ZINZINO
Independent Partner

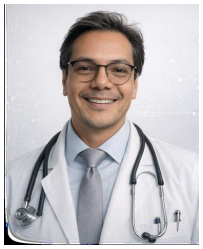
PROGRAMA DE ARRANQUE PARA LÍDERES · EQUIPO DE INNOVACIÓN

Carrera Executive

El camino del plan oficial explicado por etapas, para que sepas qué hacer y cómo acompañar a tu equipo. Executive es un paso del plan oficial de compensación: aquí lo vemos como la consecuencia de clientes reales y de un equipo que duplica, no como un trofeo.

Para quién es: partners que ya conocen las redes de mercadeo o que van a liderar un equipo. Si vas empezando, arranca con «Tus primeros 30 días» y vuelve aquí después.

01 Tres acciones, nada más
02 Siete palabras que vas a oír
03 El camino a Executive, por etapas
04 Duplicar y llegar más lejos
05 Dos puertas de entrada
06 Cuatro reglas y tu plan



Dr. David Alcántar Sánchez
Médico Cirujano y Partero por la Universidad Autónoma de Guadalajara, especialista en Ginecología y Obstetricia por la Universidad de Guadalajara, con posgrado en Medicina Antienvejecimiento y Longevidad por la UNAM, de la primera generación, y especialista en Nutrición Clínica y Geriátrica por el Instituto de Posgrados y Ciencias.
Independent Partner de Zinzino.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

EL MÉTODO

Tres acciones, nada más

Todo el plan descansa en tres cosas. Si un mes se complica, vuelve aquí.

1 · Inscribir clientes

Cada paso del plan pide Clientes Premier: 4, luego 10, luego 25. Son la base de todo lo que construyes.

2 · Inscribir partners que inscriban clientes

Uno en tu lado izquierdo y otro en tu lado derecho, con el kit de inicio de partner que elijan.

3 · Duplicar el Fast Start

Ayuda a tus 2 a hacer lo que tú hiciste, y a los suyos a hacer lo mismo.

Lo antes posible. Los plazos del plan son el máximo, no la meta. En el equipo no buscamos cumplir el mínimo con el tiempo máximo: buscamos hacerlo bien y pronto, y enseñar a hacerlo igual.

Por qué en este orden

- Primero vives la experiencia de cliente: tu propia medición y tu pedido automático.
- Después atraes clientes reales, porque de eso se trata el negocio.
- Al final enseñas a otros a hacer lo mismo. Sin clientes, no hay nada que duplicar.

> *«Tu trabajo ya no es hacerlo todo: es que cada persona de tu equipo repita los mismos pasos.»*

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

ANTES DE EMPEZAR

Siete palabras que vas a oír

Así se llaman las cosas en el plan oficial. Conócelas para leerlo sin perderte.

TÉRMINO	QUÉ SIGNIFICA
Credits	Valor de cada producto para calcular comisiones. Es la moneda interna del plan.
Pay Point (PP)	Unidad de pago del plan; se convierte a la moneda de tu país.
ECB	Enrollment Credit Bonus: duplica los créditos de kits nuevos en tus primeros 120 días.
RCB	Recurring Credits Bonus: duplica los créditos de pedidos recurrentes desde A-Team.
Puntos de inscripción	Los suma cada partner nuevo según su kit: Ultimate Partner Kit = 3 · Advanced = 2 · Basic = 1.
Q-Team · X-Team · A-Team	4 clientes y 20 créditos · 10 clientes y 50 créditos · 25 clientes y 125 créditos.
Banking	Créditos que no se pagaron esta semana: se guardan mientras sigas activo.

Definiciones tomadas del plan de compensación oficial de Zinzino. Antes de enseñarlas, confirma que coincidan con la versión vigente de tu país en el Back Office.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

EL CAMINO A EXECUTIVE

Tres etapas

Lo que pide cada etapa, sin montos. Los bonos de cada paso y los requisitos exactos del nivel Executive están en el plan de compensación oficial de tu país.

ETAPA 1

Ve por Q-Team e inscribe a 2

- 4 suscripciones de clientes con Premier Kit, 20 créditos en total.
- Pueden ser 4 personas o 1 persona con 4 productos.
- Inscribe a 2: uno a la izquierda y uno a la derecha.
- Necesitas 6 puntos de inscripción.

ETAPA 2

Ayuda a tus 2 a inscribir a 2 y ve por X-Team

- Tus 2 inscriben a 2: 12 puntos de inscripción en total.
- Cuentan los tuyos, los de A y los de B.
- Sube de 4 a 10 suscripciones de clientes, 50 créditos en total.

ETAPA 3

Duplicar es la clave

- A y B van por X-Team: cada uno llega a 10 clientes.
- C, D, E y F arrancan: cada uno va por Q-Team e inscribe a sus 2.

Consejo: logra Q-Team antes de que empiece el siguiente mes; el plan oficial explica cómo eso beneficia tu propio pedido mensual. Los bonos Fast Start de 60 y 90 días pueden cambiar por campaña: revisa las reglas vigentes.

SI QUIERES IR MÁS LEJOS

Duplicar y llegar más lejos

El plan oficial describe los pasos que siguen a Executive. El principio no cambia: más clientes reales y más partners que hacen lo mismo, de cada lado.

SIGUIENTE PASO	QUÉ HACES
Tus 25 clientes	Llega a 25 Clientes Premier personales (A-Team).
A y B, como tú	Acompaña a tus 2 directos a recorrer las mismas etapas que tú recorriste.
En profundidad	Que C, D, E y F aprendan a hacer lo mismo con los suyos, de cada lado.

Hacer y provocar

Muchos hacen; pocos provocan que otros hagan. Tu trabajo no termina cuando inscribes a tus 2: empieza. Acompáñalos hasta que logren sus metas, y enséñales a provocar lo mismo en los suyos.

25 + 2 no es la línea de llegada. Muchos cumplen sus 25 clientes y sus 2 partners y se detienen. Nuestra visión es una red saludable: muchos partners en ambos lados, cada uno con sus propios clientes que se miden y continúan.

Cada semana, con A y B

- ¿A cuántas personas invitaron y a cuántas dieron seguimiento?
- ¿Cuántos clientes nuevos se midieron?
- ¿Quién de sus partners necesita tu acompañamiento esta semana?

Los nombres, requisitos y bonos de cada paso siguiente: plan de compensación oficial de tu país y presentación oficial del negocio.

ZINZINO
Independent Partner

NUESTRO EQUIPO

Dos puertas de entrada

PUERTA 1

Networker

- Entra con el kit de inicio de partner que elija.
- Corre su Fast Start desde el primer mes.
- Suma puntos de inscripción a quien lo invitó, según su kit.
- Pregunta por la campaña vigente de reembolso del kit (ver reglas oficiales).

PUERTA 2

Carrera de clientes

- Se registra sin costo y empieza con sus propios clientes.
- Lo que el plan le reconoce por sus clientes está en el plan oficial vigente.
- Cuando su negocio ya genera, se le abre la puerta al kit.

La regla: nadie se pierde. Quien no quiere invertir hoy entra por la puerta 2.

Lo que nosotros le agregamos

El cliente entra midiendo

Empieza con su prueba y la repite: 120 días es el plazo que indica Zinzino para repetir la prueba y comparar el antes y el después.

Las sesiones semanales

Sesión web del equipo, grabada en los canales del equipo. Tu prospecto la ve y tú das seguimiento.

Profesionales de la salud

Colegas de salud del equipo orientan los casos específicos y alimentan tus clientes.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

CÓMO LO COMPARTIMOS · TU TURNO

Cuatro reglas y tu plan

Las cifras del plan son ejemplos, no promesas.	Se muestran solo con el material oficial y a quien ya está dentro del equipo.
Al invitar, nada de autos, viajes ni «deja tu empleo».	Eso se considera promesa de ingreso.
Primero el enfoque y la medición.	El plan de negocio va en la segunda conversación.
Decimos «complemento alimenticio».	Nunca prometemos efectos en la salud.

Mi plan, etapa por etapa

ETAPA	META DE ACTIVIDAD	MIS NOMBRES
1	4 Clientes Premier · inscribo a A y a B	_____
2	A y B inscriben a 2 · llego a 10 clientes	_____
3	A y B a 10 clientes · C, D, E y F arrancan	_____
4	25 Clientes Premier · acompaño a A y B	_____
5	A y B acompañan a los suyos, de cada lado	_____

Comparte tu plan con tu partner patrocinador y revísalo cada semana. Lo ideal es avanzar lo antes posible.

EN LA PLATAFORMA

Herramientas para armar tu equipo

Toca cualquier nombre para abrirlo. Si entras desde tu mapa, cada página se abre con tus datos.

PÁGINA	PARA QUÉ SIRVE
Tu ruta completa ↗	Del primer cliente a una red sana, en 5 metas.
El plan en simple ↗	El plan de compensación sin tecnicismos.
Cómo paga Zinzino ↗	El plan en 5 bloques y los documentos oficiales.
Tu partner nuevo: las primeras 48 horas ↗	Para quien patrocina.
Fast Start en simple ↗	Las metas del arranque, con evaluación.
Agenda del equipo ↗	Sesiones de oportunidad, capacitación y clientes.

Todo en un solo lugar: www.equipodeinnovacion.com. Ahí están la agenda, las sesiones grabadas, la lupa para buscar cualquier material y el botón para recuperar tus ligas.

ZINZINO
Independent Partner

AVISO IMPORTANTE

Sobre el plan y los resultados

Construir un negocio independiente pide tiempo, constancia y esfuerzo. La condición de Independent Partner no garantiza ingresos: los resultados dependen del esfuerzo y desempeño de cada quien. Para montos y requisitos, solo el plan de compensación oficial de tu país.

TU PARTNER PATROCINADOR

Nombre: _____

WhatsApp: _____

Correo: _____

País: _____

ID de Independent Partner: _____

QR o enlace
personal del partner

Si tu partner patrocinador no te responde, búscame por el QR de la portada: about.me/davidalcantardr.

ZINZINO
Independent Partner

Dr. David Alcántar Sánchez es Independent Partner de Zinzino. Este material es su criterio para capacitar a su equipo; no es una publicación oficial de la compañía. Para información oficial de productos, precios y plan, consulte zinzino.com y el Back Office.

México: Este producto no es un medicamento. El consumo de este producto es responsabilidad de quien lo recomienda y de quien lo usa.

Colombia: Este producto no sirve para el diagnóstico, tratamiento, cura o prevención de alguna enfermedad y no suple una alimentación equilibrada.

Perú y resto de Latinoamérica: Este producto no sustituye una alimentación equilibrada.

EE. UU.: These statements have not been evaluated by the Food and Drug Administration. This product is not intended to diagnose, treat, cure, or prevent any disease.