

Mensajes actuales de Mejores Prácticas

1. Plataforma de Comunicaciones del IBO / El derecho a diferir

- Qué tal a todos.
 - Ustedes están atrayendo más IBO más jóvenes y más IBO de diferentes razas, religiones y nacionalidades. Verlo suceder es algo genial porque demuestra lo que siempre hemos dicho: que este es un negocio que puede hacer cualquier persona, independientemente de su trayectoria, su procedencia o su afiliación política, este negocio le puede ayudar a lograr sus metas.
 - E igual que Quixtar está comprometida a respaldar a la gente que desea tener su propio negocio, también estamos comprometidos con la aceptación. Ello implica la tolerancia y aceptación de quienes tienen perspectivas y creencias diferentes, diferente fe religiosa, diferentes afiliaciones políticas, o simplemente diferentes opiniones en general. Ello también implica que hay cabida para todos en el negocio, que es lo que hace que nuestro negocio sea tan sólido y exitoso. No estamos aquí para excluir a nadie, sino para incluirlos a todos.
 - Así que todos tenemos que ser sensibles a las diferencias entre nosotros y comprender que a veces no todos compartimos los mismos puntos de vista. Es especialmente importante prestar atención a esto durante las reuniones de negocios en las que hay una tendencia a compartir sus creencias personales con otros desde el escenario. Aunque está bien hablar sobre lo importante que son sus creencias en su propia vida y de que les han ayudado a desarrollar su negocio, no está bien decir que los demás tienen que creer en lo mismo.
 - La única creencia que todos los IBO sí tienen que compartir es en el poder de este negocio. Mientras estemos todos unidos en nuestro compromiso con desarrollar negocios impulsados por Quixtar en la forma correcta, no hay nada que no podamos lograr, independientemente de nuestras diferencias. De hecho, estas diferencias pueden proporcionar cimientos aún más amplios y sólidos para desarrollar este negocio.
 - Gracias a todos por escuchar.
-

2. Declaraciones sobre ganancias

- Qué tal muchachos; les habla _____ con un mensaje sobre la razón por la que todos estamos en el negocio. Hablemos sin rodeos: la razón principal es que todos estamos aquí para ganar dinero.
- Ahora, yo sé que probablemente esa no sea la única razón por la que ustedes desarrollen este negocio. Por ejemplo, muchas personas eligen este negocio porque desarrollarlo implica ayudar a otras personas, extenderle la mano a otros y conectarse con ellos. Y es un negocio que pueden hacer juntos, es decir, con sus cónyuges u otros miembros de su familia o con sus amigos.

[continúa]

- Todas estas son razones por las que la gente elige un negocio impulsado por Quixtar, además de querer ganar algo de dinero. Además, cada persona tiene una razón diferente para ganar dinero con su negocio. Ya sea pagar el campamento de verano de sus hijos o ganar lo suficiente para que la persona o su cónyuge renuncie a su trabajo o simplemente para tener algo de dinero extra para gastar cada mes. Pero lo importante es que, pues, el dinero es muy importante.
- Así que, ¿qué decirle a los candidatos a IBO cuando les están hablando de dinero? Existe un potencial de ingresos tan excelente que es fácil entusiasmarse de más al explicárselo a alguien. Sin embargo, hasta insinuar que ganan personalmente más de lo que realmente ganan es inaceptable. Y decirle a alguien, por ejemplo, que pueden ganar \$250,000 al año, dentro de un año, trabajando unas cuantas horas por semana también es inaceptable.
- La veracidad y la precisión son absolutamente esenciales siempre que hablemos con otros sobre el potencial de ingresos de este negocio. Los candidatos están protegidos por la ley con respecto a las declaraciones falsas sobre ingresos, y nuestras Reglas de Conducta también garantizan que se cumpla con la ley y que no se les sobreventa a los candidatos. Al hablar de ganancias con candidatos a IBO, pueden hablar de sus propias ganancias o usar declaraciones autorizadas sobre ingresos.
- Todos conocemos el tiempo y esfuerzo requeridos para desarrollar un negocio exitoso y rentable. Es por ello que un negocio exitoso es un logro del cual se debe estar orgulloso, no es algo que se pueda hacer de la noche a la mañana y con un mínimo de trabajo. Un negocio de éxito es un reto y un verdadero logro y siempre debe presentarse como tal. Presentarlo como algo que no requiere de mucho esfuerzo no le hace ningún favor a los candidatos a IBO, ni mucho menos le hace justicia a quienes han desarrollado negocios sólidos.
- Y no olviden que siempre pueden compartir con los candidatos las cifras anuales del negocio en general como las cifras de ventas y lo que se ganaron los IBO en bonificaciones e incentivos.
- Gracias por escuchar, y gracias por todo lo que hacen.

3. Los materiales de desarrollo profesional de producción privada son opcionales

- Qué tal; soy _____ con un mensaje sobre recursos de desarrollo profesional: los libros, las cintas, los CD, los DVD, los sitios Web y los eventos que muchos de ustedes usan para ayudarse a desarrollar sus negocios.
- No cabe duda que dichos recursos desempeñan una función importante en nuestro negocio. Después de todo, un negocio impulsado por Quixtar está disponible para cualquiera y hay muchos IBO cuyas trayectorias no tienen que ver con los negocios. Así que, los recursos de desarrollo profesional, junto con los consejos de mentores y la participación personal que ustedes proporcionan como líderes, son invaluable para el desarrollo y éxito de los Empresarios Independientes.
- En lo concerniente a recursos de desarrollo profesional, sin embargo, es importante recordar las reglas. Adquirir estos materiales o boletos para un evento es absolutamente opcional y debe ofrecerse como tal. Nadie puede ser obligado a comprar libros o cintas o a asistir a eventos como condición para que sea un IBO. Ello se deja claro ante toda persona que se registra como IBO, y Quixtar aconseja a los IBO sobre la importancia de considerar sus gastos sobre dichos recursos en relación con el resto de sus actividades de negocios.

[continúa]

- De hecho, existen varias protecciones al consumidor con respecto a los recursos de desarrollo profesional:
 - Todos los materiales que se muestren a candidatos a IBO deben ser de contenido autorizado por la compañía.
 - Los compradores de materiales de desarrollo profesional tienen derecho a la recompra de los mismos dentro de 180 días si no están satisfechos.
 - Los compradores de boletos a eventos y reuniones tienen una garantía de satisfacción de 30 días sobre el precio de compra del boleto.
 - También debe quedar perfectamente claro que estos recursos definitivamente no garantizan el éxito. Lo que funcionó para una persona puede funcionar o no para otra. E independientemente de cuánto lea y estudie una persona, no va a desarrollar un negocio de éxito si no invierte el esfuerzo y las horas.
 - Gracias por el esfuerzo y el tiempo que invierten en desarrollar su negocio y en desarrollarlo en la forma correcta. Y gracias por escuchar.
-

4. Requisito de Volumen de Clientes

- Desarrollar un negocio de éxito normalmente requiere una variedad de habilidades... habilidades que muchas personas ya tienen –aunque quizás no lo sepan– y algunas que aprenden al estar en el negocio y desarrollarlo.
- Algunas de estas habilidades incluyen planificar, organizar, relacionarse con la gente y vender. Sí, vender productos es un componente clave de este negocio impulsado por Quixtar. De hecho, es una de las cosas que las agencias reglamentarias consideran vitales para distinguir un negocio impulsado por Quixtar como un negocio lícito y legítimo. Por supuesto, nadie gana ningún dinero en este negocio sino hasta que se venda un producto.
- Es por eso que tenemos la Regla del Volumen de Clientes: para garantizar que todos recuerden la importancia de vender productos. El requisito es aplicable para quienes no han llegado aún al nivel de Platino y establece que, para ganarse una bonificación sobre el volumen de un IBO en línea descendente durante un mes determinado, deben:
 1. Hacer por lo menos una venta a 10 clientes diferentes, o;
 2. Tener por lo menos 50 PV de ventas a cualquier cantidad de clientes, o;
 3. Tener \$100 en Costo de Volumen del Cliente.
- Cuando los IBO de su grupo muestren el Plan, cerciórense de que hablen de la importancia de venderle los productos a los clientes. Presentar el Plan sin mencionar la venta de productos a clientes es inaceptable porque la gente puede pensar que la oportunidad de negocios es algún tipo de club de compras. ¿Y qué clase de negocio sería si lo único que hicieran todos fuera comprar cosas? El Plan de Compensación del Empresario Independiente utiliza una estructura de compensación por niveles y ello implica que estemos sujetos a ciertos reglamentos estatales y locales –igual que cualquier otro negocio está sujeto a ciertos reglamentos–, razón por la cual tenemos reglas como el Requisito de Volumen de Clientes.
- Gracias por escuchar y gracias por todo lo que hacen para desarrollar este negocio y desarrollarlo correctamente.

5. Reglas sobre la Web

- Qué tal. Hoy me gustaría hablarles acerca de lo que se puede o no hacer en la Web. Bien. Supongo que más bien estoy aquí para hablar de lo que no se puede hacer, porque creo que todos ya sabemos lo que sí se puede hacer. La Web, o en particular, el sitio Web de Quixtar, es una excelente herramienta para compartir información y administrar su negocio impulsado por Quixtar. Pero hay algunas cosas que no pueden hacer.
 - En el 99 cuando se lanzó Quixtar, algunos IBO enviaron mensajes electrónicos no solicitados para promover su negocio y algunos IBO pusieron sitios Web con declaraciones que no eran veraces. Así que, el Consejo de la IBOAI y Quixtar Inc. reconocieron lo peligroso que era para la reputación de nuestro negocio y establecieron la vigencia de reglas de cero tolerancia para prohibir la actividad en línea de los IBO que no estuviera autorizada.
 - Ello significa que existen consecuencias serias para ese tipo de cosas en línea como “spam”, que significa enviar mensajes electrónicos no solicitados promoviendo su negocio. Si le van a enviar un mensaje electrónico a alguien para hablarle de su negocio, tienen que tener una relación previa –sea personal o de negocios– con esa persona, o utilizar el método de dos fases según se describe en el Boletín número 17.
 - Las reglas también prohíben los sitios Web no autorizados. Cualquier sitio Web que sea de su creación para representar un negocio impulsado por Quixtar, debe ser aprobado por la corporación, al igual que todos los demás materiales de su creación para la promoción de su negocio deben ser aprobados.
 - Otra cosa que no se puede hacer es anunciarse, en línea o en otros medios. Existen pocas excepciones a esta regla y los IBO que desean medios de publicidad deben presentar una propuesta por escrito, junto con una copia del anuncio propuesto para la aprobación de la corporación.
 - Es importante mencionar las cosas que no se pueden hacer de vez en cuando para refrescarnos la memoria acerca de la mejor manera de desarrollar este negocio, para que todos sepamos cómo ayudar a otros a desarrollarlo correctamente. Pero yo prefiero concentrarme en lo que se puede hacer. Como el hecho de que todos ustedes hacen un trabajo excelente y de que son la razón de que este negocio sea un éxito tremendo.
-

6. Aceptación

- Qué tal. A menudo describimos esto como un negocio de i-comercio o comercio-i. Lo que significa que este negocio reúne la Internet, el individuo, el Plan de Compensación del Empresario Independiente y la Infraestructura completa provista por Quixtar. Significa que cualquiera puede decir, “este es un negocio que puedo hacer”. Y también significa que es un negocio abierto para todos.
- Con un negocio impulsado por Quixtar, no tienes que ser de ninguna raza o religión específica para tener la oportunidad de lograr el éxito. No tienes que estar afiliado a un partido político determinado. Puedes ser casado o soltero, con o sin hijos, maduro o recién salido de la escuela.
- Porque esta es una oportunidad para cualquier persona que tenga la voluntad de trabajar duro y las ganas de tener éxito. Mientras todos tengamos la meta común de desarrollar este negocio para hacerlo más grande y mejor que nunca, y de desarrollarlo correctamente, podemos superar cualquier diferencia. De hecho, debemos apreciar

nuestras diferencias porque la vida sería bastante aburrida si todo mundo actuara y pensara exactamente de la misma forma.

- Es importante recordar que este negocio se trata de la libre empresa y del derecho que tienen los Empresarios Independientes a tratar de conquistar sus sueños. Ese es un derecho que no se le debe negar a nadie que esté dispuesto a invertir su esfuerzo.
- Gracias por escuchar y gracias por todo lo que hacen para desarrollar este negocio.

7. ¿Qué decir cuando se encuentran a un IBO que está en otra Línea de Auspicio?

- Qué tal, soy _____ con un mensaje sobre una situación en la que quizás se encuentren de vez en vez: encontrarse a un IBO de otra Línea de Auspicio. Quizás no le dan ninguna importancia cuando sucede y es posible que quieran tener una plática amistosa con el otro IBO sobre su experiencia en el negocio, pero este tipo de reuniones son en realidad un poquito más complicadas.

(continúa)

- ¿Sabían que las Reglas de Conducta les prohíben a los IBO promocionar, interferir con o intentar sugerir —directa o indirectamente— que otro IBO se cambie a otro auspiciador o Línea de Auspicio? Así es, si alguien ya se registró como IBO, ya no se pueden registrar contigo. Si siquiera aparentas tratar de inducirlos a unirse a tu negocio, su línea ascendente puede llevar el asunto al departamento de Reglas. Así que para garantizar que no se dé ni siquiera la apariencia de un comportamiento tal, es una buena idea no hablar con IBO de otra Línea de Auspicio sobre cómo les va en su negocio. Y, por supuesto, tampoco hablar con ellos sobre cómo les va a ustedes en el suyo. Sencillamente reconozcan que el otro IBO probablemente tiene metas y aspiraciones similares a las tuyas y está trabajando tan duro como ustedes, pero lo hace en una Línea de Auspicio diferente. Confórmense con el hecho de que estén pasando la voz de lo excelente que es este negocio, deséenles lo mejor, y sigan adelante.
- Ya sé que tener reglas sobre asuntos como este puede parecer demasiado quisquilloso, pero no las tendríamos si no hubiera tantos IBO con tantas ganas y energía para desarrollar este negocio. Me complace que haya gente tan entusiasta con su negocio que quiera hablar de él con todo el que se encuentra. Este tipo de entusiasmo es un camino al éxito seguro, siempre y cuando se canalice dentro de los límites de nuestras Reglas.
- Así que, gracias por su pasión por este negocio y gracias por desarrollarlo correctamente.

8. Regla del 70%

- Qué tal. Ya todos saben que este negocio utiliza un plan de compensación por niveles, así que estamos sujetos a ciertas reglamentaciones al igual que otros tipos de negocios están sujetos a otras reglas. Y, por supuesto, tenemos nuestras propias Reglas de Conducta para garantizar que todos cumplamos con dichas reglamentaciones.
- Una de las reglas más importantes que tenemos es la regla del 70%. Especifica que se tiene que vender o usar por lo menos el 70% de los productos que se compran cada mes para recibir una bonificación y el reconocimiento sobre el volumen.
- La razón para esta regla es prevenir que las personas acumulen demasiado inventario y se sobreextiendan económicamente, solo para obtener el volumen para la calificación.

No queremos que nadie se gaste su dinero en producto que no se va a usar o vender, solo para alcanzar una cierta calificación. Después de todo, la meta de este negocio es ganar dinero. Ciertamente no queremos desanimar a nadie que quiera comprar productos; simplemente queremos cerciorarnos de que el producto se mueva. Queremos estar seguros de que todos estén administrando su negocio en forma sensata para que obtengan la rentabilidad máxima.

- Gracias por su cooperación con esta regla y por ayudar a sus grupos a comprenderla, y por todo lo que hacen por este negocio.

9. Protección de la Línea de Auspicio

- Qué tal; les habla _____ para platicarles sobre la espina dorsal de este negocio, la Línea de Auspicio o su abreviatura en inglés, LOS. La estructura de la LOS define las relaciones de auspicio, el flujo del PV/BV que asciende y el reconocimiento. Es tan importante que hasta tenemos reglas para proteger la Línea de Auspicio, protegiendo el futuro de su negocio.
- Aunque está bien que los IBO operen otros proyectos de negocio, la Regla 6.5 prohíbe que dichos proyectos sean de naturaleza competitiva. En otras palabras, los IBO no pueden participar en ningún otro negocio que utilice un plan de compensación por niveles, que sea de una naturaleza de comercialización por redes, o que venda productos competitivos.
- La necesidad de tener esta regla demuestra lo que siempre hemos dicho, que la gente es el tesoro más grande de este negocio, y las relaciones interpersonales son nuestro capital. Esto se debe a que todos ustedes hacen un trabajo fenomenal en el desarrollo de relaciones sólidas entre unos y otros.
- Gracias por todo lo que hacen y gracias por escuchar.

10. ¿Qué es una pirámide ilegal?

- Qué tal.
- Es posible que todos estén familiarizados con el término “pirámide ilegal”. Y yo sé que todos ustedes saben que este negocio definitivamente no lo es. Pero, ¿saben exactamente lo que es una pirámide ilegal?
- Las pirámides ilegales tienen las siguientes características:
 1. Se pagan tarifas de cazatalentos, en otras palabras, se gana dinero por el solo acto de reclutar a alguien;
 2. Existen requisitos mínimos de compra para entrar o continuar, y;
 3. No hay ventas de productos ni servicios legítimos a personas fuera de la organización.
- Me parece bastante obvio que este negocio no es una pirámide ilegal, porque:
 1. No hay tarifas de reclutamiento. No se gana dinero por el simple acto de registrar a otros IBO.
 2. No hay requisitos de compra mínimos para registrarse como IBO o como cliente. Existe una tarifa de registro, pero la compra de productos es totalmente opcional.
 3. Por último, nadie gana dinero en este negocio sino hasta que se venda un producto. Por eso tenemos reglas como el Requisito de Volumen de Ventas para fomentar la venta de productos. Esta regla requiere que los IBO que aún no han llegado a Platino hagan por lo menos una venta a cada uno de 10 clientes

diferentes... o que generen por lo menos 50PV de ventas a cualquier cantidad de clientes... o que tengan \$100 en ventas a clientes al Costo de Volumen del Cliente.

- Así que, si alguna vez alguien les pregunta qué separa a este negocio de una pirámide ilegal, sabrán exactamente qué responder. No hay tarifas de reclutamiento, requisitos mínimos de compra y nadie gana dinero sino hasta que se venda un producto.
- Y ustedes ciertamente saben sobre la venta de productos y sobre ganar dinero, porque han generado más de 4,200 millones de dólares en ventas desde 1999, y se han ganado más de \$373 millones en bonificaciones e incentivos desde el lanzamiento.
- Así que, gracias por todo lo que hacen para hacer de este negocio todo un éxito, y gracias por escuchar.

11. El Folleto de la Oportunidad del Negocio Quixtar

- El Folleto de la Oportunidad fue diseñado para satisfacer ciertos requisitos gubernamentales de revelación a las personas a las que se les muestra el Plan.
- Es un requisito de la Comisión Federal de Comercio.
- ¿A quién se le tiene que enseñar? A todas las personas a las que se les muestre el Plan del IBO. No solo a las que decidan registrarse con Quixtar.
- No se tiene que mostrar si un IBO solo está dando un panorama general de cómo funciona este negocio, pero sí se requiere si se habla de cantidades monetarias en la descripción del funcionamiento del Plan del IBO.
- ¿Cuándo se tiene que mostrar? Al mismo tiempo y en el mismo lugar en donde se muestre el Plan, ya sea antes, durante o después de la presentación.

12. Beneficios fiscales

- Qué tal, soy _____. Hay muchas razones excelentes para convertirse en un Empresario Independiente de Quixtar. Quixtar es una oportunidad excelente para tener su propio negocio, para ganar ingresos, conocer a gente fantástica y usar y comercializar productos que se encuentran entre los mejores del mundo. Todas ellas son excelentes razones para animar a alguien a comenzar su propio negocio.
- Lo que no pueden hacer, sin embargo, es animar a la gente a comenzar su negocio para obtener beneficios fiscales. Animar a candidatos a empezar un negocio solo para tener la oportunidad de deducir varios gastos personales diarios y de viaje de sus ingresos, es una violación de las Reglas de Conducta de Quixtar. De hecho, la regla 8.3.9 prohíbe específicamente promover beneficios fiscales a candidatos como la razón principal para convertirse en IBO.
- El Plan de Compensación del Empresario Independiente de Quixtar no tiene como intención ser una fuente de “beneficios” o “reducciones” fiscales y no se debe confundir con las promociones sin escrúpulos para evadir impuestos que han cobrado popularidad en los últimos años.
- Es verdad que las leyes fiscales contienen estipulaciones que ayudan a los dueños de empresas pequeñas, tales como los Empresarios impulsados por Quixtar, que operan su negocio con el objetivo honesto de obtener una ganancia. En tales casos, y con la con los registros contables adecuados, pueden deducir la mayor parte de los gastos normales y necesarios incurridos en la operación de su negocio, de las ganancias brutas. Algunas restricciones son aplicables y los IBO deben consultar a un asesor fiscal calificado, preferentemente un contador público certificado o contador general certificado para obtener orientación.

- Gracias por escuchar y gracias por todo lo que hacen para desarrollar el negocio correctamente.

BPWMessages.doc