



Comience Aquí

**La Guía para
Construir y Hacer Crecer
Su Empresa de Venta Directa**

Sylvina Consulting
Expertos en la Venta Directa y Planes de Compensación
www.sylvina.com
+1 503.244.8787

Comience Aquí

La Guía para
Construir y Hacer Crecer
Su Empresa de Venta Directa

Cuarta Edición
©2016 Sylvina Consulting
www.sylvina.com
+1 503.244.8787

Notificación de Derechos de Autor

El material siguiente ha sido publicado con derechos de autor por Sylvina Consulting, 7410 SW Oleson Road, Suite 102, Portland, OR USA 97223. Se reservan los derechos de autor. Ninguna porción de esta publicación se puede reproducir o copiar de manera mecánica o electrónica (esto incluye fotocopiar, grabar, escanear, sacar foto, almacenar y acceder la información) sin permiso por escrito del editor.

Este libro fue traducido del inglés por Elsanne Barrows.

Sylvina Consulting

Sylvina Consulting provee consultoría en desarrollo de negocios, diseño de planes de compensación, servicios de asesoramiento de software y mucho más a las empresas de planificación de reuniones y comercialización de red. Tenemos 30 años de experiencia en el campo y contamos con más de 500 empresas de venta directa; incluidos clientes en la fase de concepto, empresas en desarrollo, empresas jóvenes y empresas multinacionales establecidas.

Sylvina Consulting desarrolla, revisa y mejora

- ❖ Planes de Compensación
- ❖ Programas de Recompensa de Anfitriona
- ❖ Programas de Inicio Rápido
- ❖ Reconocimientos, Premios, Incentivos
- ❖ Indicadores Clave de Funcionamiento
- ❖ Diseño de páginas Web y contenido
- ❖ Políticas y Procedimientos
- ❖ Equipos de Inicio
- ❖ Formularios
- ❖ Programas “Fundador”
- ❖ Encuestas sobre la Fuerza de Ventas
- ❖ Catálogos y Folletos
- ❖ Planes de Negocios
- ❖ Programas Piloto
- ❖ Presupuestos
- ❖ Planes de Marketing
- ❖ Planes Estratégicos y Operativos
- ❖ Materiales de Entrenamiento

También proporcionamos:

- ❖ Valoraciones de Producto y Servicio
- ❖ Formación en la Industria
- ❖ Asistencia en Adquisiciones
- ❖ Evaluaciones de Desempeño de Negocio
- ❖ Búsqueda Ejecutiva
- ❖ Análisis de La Competencia
- ❖ Testigo Experto

Para las empresas de venta directa con necesidades tecnológicas, Sylvina realiza:

- ❖ Análisis de Requisitos de Negocio
- ❖ Software y Evaluación de Proveedores
- ❖ Diseño de Software
- ❖ Migración de Datos
- ❖ Gestión de Proyectos de Aplicación

Contacte con nosotros en 503.244.8787 o visite www.sylvina.com para más información.

Biografías de los Autores

Jay Leisner
Presidente, Sylvina Consulting
jay@sylvina.com

Jay Leisner es un experto de primer nivel en planes de compensación y venta directa, es también un asesor de confianza sobre marketing de red y planificación de reuniones para empresas nuevas y establecidas.

Como presidente de Sylvina Consulting, Jay aporta a la industria de venta directa 30 años de experiencia y de éxito en los negocios; prueba de esto es su amplia trayectoria en torno a la evaluación y mejoramiento de cientos de empresas alrededor del mundo, especialmente dentro de sus planes de reuniones y marketing de redes.



Su compañía, Sylvina Consulting, ha proporcionado consultoría de desarrollo de negocios, diseño de planes de compensación y asistencia para la aplicación de software, a empresas de venta directa desde 1999.

Más que sólo un experto en planes de compensación, Jay asesora a los clientes de Sylvina sobre todas sus áreas de negocios. Antes de ofrecer consejos o soluciones, Jay elabora preguntas importantes que ayudan a vislumbrar las preocupaciones y los objetivos específicos de cada cliente.

Anterior al lanzamiento de Sylvina Consulting, Jay trabajó durante 13 años con un importante proveedor de software de venta directa, fungiendo como analista desarrollador de software, líder de proyecto y analista de negocios. Su labor

consistía en proporcionar, tanto a nuevas empresas como a empresas existentes en EE.UU. y en el extranjero, soluciones de software personalizadas para satisfacer sus necesidades.

Durante esta larga trayectoria, Jay, además de ayudar a estas empresas, conoció las claves que garantizan el éxito de este tipo de compañías. En especial, de compañías de venta directa.

Con un verdadero espíritu emprendedor, la decisión de Jay de iniciar Sylvina Consulting fue impulsada por lo que consideró una necesidad en el mercado; así como una búsqueda de respuestas, consejos y soluciones.

Con su profunda experiencia, su amplio conocimiento sobre canales de comercialización, su comprensión sobre los muchos tipos de negocios, y su pasión por ayudar a los demás; Jay ha ganado el respeto y la admiración de empresas, de compañeros de trabajo y de empleados por igual.

Victoria Dohr

Directora de Servicios de Consultoría, Sylvina Consulting
victoria@sylvina.com

Antes de unirse a Sylvina Consulting en 2005, Victoria Dohr sostuvo una impresionante carrera de 30 años en ventas, *marketing*, publicidad, relaciones públicas, y telecomunicaciones. Victoria cuenta además con 5 años de experiencia sobre venta directa como consultora independiente de Mary Kay.



Esta profesionalista ha sido una *coach* del negocio de venta directa para Sylvina Consulting durante más de 10 años. Su formación le permite tener una perspectiva única, la cual sus clientes valoran mucho, ya que como empresaria, ella entiende lo que se necesita para construir y hacer crecer una empresa.

Victoria además ayuda a los propietarios y ejecutivos de venta directa a mantenerse enfocados en lo que más importa; es decir, su seguimiento coherente ayuda a los clientes a mantener el rumbo.

La venta directa es un ajuste perfecto para Victoria, ya que su deseo de ayudar a las empresas a superar sus obstáculos no es sólo un trabajo; es una pasión.

Tabla de Contenido

¡Comience Aquí!	4
Para Usar Esta Guía	4
Para Contestar sus Preguntas	6
La Venta Directa	9
Planes de Reuniones en Casa y Marketing de Red.....	10
Marketing Multinivel (<i>Multilevel Marketing</i> , o MLM)	12
Venta Directa y Empresas en Internet	12
Productos y Servicios de Venta Directa	13
Los Productos Ideales para la Venta Directa	15
Tres Historias del Éxito	16
Cualidades que le Gustan a Ud.	20
Las Etapas del Desarrollo de los Negocios	22
Programas Piloto	26
Medio Tiempo, Tiempo Completo	27
Mi Sueño	31
Contando Su Historia	34
El Establecimiento de los Valores de la Compañía.....	37
Los Pasos Siguietes	42
Mi Equipo	44
La Construcción de su Equipo	44
Asignar Tareas al Equipo.....	44
Entrevistar a los miembros del equipo	45
Las Tareas de la Construcción del Negocio	62
Las Metas	71
Objetivos Personales	71
Los Objetivos del Negocio	73
Los Pasos Siguietes	75
Los Productos / Servicios	77
La Construcción de su Imagen	77
Las Marcas Registradas	78
Sus Productos Primarios	79
Marca	80
Estrategias de Precios	81
Métodos de Venta.....	82
La Selección de los Métodos de Venta	83
El Envío Automático.....	83
Los Proveedores.....	88
El Multiplicador.....	90
Número de Productos	96
La Introducción de Nuevos Productos	96
El Segundo Producto	97
Formación y Herramientas.....	97
Las Opciones en la Oportunidad de Ingresos	98
Distribución	103
Los Pasos Siguietes	103
Los Clientes	106

Los Clientes del Producto	106
Los Clientes de la Oportunidad de Ingresos	107
Los Motivos de Asociación	109
Los Atributos de Representantes Independientes Exitosos	109
Los Clientes Frecuentes	110
La Retención.....	112
Sus Mejores Clientes	114
Los Pasos Siguietes	116
El Reclutamiento Inicial.....	120
Cuatro Historias	120
Reclutamiento Inicial.....	123
Lanzamiento Regional, Nacional o Global	127
Quince Formas de Reclutar	129
Los Pasos Siguietes	140
La Competencia	142
Los Perfiles de la Competencia	142
Los Pasos Siguietes	152
Software.....	154
Opciones de Inicio	155
Lista de Compras de Software.....	160
Preguntas que Debe Hacer	161
Cómo ser un Buen Cliente de Software	163
Los Pasos Siguietes	165
Asuntos Legales	168
Normativas de los EE.UU.	168
La Normativa Canadiense	170
La Lista de “Qué NO Hacer”	171
Consejo Legal.....	172
Definición de su Entidad Legal.....	173
Decisiones sobre los Impuestos en Ventas	173
La Administración de sus Finanzas	176
Formularios.....	177
Detalles Legales	179
Los Pasos Siguietes	180
Plan de Negocios.....	182
Los Propósitos de un Plan de Negocios	182
Los Elementos del Plan de Negocios	183
Consideraciones Adicionales del Plan de Negocios	190
Planes de Compensación	192
Diferentes Formas del Reconocimiento	206
Programas de Recompensa de Anfitrionas	210
El Desarrollo de Liderazgo.....	213
Los Pasos Siguietes	214
El Dinero	216
Los Costos para Lanzar su Empresa.....	216
Necesidades de Dinero Posteriores al Lanzamiento	222
Fuentes de Dinero	224

¿Qué Quieren los Inversionistas?	230
Los Pasos Sigüientes	235
Línea de Tiempo	237
Lista de Tareas Principales.....	240
La Construcción de su Línea de Tiempo	246
Lista de Verificación	250
Lista de Verificación de Tareas.....	250
Los Pasos Sigüientes	255
La Diferencia Sylvina	256

Por Qué Necesita Usted Este Libro

Lanzar y hacer crecer una empresa de venta directa es complicado. ¿Sabe usted todo lo que necesita saber?

Para tener éxito, hay que saber qué hacer. Cada capítulo de *Comience Aquí* le brindará información y conocimiento, guiándole con preguntas que le lleven a tomar decisiones importantes, con ejemplos y proveyendo los pasos a seguir después de cada paso.

Lo que dicen nuestros clientes

“Esta guía es el único lugar donde encontré una asesoría de A – Z para iniciar una empresa de venta directa. La guía es concisa y reflexiva.” -W.C.

“¡Amé los formularios para rellenar! Puedes poner todo por escrito. Hay tantas cosas que no se me habían ocurrido.” -A.A.

“De este libro, no sólo aprendí los fundamentos, sino mucho más. Muchos piensan que la venta directa es sencilla. Créanme, no lo es. Esta guía me enseñó qué esperar y qué hacer.” -M.B.

Acerca de los Autores



Jay Leisner, presidente de Sylvina Consulting, ha sido consultor para cientos de empresas de reuniones en casa y mercadeo de red nuevas y establecidas desde 1986. Es un experto de primer nivel en planes de compensación y venta directa. Asesora a compañías por todo el mundo para su mejora y crecimiento.



Victoria Dohr ha sido una coach de negocios de venta directa en Sylvina Consulting durante más de 10 años. Su experiencia en ventas, publicidad, marketing, y venta directa le permite tener una perspectiva única, la cual sus clientes valoran mucho. Como emprendedora, ella entiende lo que se necesita para lanzar y hacer crecer un negocio.