotas				
Deportes, aficiones y tiempo libre				
Teléfono, móvil e internet				
Gastronomía				
Artículos para bebés y niños, juguetes				
Cosmética y droguería				
Otros				
Total de gastos mensuales:				

PASO 3: PREPARA TU LISTA DE CONTACTOS



- Anota al menos 150 personas; cualquier persona que se te ocurra. Simplemente, cualquiera.
- Los profesionales nunca dejan de ampliar su lista.

TO DO!

¡Cuanto más nombres figuren en tu lista de contactos, más éxito tendrás como Marketer!

Este sencillo ejercicio de memoria te ayudará a confeccionar una lista inicial de amigos, contactos profesionales, etc., con quienes podrías compartir las posibilidades de negocio.

AYUDA LYCONET PARA TU MEMORIA

Miembros de tu familia:

- Padre y madre
- Suegros
- Abuelos
- Hijos
- Hermanos
- Tíos
- Sobrinos
- Primos

Listas que ya tienes:

- Agenda actual en papel/online
- Lista de emails
- Números de móvil
- Lista para envío de felicitaciones
- Lista de invitados a la boda
- Lista de invitados a los cumpleaños de los niños
- Tarjetas de visita
- Redes sociales
- Facebook
- LinkedIn, etc.

Amigos más cercanos, con quienes te comunicas a menudo:

- Amigos y vecinos

- Compañeros de trabajo
- Compañeros de aficiones
- Compañeros de acampada
- Compañeros de clases de baile
- Clase de dibujo
- Compañeros de pesca
- Compañeros de caza
- Compañeros de clase de kárate
- Clase de canto
- Escultura
- Compañeros de pintura
- Compañeros de gimnasio

Personas con quienes vas/juegas a:

- baloncesto
- fútbol
- golf
- squash
- tenis
- voleibol
- o a cualquier otra actividad

Tus proveedores:

- Mecánico de coche
- Gestor
- Banquero

- Niñera
- Vendedor de coches
- Dentista (también el de tus hijos)
- Médico (también el de tus hijos)
- Limpieza
- Tienda de alimentación/dependiente en gasolinera
- Peluquero/Barbero
- Mantenimiento de la casa
- Corredor de seguros
- Abogado
- Vendedor
- Farmacéutico
- Agente de inmobiliaria
- Agente de viajes

La persona que te ha vendido...

- el aire acondicionado
- el barco
- las tarjetas de visita
- la caravana
- la furgoneta
- el ordenador
- el móvil

Cuando hayas confeccionado una lista con todas las personas que se mencionan aquí, examínala y piensa a quiénes podrían conocer esas personas.

¿Quién vive en otra ciudad?
¿A quién conoces de otra comunidad? ¿A quién conoces de otro país? ¿A quién no has incluido todavía en la lista?

“Tu lista de contactos es tu capital”

LISTA DE CONTACTOS



01	26
02	27
03	28
04	29
05	30
06	31
07	32
08	33
09	34
10	35
11	36
12	37
13	38
14	39
15	40
16	41
17	42
18	43
19	44
20	45
21	46
22	47
23	48
24	49
25	50

“Tu lista de contactos es tu capital”

LISTA DE CONTACTOS



51	76
52	77
53	78
54	79
55	80
56	81
57	82
58	83
59	84
60	85
61	86
62	87
63	88
64	89
65	90
66	91
67	92
68	93
69	94
70	95
71	96
72	97
73	98
74	99
75	100

“Tu lista de contactos es tu capital”

LISTA DE CONTACTOS



101	126
102	127
103	128
104	129
105	130
106	131
107	132
108	133
109	134
110	135
111	136
112	137
113	138
114	139
115	140
116	141
117	142
118	143
119	144
120	145
121	146
122	147
123	148
124	149
125	150

“Tu lista de contactos es tu capital”

PASO 4: MUESTRA “ALL ABOUT LYCONET”



- Al principio, muestra el plan de negocio tan a menudo como puedas (mín. 5 veces a la semana) y hazlo de manera sencilla.
- Registra en un plazo de 30 días a tus 10 primeros clientes Lyonesse con compras.
- Registra en un plazo de 60 días a tus 10 primeros Lyconet Marketers con Success Pack.

TO DO!

Presenta las ventajas Lyonesse y las posibilidades Lyconet utilizando las ayudas disponibles, como:

VÍDEO DE PRESENTACIÓN “ALL ABOUT LYCONET”

- Reuniones personales
- Enlace online, DVD o USB



Eres el mensajero,
no el mensaje.
Deja que las
herramientas
trabajen por ti.

O TAMBIÉN: FOLLETO DE PRESENTACIÓN “ALL ABOUT LYCONET”

- Business Event
- Reuniones personales



Importante: No organices reuniones personales durante los eventos oficiales o públicos del equipo. Acude simplemente para ayudar y aprender, independientemente de que vayas con invitados o solo.

“Shop. Share. Support. Repeat.”

PROCESO DE DECISIÓN

Para lograr una decisión positiva acerca de las ventajas Lyoness y de las posibilidades Lyconet, debes plantear las preguntas adecuadas. Y debes estar dispuesto a asesorar.

5 POSIBLES PREGUNTAS

1. "¿Qué es lo que más te ha gustado?"
2. "¿Le ves sentido a todo esto?"
3. "¿Reconoces la oportunidad que esto te ofrece?"
4. "¿Qué tengo que hacer para que empieces hoy mismo?"
5. "Permite que te haga una pregunta. En una escala del 1 al 10, donde el 1 significa 'Vas a utilizar las ventajas de compras como afiliado Lyoness'; el 5 significa 'Vas a asegurarte unos ingresos adicionales como Lyconet Marketer con el Plan de Acción de 90 Días'; y el 10 significa 'Estás dispuesto a ayudar a otras personas a seguir el Plan de Acción de 90 días, construyéndote de este modo una gran carrera como Lyconet Premium Marketer', ¿dónde estás tú?"

Importante:
A la mayoría de las personas no les basta con una presentación para reconocer la magnitud de esta oportunidad de negocio.

AFILIADO LYONESS

- Cashback & Shopping Points
- Bono Amigo opcional
- 870€ + 300€/año*



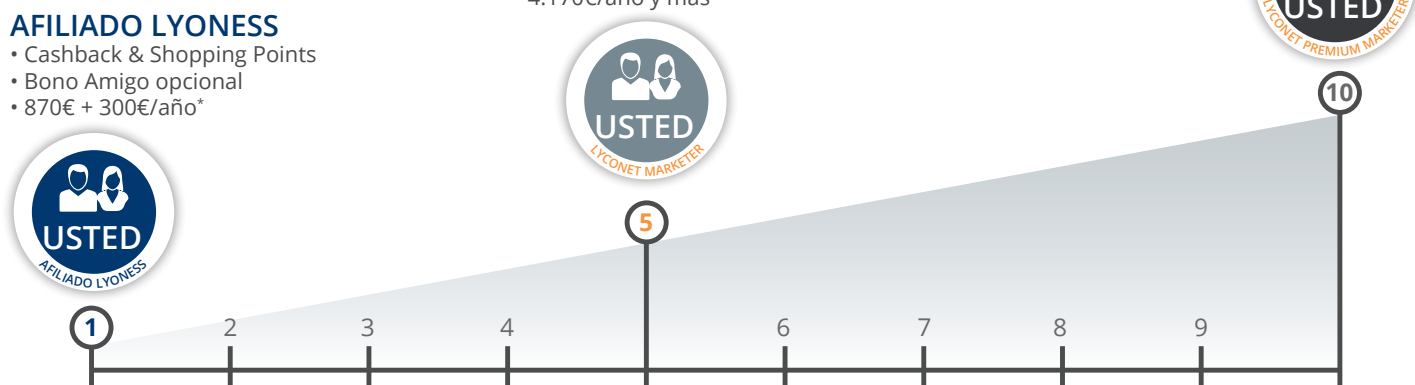
LYCONET MARKETER

- Plan de Acción de 90 días
- 4.170€/año y más**



LYCONET PREMIUM MARKETER

- 18 meses de Career Program
- Independencia financiera



Si no obtienes una respuesta positiva, no pasa nada. Solo significa que tu candidato necesita más información. Concierta la siguiente reunión (p. ej., una llamada a tres o una reunión de tres con tu Coach o Senior Coach) y repite este "proceso de decisión" cuando hayáis terminado. Plantea la invitación a una presentación o reunión con un "Si yo... ¿estarías dispuesto a...?"

Durante la construcción de tu negocio, te enfrentarás a distintas situaciones en cuanto a las decisiones:

AL CANDIDATO LE FALTA MÁS INFORMACIÓN:

TO DO:

- Concertar reunión con Coach/Senior Coach
- Acudir a un Business Event
- Acordar una llamada telefónica a tres
- Quedar para una reunión personal

DE MOMENTO, AL CANDIDATO NO LE INTERESA:

TO DO:

- Posiblemente no es el momento adecuado. Contacta con él más adelante y vuelve a informarle.
- Pregunta siempre por posibles interesados; de esta forma, nunca se agotará tu lista de contactos.

* Ejemplo de cálculo: 120€ de Cashback/año, 750€ de descuento de los Shopping Points canjeados, 300€ bono amigo directo/año.

** Ejemplo de cálculo: 120€ de Cashback/año, 300€ bono amigo directo/año, 3.000€ de bono amigo indirecto/año, 750€ de descuento de los Shopping Points canjeados.

INVITAR Y CONFIRMAR REUNIONES

Casi todo el mundo piensa que hay que tener una excelente reputación y mucha influencia sobre otras personas para conseguir que escuchen una oferta. Pero no es cierto. En cuanto termines la lista de contactos, tu siguiente tarea será aprender cómo invitar correctamente a un candidato.

1. Tienes prisa.
2. Haz algún cumplido.
3. Plantea la invitación con un "Si yo... ¿estarías dispuesto a...?"
4. Confirma la reunión.
5. Da fin a la conversación. Recuerda que tienes prisa, ¿verdad?



Ejemplo:

REUNIÓN PERSONAL

(1) "No tengo mucho tiempo para hablar, en un rato tengo una reunión importante".

(2) "Pero me alegra hablar contigo.
¿Has comprado alguna vez en... (Top 3 establecimientos comerciales Lyoness)?
¿Y alguna vez te han reembolsado dinero por esas compras?"

(3) "Si yo pudiera enseñarte cómo conseguir que a partir de ahora te reembolsen dinero en tus compras, ¿estarías dispuesto a quedar conmigo?
¿Te viene bien que quedemos el (día, hora, lugar) unos 30 minutos?"

(4) "Entonces, ¿seguro que puedes el (día, hora)?"

(5) "Estupendo, entonces, hasta pronto. Ahora tengo que irme. Gracias".

Ejemplo:

BUSINESS EVENT

(1) "Hola, ahora mismo tengo prisa, pero necesito hablar contigo un momento. ¿Tienes un segundo?"

(2) "Estupendo. Mira, eres una de las personas más positivas y dinámicas que conozco".

(3) "Y he descubierto algo que podría interesarte". Ahora no es el momento de entrar en detalles, pero si yo te invito a una presentación de negocio (o a una reunión personal), estarías dispuesto a participar? Tengo un amigo y colaborador muy interesante que me gustaría presentarte el (día, hora, lugar). ¿Podrías estar a esa hora?"

(4) "Entonces, si hago un hueco para ti el (día, hora, lugar), seguro que puedes venir, ¿no?"

(5) "Perfecto, te envío los detalles por mail/SMS y tú y yo nos vemos un par de minutos antes. Ahora tengo que irme. Gracias".

Ejemplo:

PRESENTACIÓN ONLINE

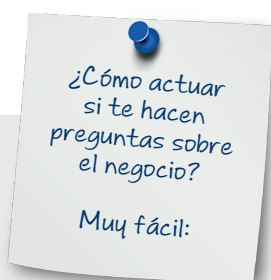
(1) "Sé que estás muy ocupado, y yo últimamente también tengo mucho que hacer. Pero me alegra haberte localizado, ¿tienes un momento?"

(2) "Tienes una visión increíble para los negocios, y ves cosas que otros no vemos. He descubierto algo con lo que los dos podríamos hacer un negocio estupendo"

(3) "Si yo te envío un enlace a una presentación online (o un DVD/USB) con toda la información, ¿estarías dispuesto a mirarlo? Dura unos 20 minutos. ¿Cuándo estás seguro de que tendrás tiempo para mirarlo?"

(4) "Entonces, si el (día, hora) te llamo, seguro que ya lo habrás visto, ¿no?"

(5) "Estupendo, te envío los detalles por mail/SMS y, tal como hemos quedado, te llamo el (día, hora). Muchas gracias; hablamos pronto".




Posible respuesta:

En la reunión (en el evento, en el vídeo, etc.) recibirás toda la información.
No lo olvides, ¡tienes prisa!

Consejo: Nunca expliques el negocio por teléfono. ¡El único objetivo es conseguir la cita!

MIS 2 PRIMERAS SEMANAS

¡Felicidades, ya has tomado tu decisión! **AHORA** vamos a fijar tus 10 primeras reuniones.

PLANIFICACIÓN SEMANAL 

Semana: _____ Nombre: _____ ID de afiliado: _____ Patrocinador: _____

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

PLANIFICACIÓN SEMANAL 

Semana: _____ Nombre: _____ ID de afiliado: _____ Patrocinador: _____

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

PASO 5: DESARROLLO PERSONAL Y ACTITUD



- Cuenta las historias de éxito del equipo.
- Desarrolla tus aptitudes comerciales y personales.
- Sigue los 5 pasos para el éxito

TO DO!

HISTORIAS DE ÉXITO

Tu "historia personal del ¿por qué?"

La mayoría de personas dedica mucho tiempo a hablar con otros interesados sobre su empresa, su producto o su oportunidad. Un planteamiento mucho más útil es utilizar tu propia historia para estimular su imaginación. Una historia eficaz de "por qué el marketing de recomendación" consta de cinco partes:

1. Tus antecedentes
2. Aspectos de tu situación actual o de tus antecedentes que no te gustan
3. El punto de inflexión, el momento en que decidiste que necesitabas un cambio
4. Encontraste la solución perfecta
5. Tu invitación a mostrarles tu descubrimiento

Ejemplo 1

"He dedicado los últimos 15 años de mi vida a cuidar de mis hijos y de nuestra casa (1). Quiero mucho a mi familia, pero cualquier madre sabe que puede resultar una tarea ingrata (2). Hace un tiempo, mientras cenábamos, mencioné que algún día me gustaría emprender mi propio negocio. ¡Uno de mis hijos lanzó una carcajada! En ese mismo instante decidí que el momento de comenzar mi negocio llegaría mucho antes de lo previsto. Empecé a buscar algo que pudiera hacer desde casa, que fuera bastante flexible para compaginarlo con mi apretada agenda y con lo que pudiera ganar bastante dinero (3). Por fin lo encontré, y ahora mi familia va a empezar a mirar a su "mamá" con otros ojos (4). ¿Quieres conocer lo que encontré? (5)"

Ejemplo 2

"Llevo toda la vida trabajando duro en el sector de la construcción, y soy bueno en lo mío (1). Pero a la larga, y con las continuas dificultades económicas, mi cuerpo empezó a resentirse por tanto trabajo duro. Hace poco me di cuenta de que, con tantos problemas de liquidez, ya llevaba 5 años sin llevarme a mi familia de vacaciones (2). Así que tomé una decisión: ¡Las cosas tienen que cambiar! Aunque a mí me gustaba la construcción, a mi familia no le estaba haciendo ningún bien. Empecé a buscar algo que pudiera empezar a tiempo parcial, quizás 10 horas semanales, mientras seguía trabajando en la construcción. Y puede que más horas en las temporadas en que no trabajaba. Como no sabía casi nada de otros negocios, buscaba algo con lo que pudiera seguir aprendiendo (3). ¡Y lo encontré! Ahora trabajo a tiempo completo para las facturas que tengo que pagar, y a tiempo parcial en construir mi libertad para poder dedicarme a mi familia. Y nunca he sido tan feliz (4). ¿Quieres que te cuente más? (5)"

3 HISTORIAS PARA CONTAR:

 UPLINE

 TUYA

 LIFELINE

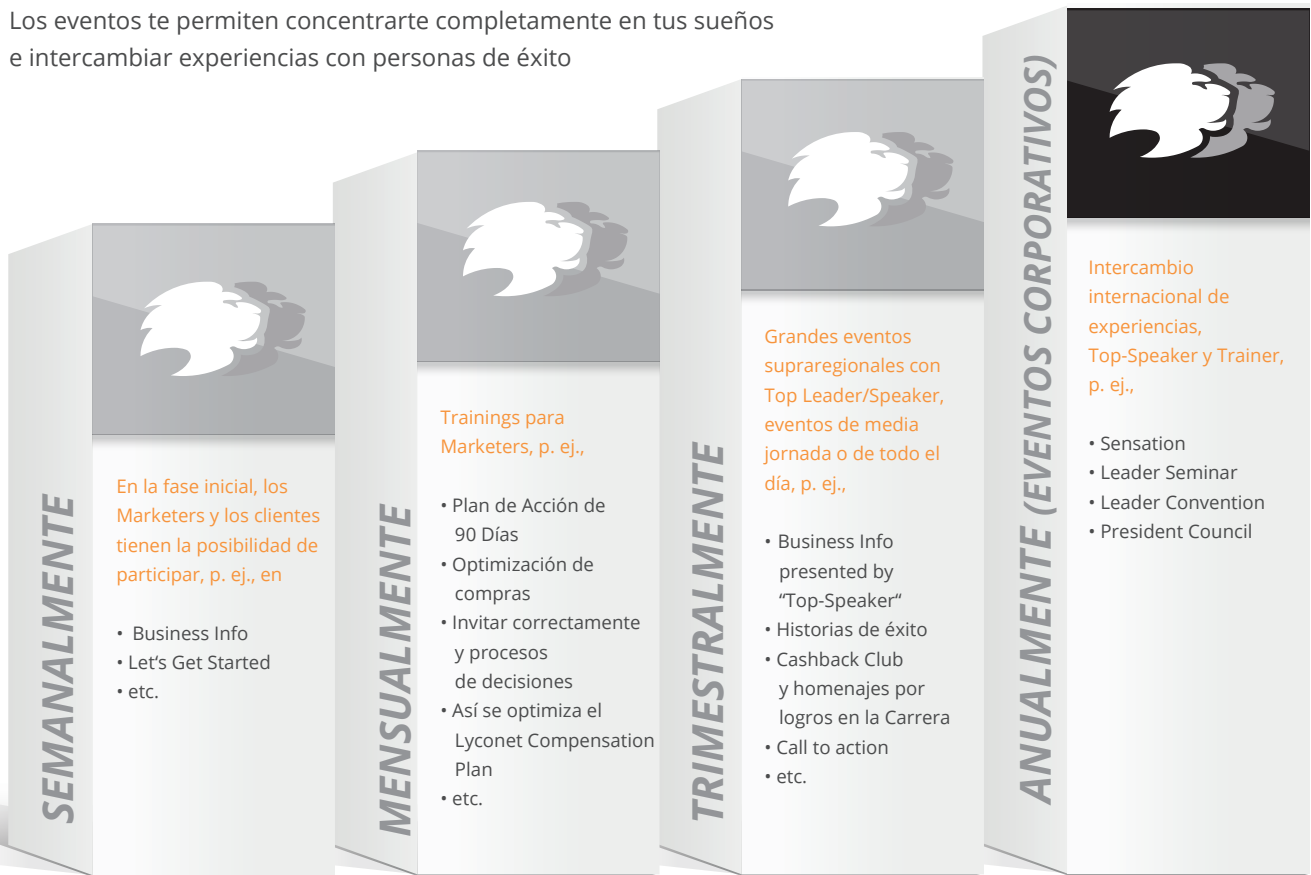
**Ahora tómate el tiempo necesario
para escribir brevemente tu historia.**

CULTURA DE EVENTOS

Al principio necesitas los eventos.
¡Después los eventos te necesitan a ti!

Los eventos son una parte importante en la construcción de tu Shopping Network. Os refuerzan y motivan a ti y a tu equipo. Participa en todos los eventos y no olvides:

- La tecnología no reemplaza las relaciones personales.
- Los eventos influyen mucho en el éxito a largo plazo.
- Los eventos te permiten concentrarte completamente en tus sueños e intercambiar experiencias con personas de éxito



DON `T STOP LEARNING ...



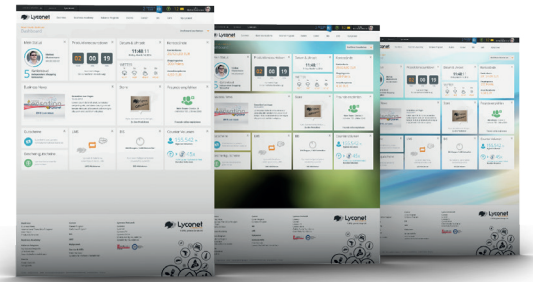
Nota importante: "No dejes de aprender mientras ganas dinero. Escucha o lee nuestra lista de recomendaciones y después habla sobre ella".

"Don `t stop learning as you are earning"

LYCONET SUCCESS TOOLS

BUSINESS LOUNGE

El Lyconet Business Lounge es tu oficina online personal, que administra tu Shopping Network. El Business Lounge también incluye la Lyconet Business Academy, que ofrece módulos obligatorios y voluntarios para lograr un comienzo exitoso con Lyconet. Las Lyconet News te informan de primera mano sobre las novedades.



LIFELINE MANAGEMENT SYSTEM

El Lifeline Management System es la herramienta con la que podrás comunicarte cómodamente con tu lifeline, gestionar tus reuniones a nivel profesional y definir tus objetivos a corto, medio y largo plazo. Casi todas las funciones tendrán disponibilidad móvil y podrás usarlas para dar apoyo a tu Shopping Network en cualquier momento y lugar.



BUSINESS INTELLIGENCE SYSTEM

¿Quieres saber cómo va ahora mismo tu negocio? ¡El Lyconet Business Intelligence System es la solución! La BI-Tool de Lyconet ayuda a los asesores mediante evaluaciones a tiempo real, así como recogiendo y representando datos importantes para el negocio. De este modo, el asesor controla su lifeline. Los análisis de tendencias te ayudan a valorar la situación actual de tu lifeline y a apoyarla eficazmente.



MYLYCONET

En la página web MyLyconet puedes hacer la presentación online perfecta de ti mismo y de las posibilidades de Lyoness y Lyconet, además de establecer contacto fácilmente con otras personas. Deja que tu Shopping Network crezca, mantén el control y benefícate de multitud de ventajas.



LYCONET MARKETING TOOLS

SUCCESS PACK



¡MARKETING ACTIVO CON EL VALE DE DESCUENTO DE LYONESS!

Aprovecha las ventajas del nuevo vale de descuento de Lyoness para conseguir nuevos clientes y fidelizar a los habituales.

¡En sus próximos pedidos, tus clientes utilizarán el vale de descuento y pagarán menos! Aun así, a ti se te abonará la totalidad de los Shopping Points. Encontrarás información más detallada en tu Lyconet Business Lounge.

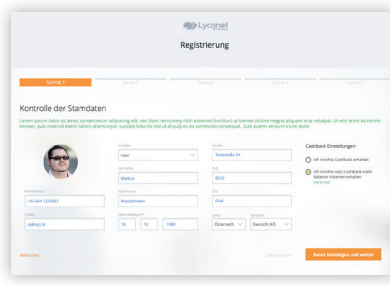
REGISTRO DE NUEVOS CLIENTES Y MARKETERS



PASO 1: (COACH)

Registro Lyoness

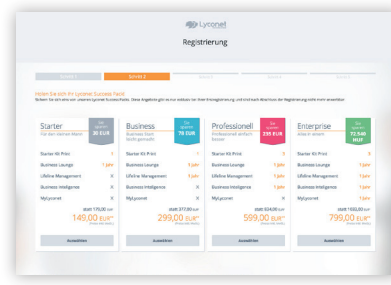
1. Iniciar sesión en Lyoness.com
2. Introducir código de barras del Friendship Flyer
3. Envío automático de nombre de usuario y contraseña



PASO 2: (AFILIADO)

Registro Lyconet

1. Iniciar sesión en Lyconet.com
2. Completar proceso de registro para Lyconet Marketer



PASO 3: (MARKETER)

Asegurar un comienzo perfecto (MARKETER)

1. Pedir Lyconet Success Pack
2. Pedir primeros vales
3. Concertar Let's Get Started Meeting con el Coach

PLAN DE ACCIÓN DE 90 DÍAS

LISTA DE COMPROBACIÓN



MIS 2 PRIMERAS SEMANAS

PRIMERA COMPRA

- Vale original/tarjeta regalo
- Online
- Cashback Card
- Móvil

- Easy Shopping activado

HERRAMIENTAS ACTIVADAS

- Cashback Bar
- Smartphone App
- Tablet App

- Lista de contactos

- Newsletter activada
- Shopping Budget List preparada
- Let's Get Started Meeting

PRIMEROS 5 CLIENTES LYONESS

- con compra
- con Easy Shopping

BUSINESS ACADEMY TERMINADA

- Módulo 1
- Módulo 2
- Módulo 3

COMPENSATION PLAN ENTENDIDO

- Cashback
- Shopping Points
- Bono Amigo
- Balance Program semanal
- Career Program mensual

- Plan de Acción de 90 Días entendido
- Fast Start entendido

MIS PRIMEROS 30 DÍAS

- Asistencia al primer evento
- Primeras bonificaciones recibidas
- Categoría de Cashback Club "White"
- Prepaid Lyoness MasterCard®

PRIMEROS 5 LYCONET MARKETER

- con Success Pack
- con Let`s Get Started Meeting

PRIMEROS 10 CLIENTES LYONESS

- con compra
- con Easy Shopping

MIS PRIMEROS 60-90 DÍAS

- Derecho a bonificación
- Fast Start alcanzado

PRIMEROS 10 LYCONET MARKETER

- con Success Pack
- con Let`s Get Started Meeting

- Categoría de Cashback Club "Platin"
- Categoría de Cashback Club "Black"

- Primer evento mensual
- Primer evento trimestral

- Categoría de Premium Marketer
- 5 Pymes en mi Network

DESARROLLO PERSONAL

- Go Pro - 7 Steps - Eric Worre
- Challenge to Succeed - Jim Rohn
- Build your NWM Business - Jim Rohn



PLAN DE ACCIÓN DE 90 DÍAS

MIS RESULTADOS

- Success Pack
- Let`s Get Started Meeting
- Categoría CB Club White
- Categoría CB Club Platin

NOMBRE:

RESULTADO 30 DÍAS

Cantidad de clientes con compra:

Cantidad de Marketers directos con Success Pack:

SP personales:

SP de clientes:

SP de Marketers:

RESULTADO 60 DÍAS

Cantidad de clientes con compra:

Cantidad de Marketers directos con Success Pack:

SP personales:

SP de clientes:

SP de Marketers:

RESULTADO 90 DÍAS

Cantidad de clientes con compra:

Cantidad de Marketers directos con Success Pack:

SP personales:

SP de clientes:

SP de Marketers:

MIS PRIMEROS 10 MARKETERS CON "SUCCESS PACK"

01	NOMBRE: <input type="checkbox"/> SUCCESS PACK <input type="checkbox"/> LET'S GET STARTED MTG. REGIÓN: <input type="checkbox"/> CATEGORÍA CB CLUB WHITE	06	NOMBRE: <input type="checkbox"/> SUCCESS PACK <input type="checkbox"/> LET'S GET STARTED MTG. REGIÓN: <input type="checkbox"/> CATEGORÍA CB CLUB WHITE
02	NOMBRE: <input type="checkbox"/> SUCCESS PACK <input type="checkbox"/> LET'S GET STARTED MTG. REGIÓN: <input type="checkbox"/> CATEGORÍA CB CLUB WHITE	07	NOMBRE: <input type="checkbox"/> SUCCESS PACK <input type="checkbox"/> LET'S GET STARTED MTG. REGIÓN: <input type="checkbox"/> CATEGORÍA CB CLUB WHITE
03	NOMBRE: <input type="checkbox"/> SUCCESS PACK <input type="checkbox"/> LET'S GET STARTED MTG. REGIÓN: <input type="checkbox"/> CATEGORÍA CB CLUB WHITE	08	NOMBRE: <input type="checkbox"/> SUCCESS PACK <input type="checkbox"/> LET'S GET STARTED MTG. REGIÓN: <input type="checkbox"/> CATEGORÍA CB CLUB WHITE
04	NOMBRE: <input type="checkbox"/> SUCCESS PACK <input type="checkbox"/> LET'S GET STARTED MTG. REGIÓN: <input type="checkbox"/> CATEGORÍA CB CLUB WHITE	09	NOMBRE: <input type="checkbox"/> SUCCESS PACK <input type="checkbox"/> LET'S GET STARTED MTG. REGIÓN: <input type="checkbox"/> CATEGORÍA CB CLUB WHITE
05	NOMBRE: <input type="checkbox"/> SUCCESS PACK <input type="checkbox"/> LET'S GET STARTED MTG. REGIÓN: <input type="checkbox"/> CATEGORÍA CB CLUB WHITE	10	NOMBRE: <input type="checkbox"/> SUCCESS PACK <input type="checkbox"/> LET'S GET STARTED MTG. REGIÓN: <input type="checkbox"/> CATEGORÍA CB CLUB WHITE



IT`S ALL WORTH IT

“Transformamos a personas motivadas en emprendedores de éxito”

Propietario del medio y editor: Lyoness Europe AG,
Bahnhofstrasse 22, 9470 Buchs, Suiza
www.lyoness.com Reg.: CH-170.3.026.427-4
ESMD00002 - 141111_mp

Salvo errores de impresión y sintácticos.

