

Ventas MFC
y tu propia
Marca
Personal.

MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

Marca Personal:

¿Qué es?

¿Cómo construirla
y potenciarla?

Tú eres...
tu propia
marca
personal.

¿Qué es tener tu marca personal?

La **Marca Personal** es la manera en **que te** perciben el resto de **personas** gracias a cada acción que llevas a cabo, comunicas y transmites a diario tanto en el entorno digital como físico.

MFC

MICRO FRANCHISE
CORPORATION

ESCUELA DE ASOCIADOS
creciendo paso a paso

¿Qué decir de mi marca personal?

1. Conócete a ti mismo y posiciona tu marca.
2. Objetivos definidos.
3. Definir tu público meta.
4. Estrategia: dónde se va a trabajar y de qué manera.
5. Honestidad, pasión y constancia.

7 tipos de marcas personales que existen

¿Cuál tipo de marca personal eres?

1. Altruistas. se distinguen por dedicar su tiempo y conocimientos a proyectos de caridad.
2. Arribistas. personas que están tan enfocadas en el logro de objetivos personales y crecimiento profesional que se convierten en líderes de opinión en sus industrias.
3. Hipsters. *altruistas* y *arribistas* mezclados, comparten información y están al tanto de las últimas tendencias.
4. Búmerans. cuando el objetivo de compartir información es encender la conversación a través de controversias.
5. Conectores. personas que buscan crear comunidades, enfocadas en congregar personas que comparten intereses comunes.
6. Selectivos. son curadores de información, porque atraen una audiencia para beneficiar un nicho específico.
7. Asociativos. *conectores* y *selectivos* mezclados que apoyan a una comunidad específica para beneficiarla y hacerla crecer.

tu marca personal:

7. Asociativos.

MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

ESCUELA DE ASOCIADOS
creciendo paso a paso

¿Qué mejorar de tu marca personal?

Si tu **marca personal** es **Asociativa**, estás entre personas de alto impacto. Por ello debes contar con un **estándar de calidad que todos aprueben** y se sientan cómodos de tu comunicación para atraerlos a la comunidad de beneficios que les ofreces.

MFC

MICRO FRANCHISE
CORPORATION

ESCUELA DE ASOCIADOS
creciendo paso a paso

¿Qué mejorar de tu marca personal?

1. Profesional.

conocer de los términos de la industria de franquicias para ser un *asesor* comunicador de beneficios.

2. Ético.

concebir que mi acciones harán sentir *valorados* y *respetados* a la comunidad que se compartirá la información sobre la industria de franquicia.

3. Constante.

cumplir con las *promesas* de dar seguimiento a la información que mi comunidad requiere.

4. Unísono.

constar que mantengo la *misma información que MFC* me proporciona para compartir a la comunidad meta.

5. Conector.

hacer sentir a la comunidad meta que sus aspiraciones siguen un *espíritu* de crecimiento en *negocios*.

6. Empático.

sentir que *mejoro la situación de la comunidad* cuando les comparto información para su crecimiento económico.

7. Visionario.

conecto mi *futuro* en el *crecimiento* del futuro de la comunidad que apoyo a su bienestar.

MFC

MICRO FRANCHISE
CORPORATION

ESCUELA DE ASOCIADOS
creciendo paso a paso

¿Qué impacto tiene tu Marca Personal en las redes sociales?

1. Redacción.
2. Imagen.
3. Interacción.
4. Integración.
5. Coherencia.
6. Seguidores.
7. Beneficios.

saber comunicar es saber escribir sencillo, corto y con buenas ideas usando bien los puntos y comas.

publicaciones de personas exitosas: 10% vida social; 20% vida familiar; 30% mensajes-motivación; 40% aspectos profesionales. ¿Qué mensaje da tu marca en tus redes?

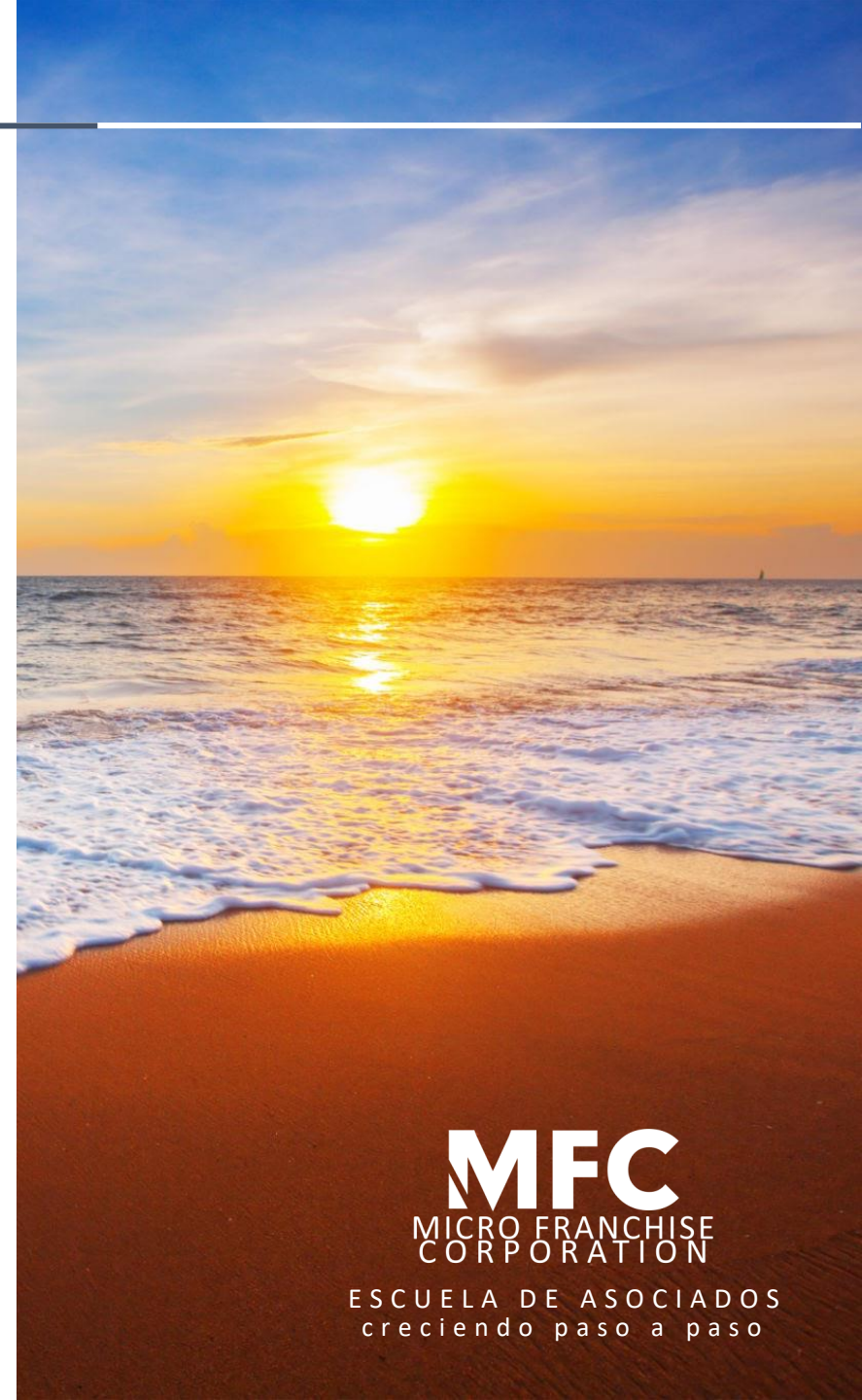
responder positivo a mensajes negativos. Cada opinión fortalece tu red social si contestas en positivo.

comunica como un asesor. Comparte nuestro contenido clave del negocio de franquicias desde nuestras redes.

tu "Red de Influencia" se convertirá en tu comunidad de franquicia: ¿tu contenido en redes es acorde a tu red?.

haz una comunidad que apoye tus comentarios, no que los destroce. Elimina seguidores que sabes son tóxicos.

tu mayor éxito será que todos sientan que les ofreces soluciones y beneficios. Postea desde redes profesionales.



MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

ESCUELA DE ASOCIADOS
creciendo paso a paso

Ventas-Procesos

¿Cuáles son?

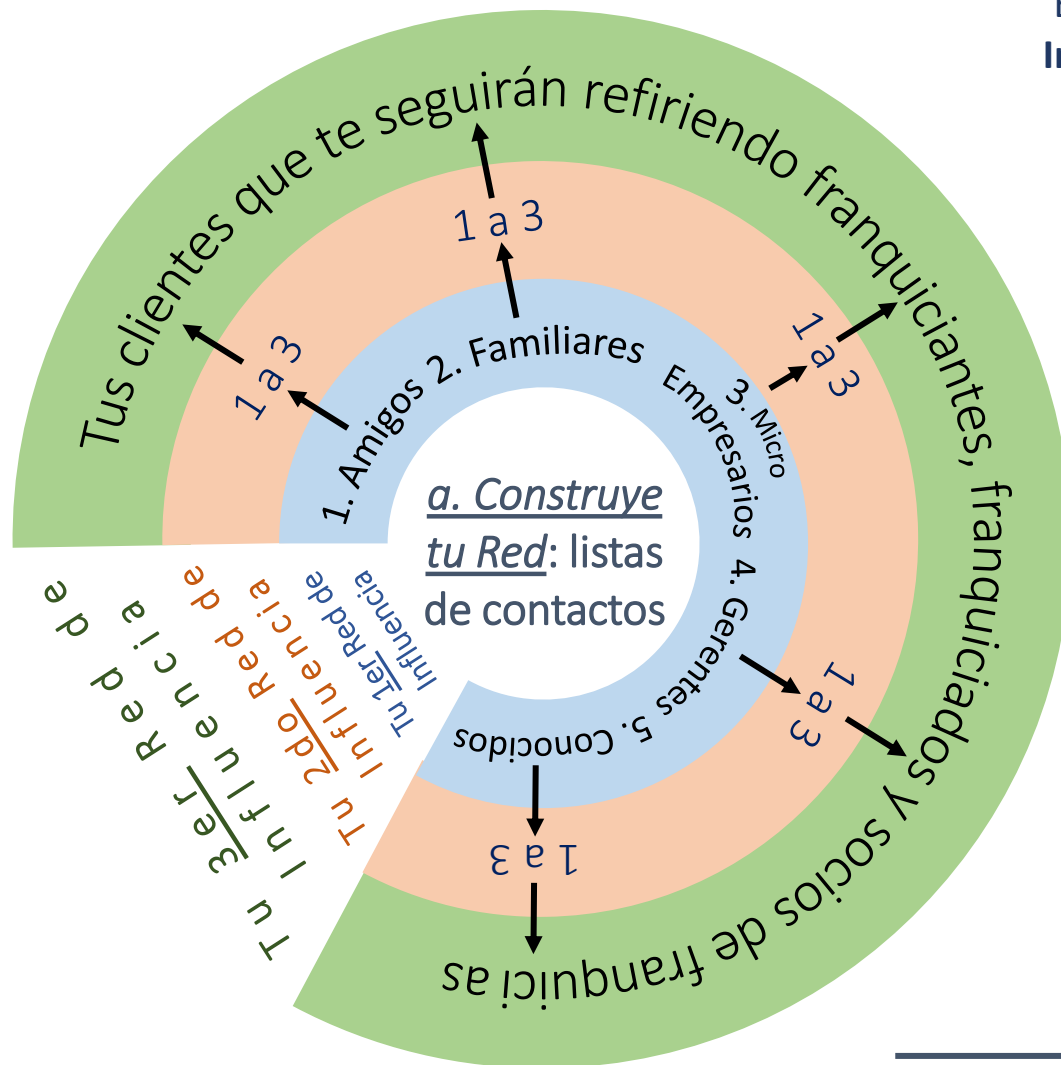
¿Cómo construir y
potenciar una
Red de influencia?

Aplica tu
Marca
Personal
en Ventas.

¿Cómo evolucionará tu Marca Personal en la industria de franquicias?

Para CRECER debes progresar tus “Redes de Influencia”

El objetivo a alcanzar de tus “Redes de Influencia” es hacer una comunidad de franquicias para generarte ingresos.



b. Fortalecer tu Red:

1. **Abrir y Madurar** relaciones (1er nivel de tu centro de influencia).
2. **Fortalecer** relaciones (2do nivel de tu centro de influencia).
3. **Multiplicar** relaciones (3er nivel de tu centro de influencia).

Redes de Influencia: 1er Nivel: 15 total (5x3); 2do Nivel: 45 (15x3); y 3er Nivel: 135 (45x3). Así triunfas.

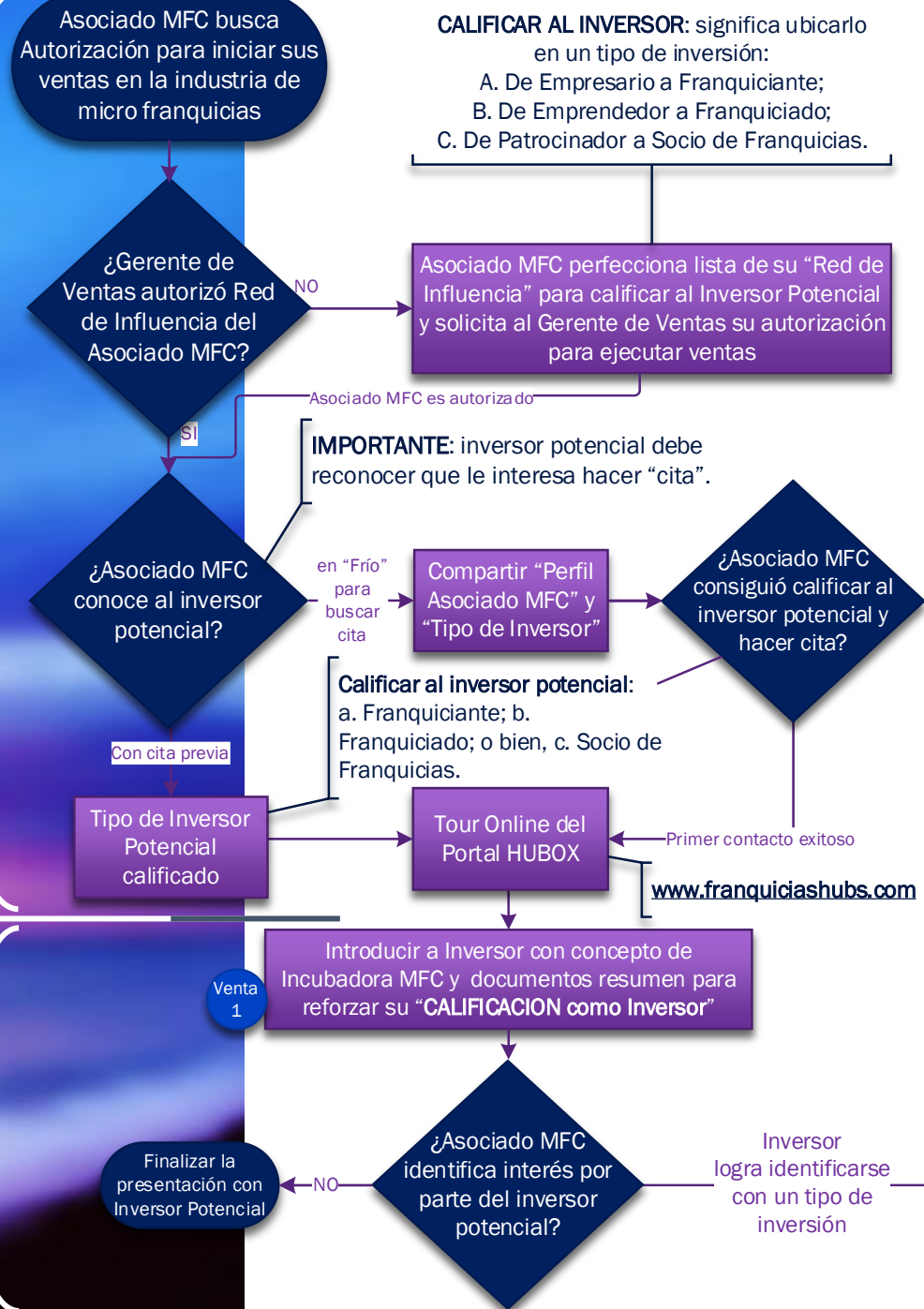
MFC

MICRO FRANCHISE CORPORATION

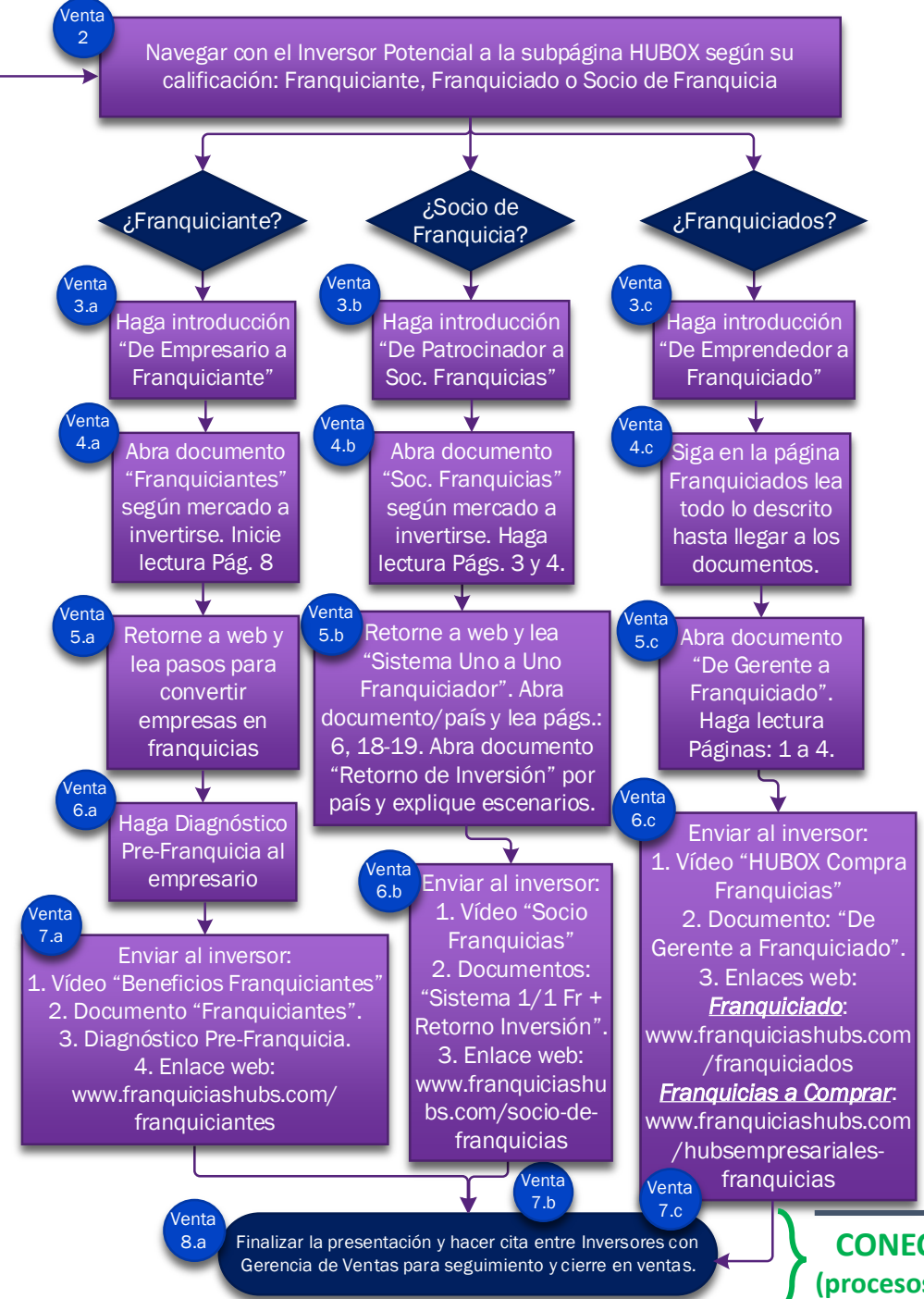
ESCUELA DE ASOCIADOS
creciendo paso a paso



PRE VENTAS
(procesos entre Asociados MFC con MFC)



VENTAS
(procesos)



VENTAS
(procesos entre Asociados MFC e Inversores)

CONECTAR VENTAS
(procesos MFC y Clientes)

Cada mes administra bien tus procesos de ventas para hacer que tus contactos se conviertan en “Tu Red de Influencia”.

Pon en práctica tu Marca Personal

PRINCIPIOS A APLICAR:

Visionario

Ético + Conector

Unísono + Profesional

Constante + Empático

Administra tu Tiempo para <i>hacer crecer Tu Marca Personal</i>	Construir tu Lista de Contactos (<i>Refuerza Tu Marca Personal</i>)	Contacto Inicial y Solicitud de Cita (<i>Da a conocer Tu Marca Personal</i>)	Reunión de Exposición (<i>Haz brillar Tu Marca Personal</i>)	Enviar Documentos y hacer citas a MFC (<i>Consolida Tu Marca Personal</i>)	Seguimiento MFC a tus Inversores (<i>MFC protege Tu Marca Personal</i>)
Cada mes, Semana 1	Día 1 (3 horas)	Día 2 (Pre Venta: Envía chat tu “Perfil Asociado MFC”, y “Tipo de Inversor”) 3 minutos/inversor.	Días 3 y 4 (20 min.)	Días 3 y 4 (5 min.)	
Cada mes, Semana 2			Días 5 y 6 (20 min.)	Días 5 y 6 (5 min.)	
Cada mes, Semana 3			Días 7 y 8 (20 min.)	Días 7 y 8 (5 min.)	
Cada mes, Semana 4			Días 9 y 10 (20 min.)	Días 9 y 10 (5 min.)	
Tus logros alcanzados semanalmente	<i>Contactos a hacerlos “Red de Influencia”</i>	<i>Haz envíos a unos 20 inversores.</i>	Vende a unos 2 inversores por día. Cuando terminas exposición, envía rápido todo.	Conectas de 2 a 8 Inversores a MFC	

Nota: Tú eliges **qué días de la semana y cómo distribuyes el total de horas** que aplicas por día **para desarrollar ventas y generar tus propios ingresos**. La velocidad de hacer tus ingresos depende de tu interés y velocidad con que apliques Tu Marca Personal con Inversores.

MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

ESCUELA DE ASOCIADOS
creciendo paso a paso

Apoya, pórtate como un **Socio** y harás **Amigos** de negocios

Para hacer progresar tus “**Redes de Influencia**” debes construirlas y fortalecerlas mostrando interés por tu inversor.

Durante tu Proceso de Ventas, ¿cómo conviertes tus contactos en tus “Redes de Influencia”?

1. Apoyo.
2. Socios.
3. Amigos.

durante tu proceso de ventas debes demostrar en todo momento que tu apoyo es incondicional. No reflejes algún “estrés por ganar comisiones”. Aplica los principios “profesional, ético y unísono”.

entre más apliques los principios “constante y conector” más harás sentir a tus contactos-inversores que estás interesado en el bienestar y salud económica de él, y el de sus familias. Conecta la información con mucha pasión, pero a la vez con un sentido de ganar-ganar.

...“empático y visionario”, qué mejores principios a compartir con tus inversores. No son amigos, pero se tratan con tal respeto, consideración, preocupación por el bienestar en común, que ya se sienten amigos, sin necesidad de mencionarlo.

MENOS ES MÁS: aplica este nuevo paradigma mundial. Significa que cuando envíes tus documentos, hazlo con SOLO UN SALUDO, no un testamento de palabras. Deja que la vibra de la reunión inicial continúe con tus envíos de documentación.



MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

ESCUELA DE ASOCIADOS
creciendo paso a paso