

CONFIGURA TU NEGOCIO DE ACN
Tus líderes de línea ascendente

Nombre: Nombre:
Puesto: Puesto:
Número de teléfono: Número de teléfono:

Tu "POR QUÉ"

GANA BONOS POR CLIENTES E INGRESO RESIDUAL POSICIONES Y CALIFICACIONES (cómo comenzar)



Customer Qualified IBO

TÚ

7 Puntos de clientes personales de al menos

3 Servicios

EL CQ DEBE MANTENER

Fija una meta para ganar ETL lo antes posible



Executive Team Leader

30

TOTAL DE PUNTOS POR CLIENTE
(personales y de tu línea descendente)

El ETL debe mantener CQ con 30 puntos en total

ETL \$50 (línea directa)



Regional Coordinator

200

TOTAL DE PUNTOS POR CLIENTE
(personales y de tu línea descendente)

El RC debe mantener un mínimo de 200 puntos por clientes personales en su equipo con un máximo de 100 puntos de clientes por línea.

RC hasta \$150



Regional Director

600

TOTAL DE PUNTOS POR CLIENTE
(personales y de tu línea descendente)

Un mínimo de 600 puntos por clientes en total en tu equipo con un máximo de 200 puntos por clientes por línea

RD hasta \$250

BONOS POR CLIENTES MENSUALES
(se pagan semanalmente)

ADQUIERE AL MENOS	PARA UN TOTAL DE
5 servicios y 10 puntos	\$200
+ \$200 por cada 3 servicios 6 puntos adicionales	↓
8 servicios y 16 puntos	\$400
11 servicios y 22 puntos	\$600

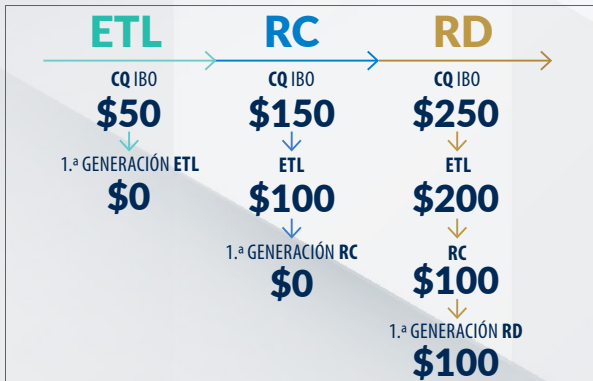
INGRESO RESIDUAL PERSONAL
(se paga mensualmente)

1-39 puntos	3%
40-59 puntos	5%
60-99 puntos	10%
100-149 puntos	14%
150-199 puntos	17%
200+ puntos	20%

3%-20% de tus clientes personales

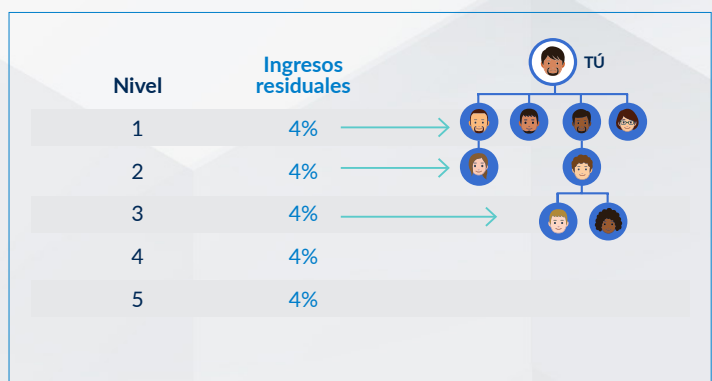
Compensación ganada por tus clientes

BONOS PRINCIPALES POR ADQUISICIÓN DE CLIENTES (CAB)*
(se pagan semanalmente)



Compensación ganada por los clientes de tu línea descendente

INGRESO RESIDUAL PRINCIPAL
(se paga mensualmente)



Consulta el Plan de Compensación de ACN para ver todos los detalles. Las ganancias como IBO de ACN se basan exclusivamente en la venta exitosa de productos a los clientes y el uso que estos hagan de los productos. Las personas incurrirán gastos durante el proceso de operar su empresa de ACN, tales como la Cuota de Inicio, Cuota de Soporte del Negocio la Cuota de Renovación Anual así como otros posibles gastos de operación. Al igual que con cualquier negocio, las ganancias y el éxito en ACN no están garantizados, y dependen mayormente de la perseverancia y esfuerzo individuales, así como de los resultados en la adquisición de clientes personalmente o a través de su equipo. Las personas no obtendrán remuneración y perderán dinero como IBO si no se adquieren clientes.

*Las comisiones por CAB se pagan cuando los nuevos IBO se califican como Customer Qualified en sus primeros 30 días.

**Promoción para 2022: El CQ DEBE MANTENER 7 puntos de clientes personales de al menos 3 servicios o 12 puntos de clientes de al menos 2 servicios.



CREA TU LISTA DE CONTACTOS

Es de aquí de donde provendrán tus IBO, clientes y referidos.

¡ANOTA A TODAS LAS PERSONAS QUE CONOCES. ¡NO PREJUZGUES!

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____



ORGANIZA TUS DOS PRIMERAS REUNIONES PRIVADAS DE NEGOCIO

Fecha: _____ Hora: _____ Fecha: _____ Hora: _____

¡COMIENZA A INVITAR!

Durante tus primeras 24 horas, invita a un mínimo de 5 a 7 personas a tu primera presentación.

“Hola, (nombre);
Acabo de ver algo que me interesa mucho. Puede que esto sea para ti o no; sin embargo, estoy acercándome con algunos de mis amigos más cercanos para que le echen un vistazo. Nos vamos a reunir por ZOOM a las (hora, día, ubicación). ¿Te gustaría acompañarnos?”

Si hacen preguntas:
“Recién lo estoy conociendo, por lo que todavía no tengo todas las respuestas necesarias. Necesitas ver esto así como yo lo vi.



“Hola! Quiero preguntarte algo; ¿qué vas a hacer el (día) a las (hora)? (¿Estás libre? Excelente) O (¿Podrías cambiar un poco tus planes?).
Acabo de ver algo que me entusiasmó mucho y pensé en compartirlo contigo. Es una gran oportunidad, además estarías apoyando a una fundación que ayuda a combatir el hambre en la población infantil. Créeme, conociéndote, sé que te gustaría escuchar acerca de esto. Estoy invitando a algunos de mis amigos más cercanos a una reunión vía ZOOM a las (hora, día y ubicación). ¿Te gustaría acompañarnos?”

Si te hacen preguntas, habla de la persona, no del negocio:
“Yo también acabo de conocerlo, así que prefiero no intentar explicarlo. Realmente necesitas ver esto de la misma manera. Basándonos en nuestra relación, ¿podrías hacerme un favor y pasar por aquí para echarle un vistazo?”

Si no pueden llegar:
“¿Cuándo sería lo más pronto que podríamos encontrarnos?”



CALIFÍCATE: ASCIENDE A CQ

Gana tu primer bono por adquisición de clientes y posíciónate para ganar ingreso residual.

Consulte la página 1 de este documento y el Plan de Compensación de ACN para descubrir cómo puede ganar aún más por adquirir clientes.

 Seguridad y automatización (8 puntos)	 Electricidad y gas natural (de 1 a 8 puntos)	 Teléfonos móviles/inalámbricos (de 1 a 8 puntos)
 Atención de la salud (de 2 a 8 puntos)	 Protección contra el robo de identidad (de 2 a 8 puntos)	 Viajes (de 2 a 8 puntos)
 Internet de alta velocidad (hasta 2 puntos)	 Televisión (de 2 a 5 puntos)	 Televisión (de 2 a 5 puntos)
 Internet de alta velocidad (hasta 2 puntos)	 Procesamiento de pagos (de 1 a 3 puntos)	 Internet de alta velocidad (hasta 2 puntos)

GANA BONOS PARA PAGAR TUS SERVICIOS

Para los Empresarios Independientes (IBO)

Flash Mobile Refiere-un-Amigo

Refiere a 5 clientes de Flash Mobile y obtén una línea de servicio GRATIS*.

XOOM Energy PowerUP

Refiere a 12 o más clientes residenciales de gas natural o a 12 o más clientes de electricidad de XOOM Energy y recibe un bono equivalente al cargo promedio de mercancía solamente de la factura de tus clientes.

IDSeal Refiere-un-Amigo

Refiere 5 clientes de IDSeal y recibe un bono equivalente al costo mensual y anual de tu suscripción a IDSeal*.



Con el Proyecto Alimentando Niños, nuestros clientes nos ayudan a alimentar a niños y familias necesitados simplemente por ser clientes.

¡IMAGINA TODO LO QUE PUEDES AHORRAR CADA AÑO!

*Excluye impuestos y sobrecargos. Se aplican términos y condiciones.

Guión ILUSTRATIVO para adquirir clientes

“¿Me harías un GRAN favor?” O bien “¡Necesito tu ayuda!”

“Acabo de comenzar mi propio negocio ofreciendo servicios que usamos a diario.”

OPCIONAL – “Estoy haciendo esto porque_____”
(¡Habla de tu motivación!)

“Si pudiera ofrecerte un mejor precio por cualquiera de los servicios que utilizas, como teléfono móvil, TV, internet, gas y electricidad o protección contra el robo de identidad, ¿te harías cliente mío? ¡Significaría mucho para mí!”

(Hablar de un servicio concreto)

Consulte la Guía de ventas de IDSeal para iniciar buenas conversaciones y obtener más información sobre los servicios de protección contra el robo de identidad de ACN. Disponible en ACNCompass.com.









Pon la próxima capacitación en tu calendario y, te recomendamos que te registres en el próximo evento ELEVATE o EMERGE.



Los eventos de capacitación internacionales de ACN ofrecen formación por los fundadores y los líderes de ACN.

¡Aprende de los mejores; conviértete en uno de los mejores.

SÍGUENOS

-  @acnusaespanol
-  @acnusaespanol
-  /acnofficial
-  /acn
-  @acninc
-  acn_inc