



PLANIFICADOR  
**MENSUAL**

ORGANO™







**TASTE**  
**the GOLD**  
PLANIFICADOR MENSUAL ORGANO™

ORGANO™



## Perfil Personal

Nombre: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_ Número ID de Organo Gold: \_\_\_\_\_

Correo Electrónico: \_\_\_\_\_

## Patrocinador

Nombre: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Correo Electrónico: \_\_\_\_\_

## LÍNEA ASCENDENTE ZAFIRO

Nombre: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

Correo Electrónico: \_\_\_\_\_

## RUBÍ

Nombre: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

Correo Electrónico: \_\_\_\_\_

## ESMERALDA

Nombre: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

Correo Electrónico: \_\_\_\_\_

## DIAMANTE

Nombre: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

Correo Electrónico: \_\_\_\_\_



## Metas de Avance de Rango

Equipo Dual

Fecha: \_\_\_\_\_

Consultor VIP

Fecha: \_\_\_\_\_

Consultor Platino

Fecha: \_\_\_\_\_

Consultor Élite Platino

Fecha: \_\_\_\_\_

Consultor Zafiro

Fecha: \_\_\_\_\_

Consultor Rubí

Fecha: \_\_\_\_\_

Consultor Esmeralda

Fecha: \_\_\_\_\_

Consultor Diamante

Fecha: \_\_\_\_\_

## Otras Metas

\_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

*"Nada se logra sin una visión."*

- Bernie Chua

# 4 Pasos para el **Éxito**

## 1. Sea Producto del Producto

- Comparta su experiencia dentro de un rango de 48 horas
- Configure el Autoenvío adecuado
- Compre dos Cajas de Café (Black y Latte)

## 2. Organice una Lista de Contactos

- 50 Bebedores de café
- 50 Personas interesadas en oportunidades
- Aprenda y utilice las 4 preguntas
- Consiga clientes ahora con el Guión

## 3. Agende Cuatro OG Mixers (OGMs)

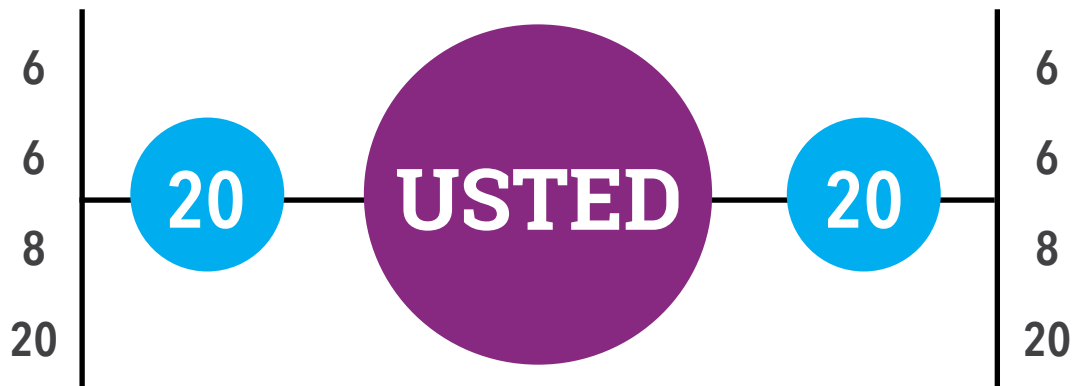
- En su hogar u oficina

## 4. Conéctese a un Sistema de Éxito Probado

- Compromiso de 18 meses al sistema probado
- OGMs semanales regulares
- Eventos de Negocios y Liderazgo
- Llamadas de capacitación y oportunidad



# El Plan 20-20



Cada rama puede tener:

6 - 8	6 - 8	6 - 8	1 - 2
<b>Inactivos</b>	<b>Incubados</b>	<b>Constructores de negocios</b>	<b>Super Stars con 6 a 8 Constructores</b>

## Vía rápida hacia Diamante

MES	1	2	3	4	5	6
Patrocinados Personalmente	$\frac{L}{3}   \frac{R}{3}$	$\frac{L}{6}   \frac{R}{6}$	$\frac{L}{9}   \frac{R}{9}$	$\frac{L}{12}   \frac{R}{12}$	$\frac{L}{16}   \frac{R}{16}$	$\frac{L}{20}   \frac{R}{20}$
L/R						
Contactos Involucrados	1-2	2-4	4-6	6-8	8-10	12-16

# Cómo Organizar un OG Mixer™

Un OG Mixer es una reunión de negocios privada en un ambiente cómodo y relajado que le permite compartir tanto la línea de productos ORGANO™ como la oportunidad de negocios con distribuidores potenciales. Recomendamos tomar acción inmediata al preparar su OG Mixer inicial, dentro de los primeros siete días del lanzamiento de su negocio ORGANO™. Esto le permitirá generar impulso personal y prepararse para el impulso grupal que surgirá a partir de los nuevos distribuidores que se unan a su organización.

El sistema OG recomienda preparar o apoyar cuatro OG Mixers por semana. La comunicación cercana con su patrocinador o Zafiro de línea ascendente o niveles superiores será fundamental para su éxito. Su patrocinador tiene un interés propio en que usted logre sus metas, por lo que recomendamos hacerle saber de todos sus OG Mixers para que pueda estar disponible y ofrecer el apoyo adecuado.

## LUGARES RECOMENDADOS PARA CELEBRAR SUS OGMs

Aquí hay una lista de los lugares en los que usted podrá celebrar un OG Mixer exitoso: Hogar, Apartamento, Clubhouse, Oficina, Restaurante, Hotel, Sala de reunión privada.

La mejor ubicación para un OG Mixer es en una sala de estar. El ambiente personal de su sala de estar le permitirá desarrollar relaciones sólidas con sus nuevos socios de negocios y clientes, asegurando que su OG Mixer sea un éxito.

## DÍAS Y HORARIOS RECOMENDADOS PARA OGMs

Días entre semana:	7pm
Sábados:	de 2 a 7pm
Domingos:	de 3 a 6pm

Nota importante: No programe OG Mixers durante el Mentorship Call la noche del domingo, que se celebra a las 8:00 p.m. CST.

Si está construyendo su negocio en un formato de medio tiempo y trabaja durante la semana, sea un "Guerrero de fin de semana" y prepare o apoye distintas OG Mixers durante los sábados. Si está en un mercado donde hay una reunión de negocios semanal, siempre es recomendable que usted apoye la reunión y no celebre un OG Mixer local en esas noches. Las reuniones de negocios





son una gran oportunidad para que usted pueda “reservar una reunión a partir de otra reunión” (BAM FAM) con invitados que asistieron a sus OG Mixers, para que puedan echar otro vistazo a ORGANO™ y conocer a otros distribuidores que puedan ayudarles en su proceso de toma de decisiones.

## A QUIÉN INVITAR

Aquí es donde entra en juego su lista de bebedores de café y clientes preferenciales del paso 2 de los “4 pasos”. Recomendamos invitar a 4 Checkers. Los Checkers son personas que:

1. Tienen iniciativa
2. Son influyentes
3. Se les puede enseñar, capacitar, entrenar
4. Tienen recursos financieros

La experiencia ha demostrado que las personas que caen dentro de los 4 Checkers anteriores resultan ser grandes clientes, socios comerciales, o fuentes de referencia. Invite a tantas personas como sea posible, teniendo en cuenta que las parejas cuentan como una sola persona. Cuando se trata de ponerse en contacto e invitar a la gente a su OG Mixer, se ha demostrado que una llamada telefónica personal funciona mejor. Los correos electrónicos y mensajes de texto funcionan bien sólo como recordatorios. La gente responderá a la emoción que escuchan en su voz más que a la emoción que leen en un mensaje de texto o de correo electrónico.

Su objetivo es lograr que asistan 5 candidatos calificados. Un candidato calificado es alguien que sea un 4 Checker y tenga el potencial para convertirse en uno de los líderes de su organización. Al identificar y desarrollar candidatos calificados, será capaz de hacer crecer su negocio de manera mucho más eficiente y eficaz.

## EXPECTATIVAS REALISTAS

Para una lista de 50 personas, aquí hay una estimación de lo que puede esperar:

- De 30 a 35 que contesten el teléfono
- De 15 a 20 que confirmen
- De 7 a 10 que se presenten
- Espere que todos compren el producto

# OG Mixer™

## Sugerencias

- ¡La ENERGÍA es fundamental! Ponga algo de música alegre para crear y mantener una atmósfera inspiradora.
- Está bien si los clientes tienen que alzar la voz un poco sobre la música para escucharse uno al otro; esto aumenta su energía.
- Mantenga la habitación con una temperatura fresca. Mientras más fresco esté, querrán más bebidas calientes.
- Usted Necesitará:
  - Café, té, tazas, mezcladores, crema, azúcar y agua caliente (los pasteles son opcionales).
  - TV, reproductor de DVD u ordenador portátil y un proyector.
  - DVD de Gold Standard y DVD de Presentación de OG.
  - Lápiz y papel para que los clientes tomen notas.
  - Hojas para registrar la llegada de los huéspedes y Distribuidores que asistan. Esto documenta el negocio que ha llevado a cabo.
  - Copias de colores (frente y parte trasera) de la Solicitud de ORGANO™. Puede encontrarlas bajo "Documentos de la empresa" en su Back office.

### Nota:

Asegúrese de revisar e imprimir el Formulario de Solicitud de Distribuidor Independiente. También se pueden encontrar otros documentos relevantes de la empresa (ej. Acuerdo de Distribuidor independiente, Políticas y Procedimientos, etc.) en la Oficina Virtual instead, en "Documentos de la empresa".

En el sitio oficial de Herramientas de Negocio hay artículos disponibles tales como DVDs y materiales impresos. Visítenos en [ogstore.organogold.com](http://ogstore.organogold.com)







# Cronología OG Mixer™

**7:00 - 7:30 DEGUSTACIÓN DE CAFÉ:** A medida que lleguen los invitados pregúnteles cómo beben su café; negro o con crema y azúcar. Ofrézcales la bebida adecuada y acompáñelos a sus asientos.

**7:30 - 7:35 PRESENTACIÓN:** Apague la música. En 2 minutos o menos comparta con todos por qué está entusiasmado con ORGANO™.

## **DIRÍJASE A LA HABITACIÓN Y DIGA:**

“¡Bienvenidos a todos! Estamos muy contentos de tenerlos a todos aquí. Mi nombre es [su nombre] y seré su anfitrión para esta noche. Antes de empezar, quiero asegurarme de tener un gran evento para todos los presentes. Por favor, coloquen todos los teléfonos móviles y dispositivos electrónicos en silencio, para que no tengamos ningún tipo de interrupciones. Les recomendamos que tengan lápiz y papel a mano para tomar notas; vamos a responder a todas las preguntas de forma individual una vez que haya concluido la presentación. Voy a mostrar rápidamente lo que hacemos y a compartir algunos testimonios”

Si tiene a alguien que hará la presentación usted le cederá la palabra. Esté relajado y sea usted mismo. Tenga en cuenta que siempre sabe más sobre el negocio que sus clientes, por lo que está bien si comete errores u olvida algunas palabras; ellos no lo notarán. A medida que prepare más OGMs, mejorará en lo que hace ¡Su emoción será lo que los mueva!

**7:35 - 8:10 PRESENTACIÓN:** Encienda el reproductor de DVD e introduzca el DVD de Gold Standard. Presione reproducir y comparta la Reseña de negocios, Plan de compensación y testimonios de Diamantes. Si está utilizando el DVD de presentación de OG, sólo tiene que seguir y leer lo que está en las diapositivas.

**8:10 - 8:15 CIERRE:** Si tiene a varios Distribuidores de ORGANO™ en la audiencia, haga que 5 o menos vayan al frente de la sala y se tomen 30 segundos o menos para compartir su nombre, historia, y por qué comenzaron. El objetivo es mostrar la diversidad y conectar con los clientes al hacer referencia a diversas profesiones que conozcan.

**8:15 - 8:20 INSCRIPCIÓN:** Haga saber a los clientes que tendrá un período de inscripción de 5 minutos para que llenen las solicitudes y reciban respuestas a sus preguntas.

Usted tendrá que separar a los “clientes” de los “Distribuidores potenciales”. Para los Clientes, presénteles el programa de clientes preferenciales. Para los distribuidores potenciales, haga otra presentación sobre el proceso de Capacitación de 4 Pasos.

**Nota importante:** Se debe hablar con cada persona de manera individual. Haga que la música suene justo lo suficiente como para que los invitados no puedan escuchar lo que le dice en privado a los demás. Esto es importante para aislar las distracciones, de manera que usted pueda identificar a los individuos que están listos para empezar.

**8:20 - 8:30 CAPACITACIÓN DE 4 PASOS:** Apague la música, y pida un aplauso para los que comienzan. Fije el tono, dejando saber a todos que su éxito será muy dependiente de su voluntad de seguir los 4 pasos exactamente como son.

¡Una vez finalizado, reserve los 4 OGMs para sus nuevos socios comerciales y duplique hasta Diamante y más allá!

Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---



# Guión de Ventas de Café

¡Aquí es donde entra en juego su lista de 50 bebedores de café! El guión de ventas de café es una manera sencilla y efectiva de obtener nuevos clientes y referencias. Le recomendamos que siga el guión, lo mantenga super simple, y lo más importante: ¡que se divierta! Usted tiene un objetivo: vender café. Su experiencia con el producto es lo que lo llevará a proporcionarles más información sobre Ganoderma y la oportunidad de ingresos. Hasta entonces, sólo tiene que utilizar el guión para vender el producto.

"Hola, Nombre ." Charla casual durante unos segundos, y luego vaya al punto de la llamada (vender CAFÉ).

"NECESITO TU AYUDA, Nombre ,

" Nombre , acabo de empezar mi propio negocio de café, y lo lanzamos con tres sabores de café - Black, Latte y Mocha.

¿Puedes comprarme una o dos cajas UNA SOLA VEZ?

Si te gusta el café, puedo mostrarte cómo conseguirlo al por mayor a través del programa de Clientes Preferenciales si no te gusta, nunca te volveré a pedir que me compres.

"¿Puedo contar con tu apoyo para comprarme una o dos cajas?"

Nota: Sabemos que su lista de bebedores de café estará formada por personas que no viven en su ciudad o estado. En ese caso, usted puede enviarlos a su sitio web ORGANO™ personalizado para hacer un pedido o puede reunir su información para hacer el pedido por ellos. Otras opciones en esos casos incluyen transferencias bancarias y depósitos bancarios, o puede configurar una cuenta de transferencia de pago de terceros.







# Taste the GOLD

*“Cuando es obvio que los objetivos no se pueden alcanzar, no ajuste los objetivos, ajuste los pasos de acción.”*

- Confucius

## ACCIÓN A TOMAR ESTE MES:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_

	DOMINGO	LUNES	MARTES
QP			
SU			
QV			
CV			
GV			
OGM			



**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



- QP = Candidatos Calificados
- SU = Inscripciones
- QV = Volumen de Calificación
- CV = Volumen Comisionable
- GV = Volumen de Grupo
- OGM = OG Mixer

Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

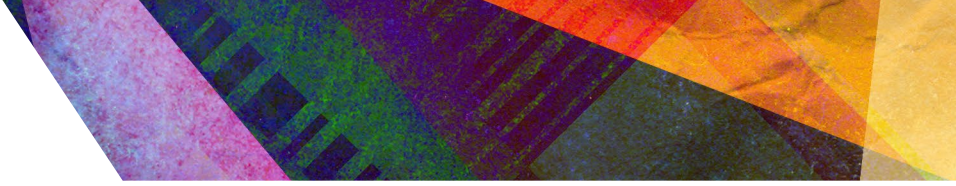
MIÉRCOLES

JUEVES

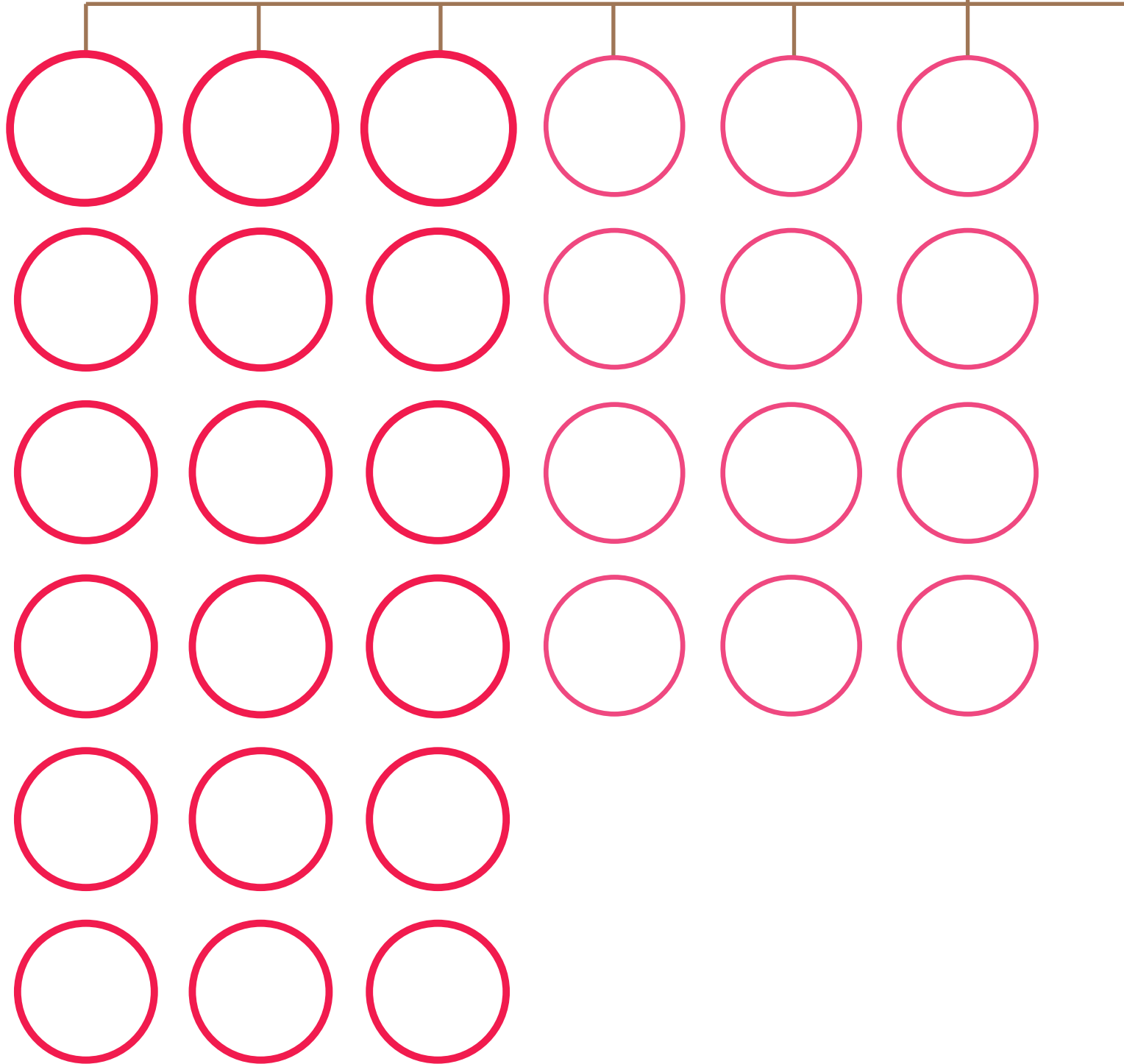
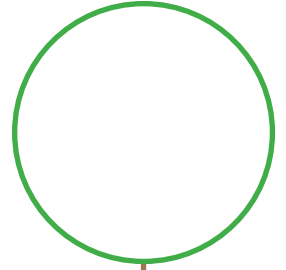
VIERNES

SÁBADO



Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.









ORGANO™





DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_

	DOMINGO	LUNES	MARTES



**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



- QP = Candidatos Calificados
- SU = Inscripciones
- QV = Volumen de Calificación
- CV = Volumen Comisionable
- GV = Volumen de Grupo
- OGM = OG Mixer

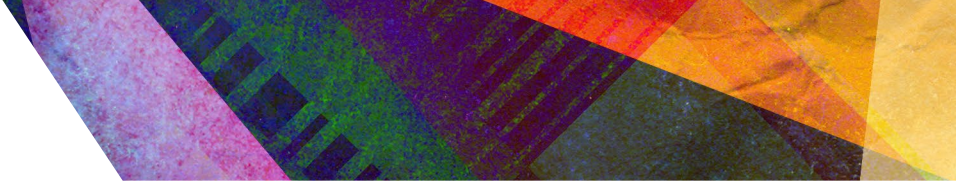
Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

MIÉRCOLES

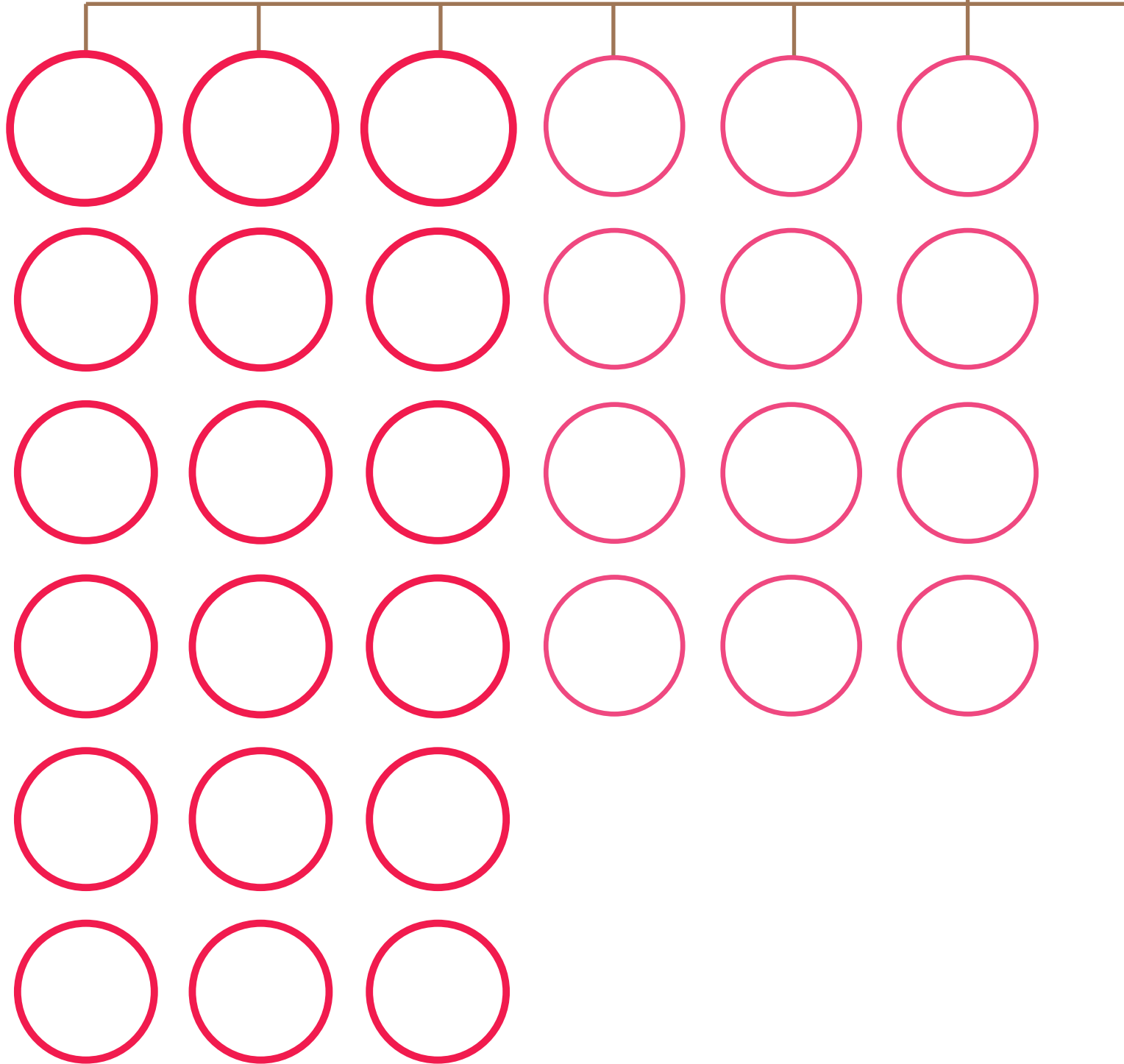
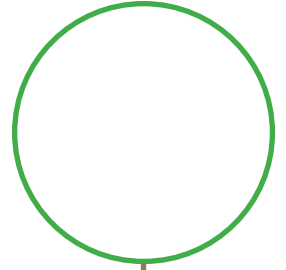
JUEVES

VIERNES

SÁBADO

Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.









ORGANO™





DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_

	DOMINGO	LUNES	MARTES



**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



- QP = Candidatos Calificados
- SU = Inscripciones
- QV = Volumen de Calificación
- CV = Volumen Comisionable
- GV = Volumen de Grupo
- OGM = OG Mixer

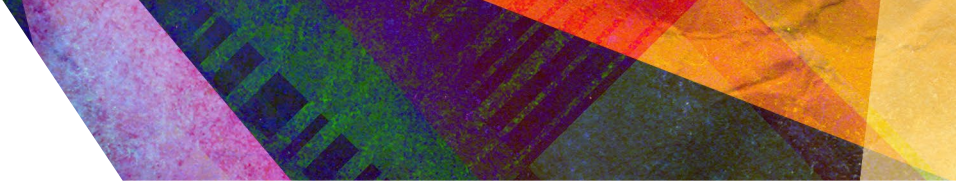
Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

MIÉRCOLES

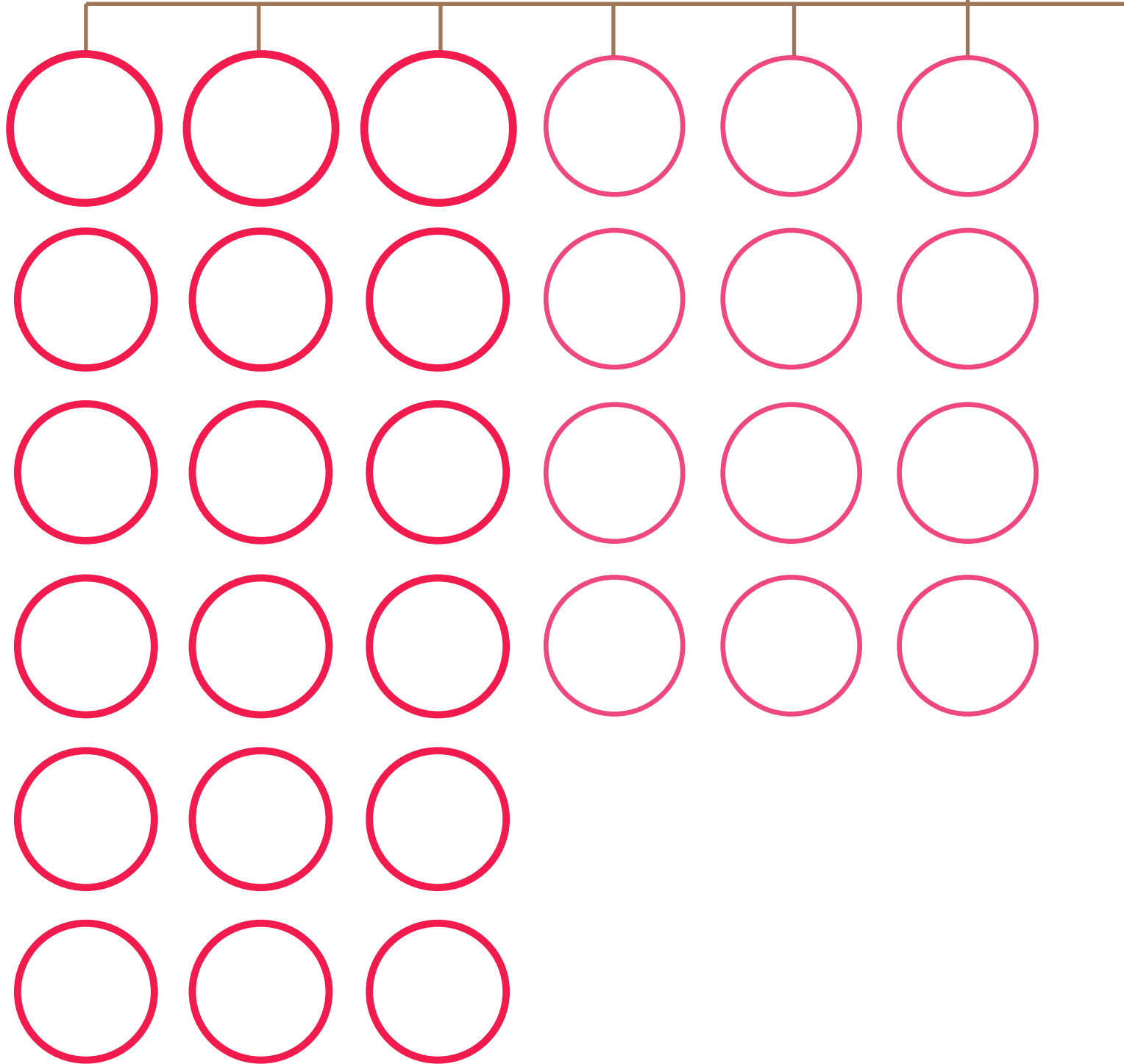
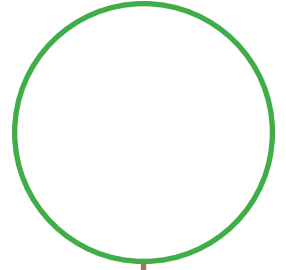
JUEVES

VIERNES

SÁBADO

Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.







Escriba el GV del mes anterior debajo del círculo y la meta GV del mes en curso por encima.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards to the centers of six empty circles arranged in a row. Below the first two circles of this row, there are two more empty circles, one below each of the first two circles.

Notas:

A series of ten horizontal lines provided for writing notes.



ORGANO™

# Taste the GOLD

*“Cada día tiene 1440 minutos . Eso significa que tenemos 1.440 oportunidades diarias para tener un impacto positivo en algo o en alguien.”*

*- Les Brown*

## ACCIÓN A TOMAR ESTE MES:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_

	DOMINGO	LUNES	MARTES



**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



- QP = Candidatos Calificados
- SU = Inscripciones
- QV = Volumen de Calificación
- CV = Volumen Comisionable
- GV = Volumen de Grupo
- OGM = OG Mixer



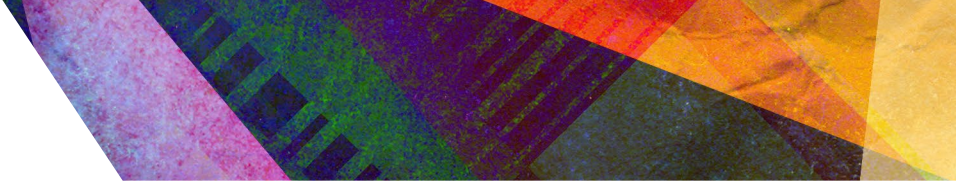
Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

MIÉRCOLES

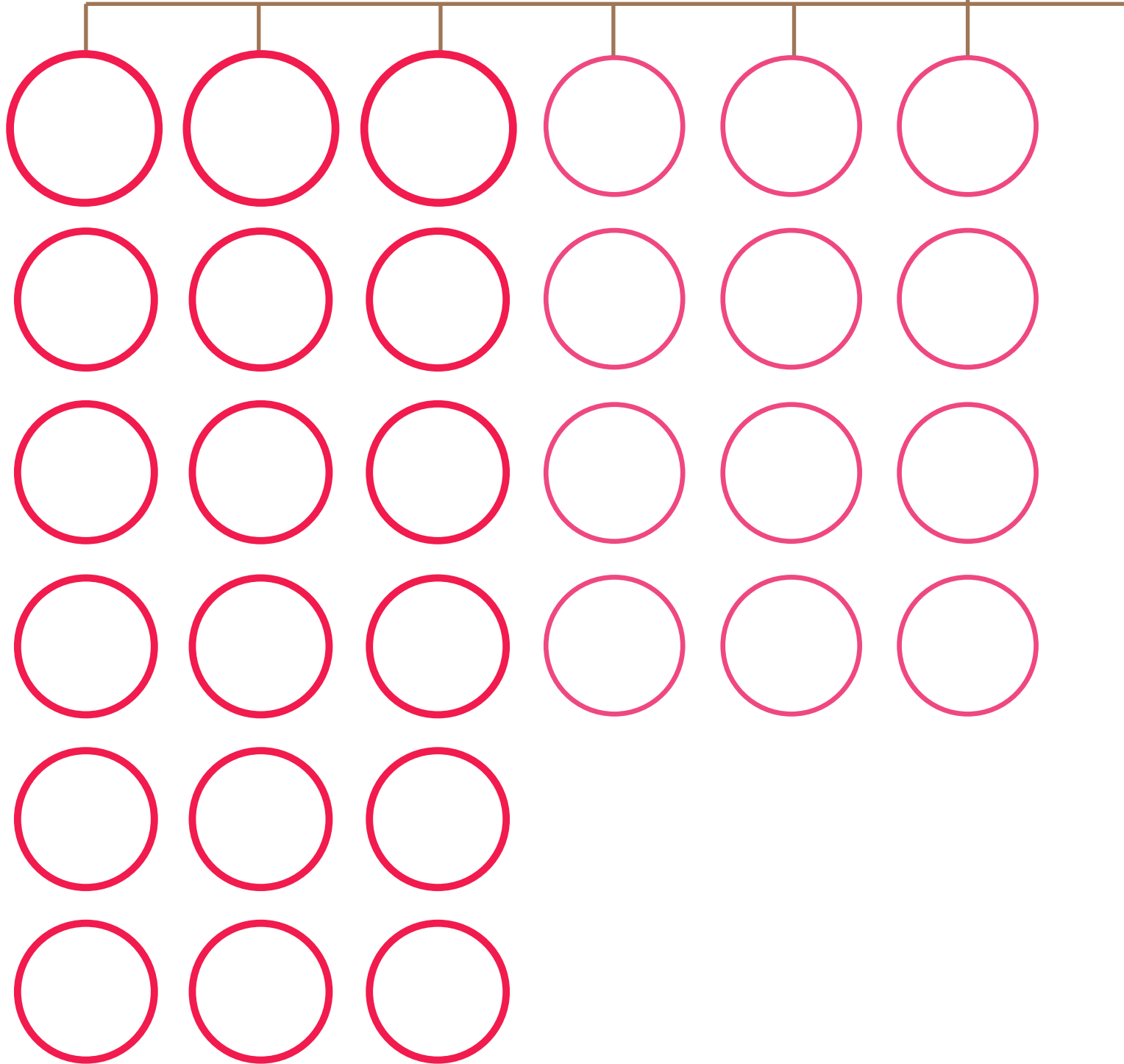
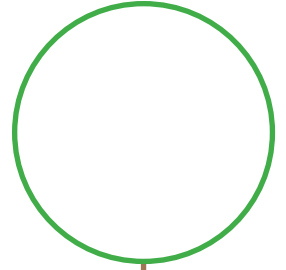
JUEVES

VIERNES

SÁBADO

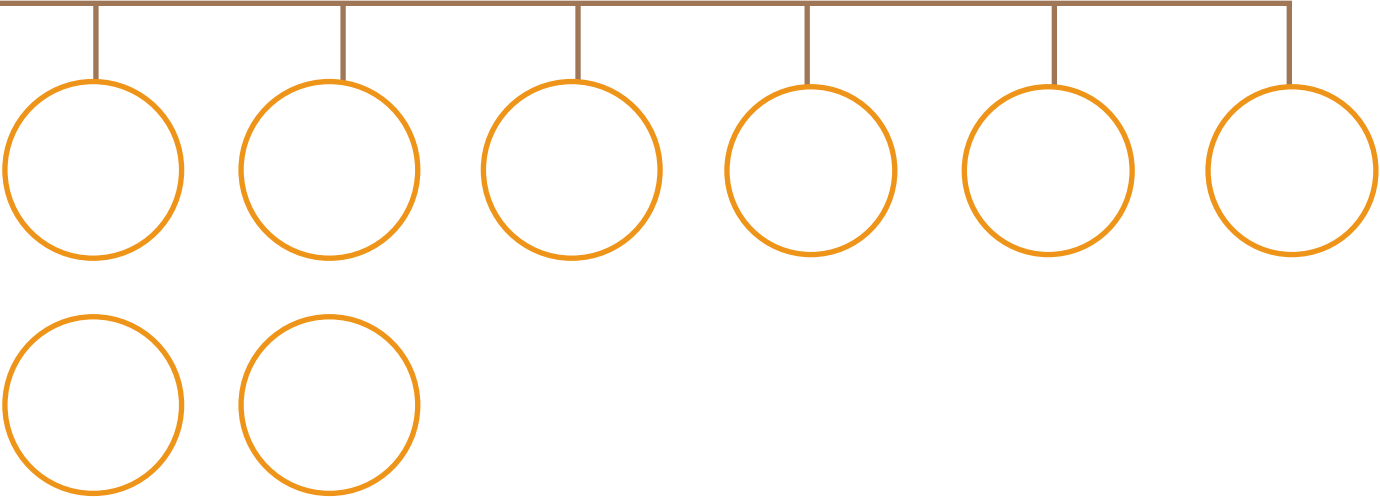



Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.





Escriba el GV del mes anterior debajo del círculo y la meta GV del mes en curso por encima.



Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





ORGANO™



# Taste the GOLD

*"Crea que usted puede y se encontrará a medio camino."*

*- Theodore Roosevelt*

### ACCIÓN A TOMAR ESTE MES:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_

	DOMINGO	LUNES	MARTES



**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



- QP = Candidatos Calificados
- SU = Inscripciones
- QV = Volumen de Calificación
- CV = Volumen Comisionable
- GV = Volumen de Grupo
- OGM = OG Mixer

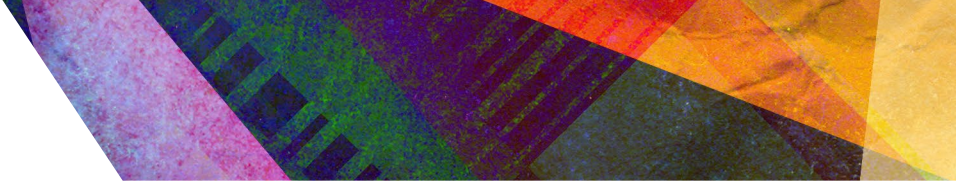
Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

MIÉRCOLES

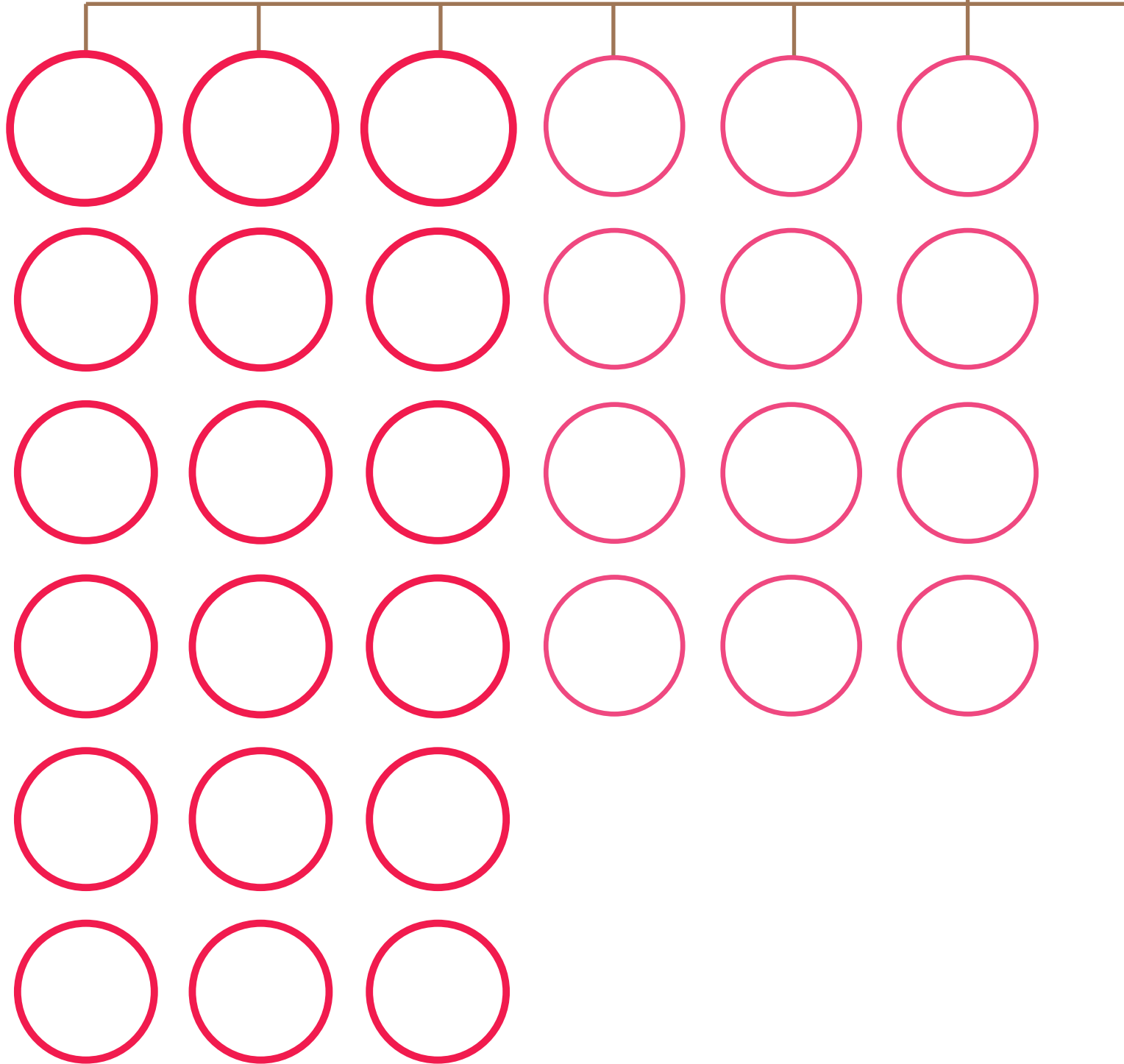
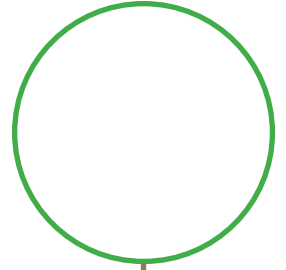
JUEVES

VIERNES

SÁBADO

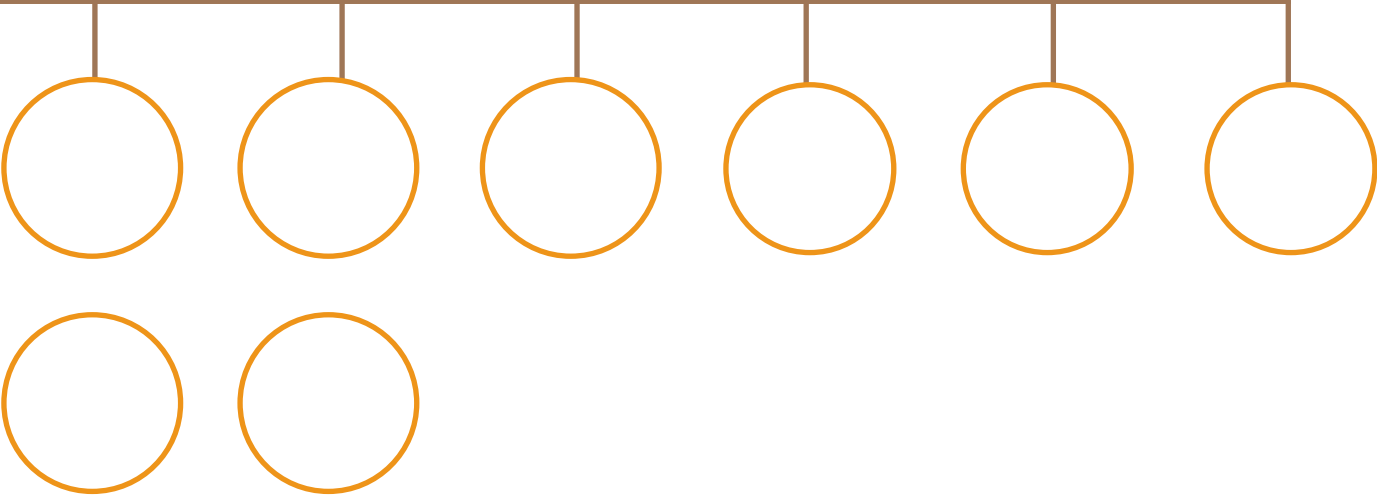
Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.







Escriba el GV del mes anterior debajo del círculo y la meta GV del mes en curso por encima.



Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



ORGANO™

# Taste the GOLD

*"Con el fin de lograr una acción positiva, debemos desarrollar una visión positiva."*

- Dalai Lama

## ACCIÓN A TOMAR ESTE MES:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_

	DOMINGO	LUNES	MARTES



**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



- QP = Candidatos Calificados
- SU = Inscripciones
- QV = Volumen de Calificación
- CV = Volumen Comisionable
- GV = Volumen de Grupo
- OGM = OG Mixer



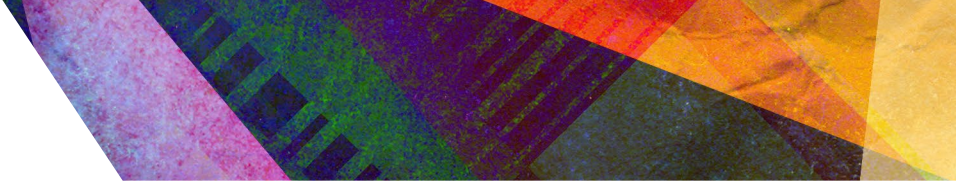
Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

MIÉRCOLES

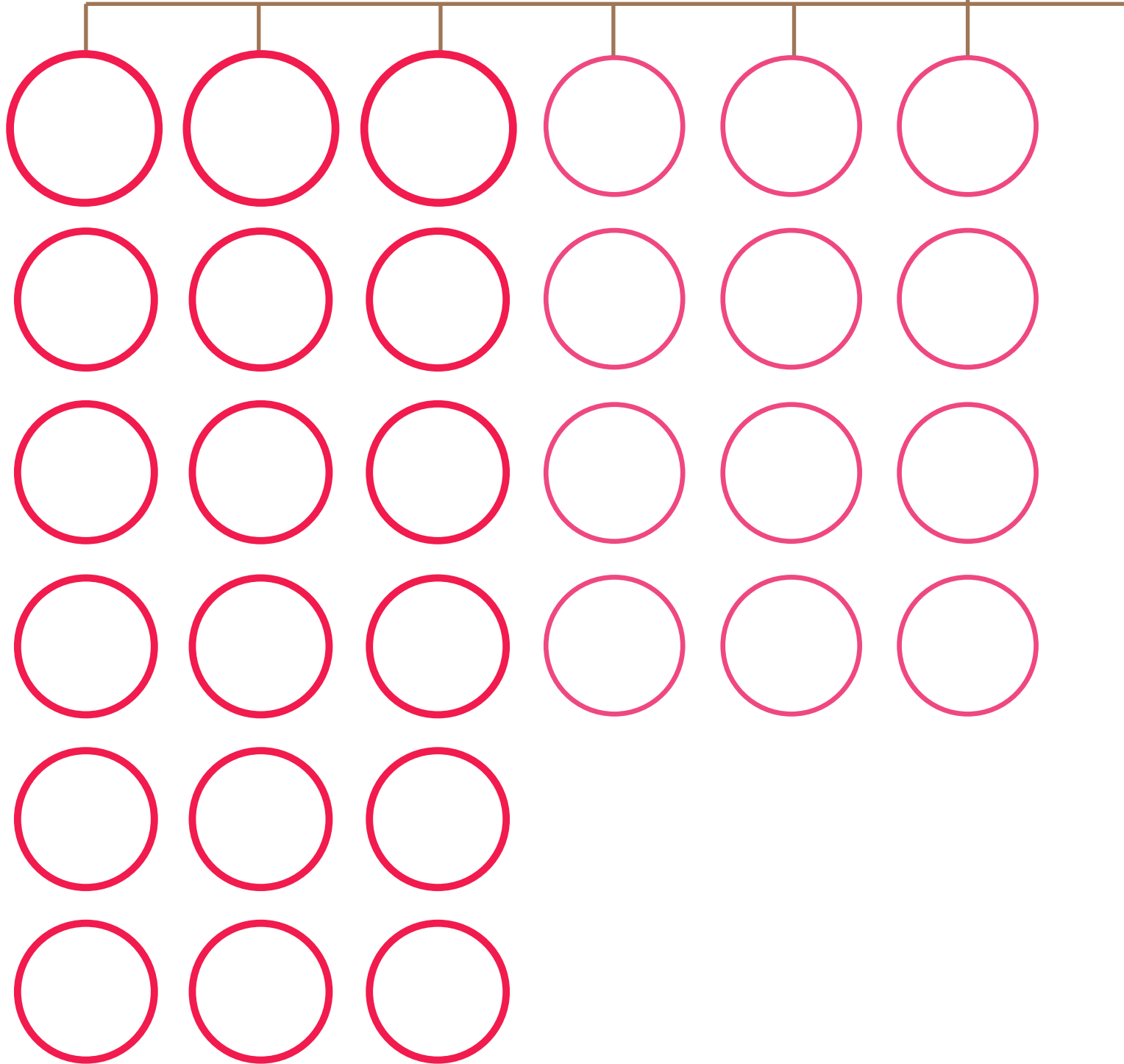
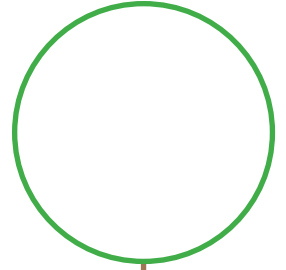
JUEVES

VIERNES

SÁBADO

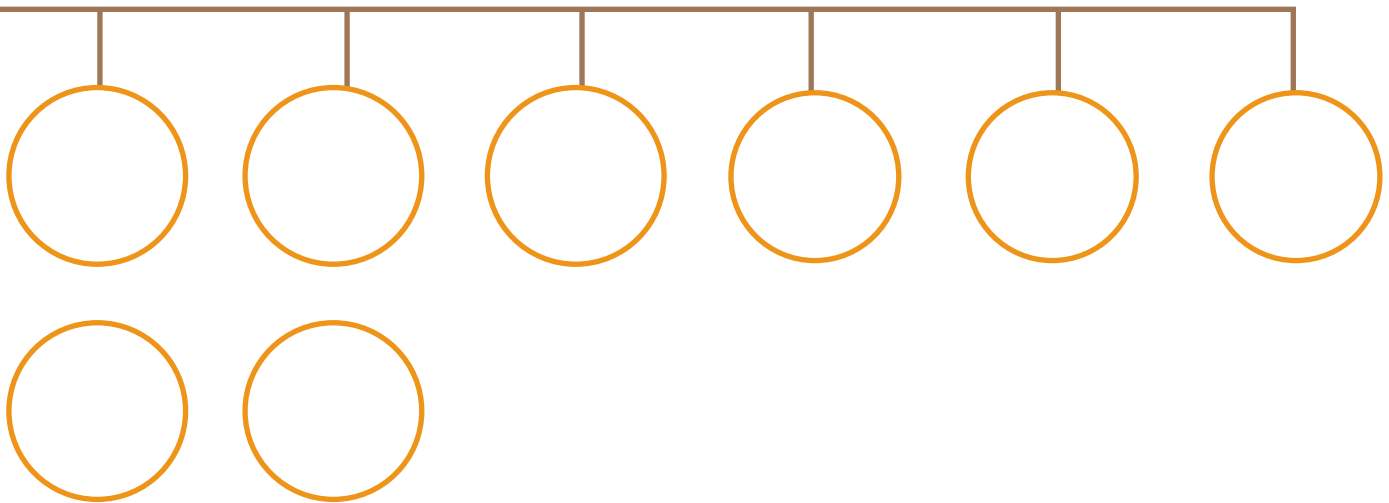



Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.





Escriba el GV del mes anterior debajo del círculo y la meta GV del mes en curso por encima.



Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





ORGANO™



# Taste the GOLD

*"La vida no se trata de encontrarte a ti mismo. La vida es sobre crearte a ti mismo."*

*- George Bernard Shaw*

## ACCIÓN A TOMAR ESTE MES:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_

	DOMINGO	LUNES	MARTES



**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



- QP = Candidatos Calificados
- SU = Inscripciones
- QV = Volumen de Calificación
- CV = Volumen Comisionable
- GV = Volumen de Grupo
- OGM = OG Mixer

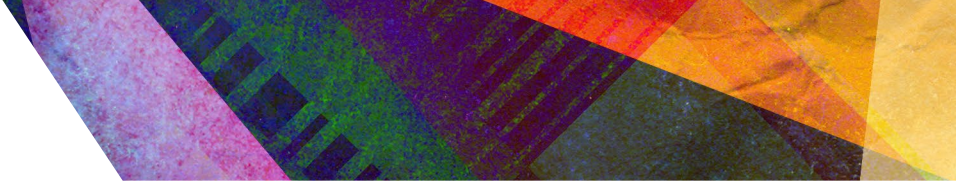
Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

MIÉRCOLES

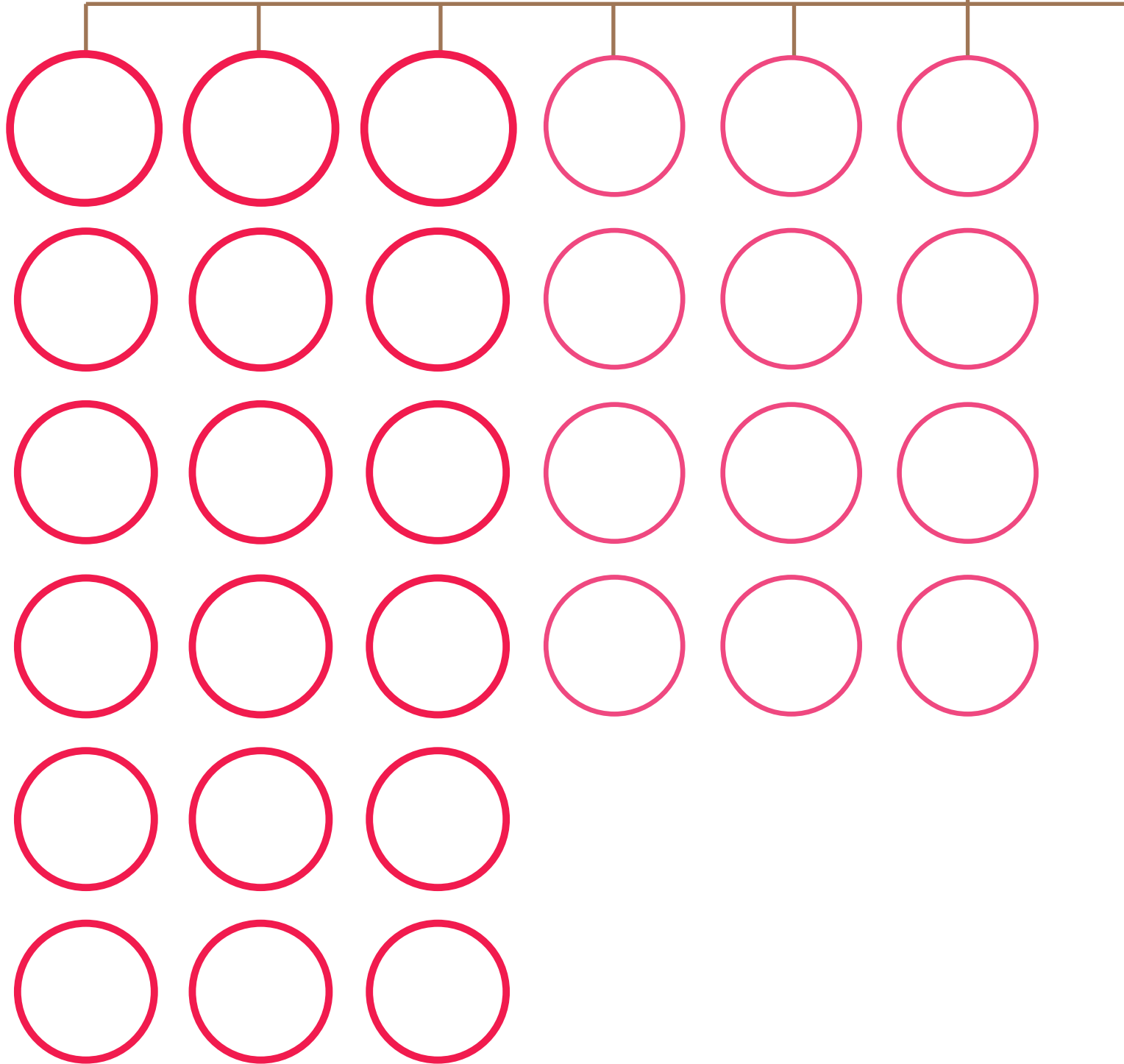
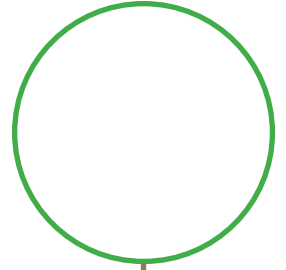
JUEVES

VIERNES

SÁBADO

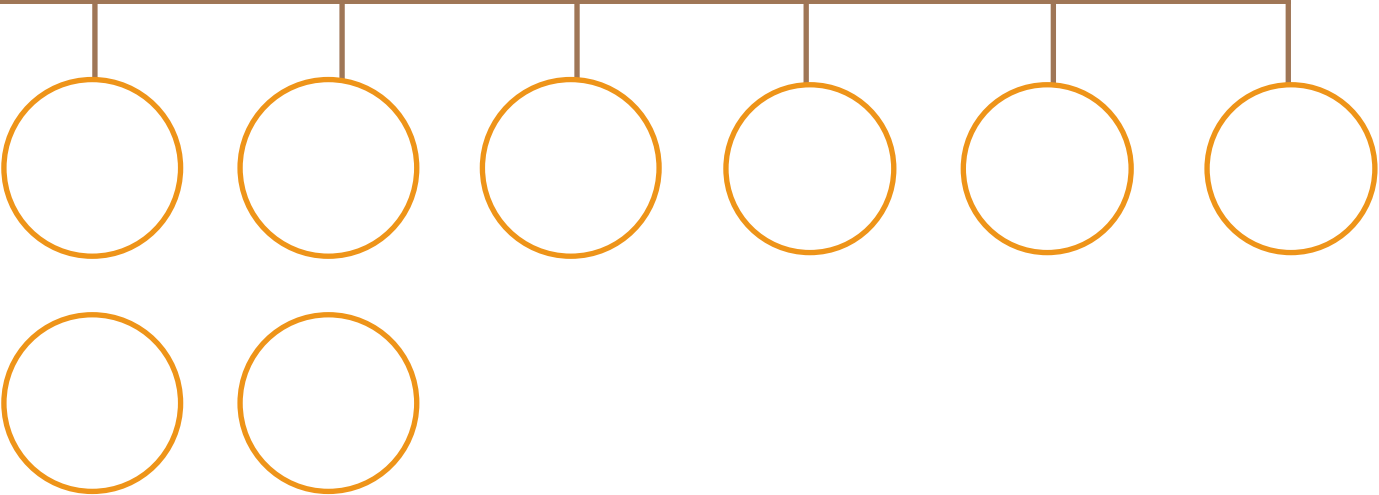



Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.





Escriba el GV del mes anterior debajo del círculo y la meta GV del mes en curso por encima.



Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



ORGANO™





DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_




**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



- QP = Candidatos Calificados
- SU = Inscripciones
- QV = Volumen de Calificación
- CV = Volumen Comisionable
- GV = Volumen de Grupo
- OGM = OG Mixer



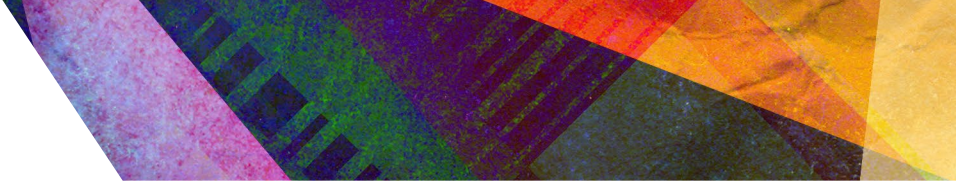
Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

MIÉRCOLES

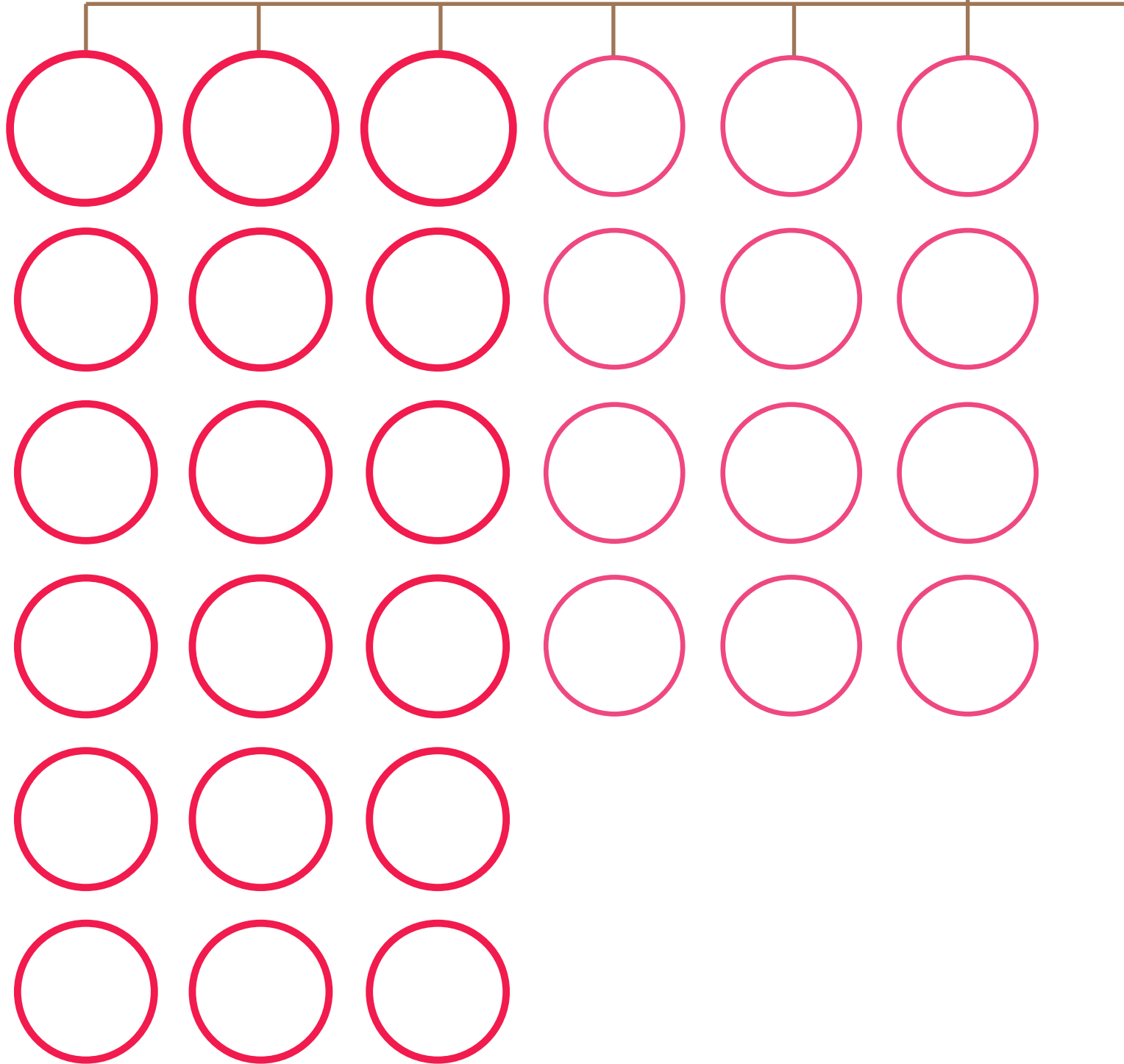
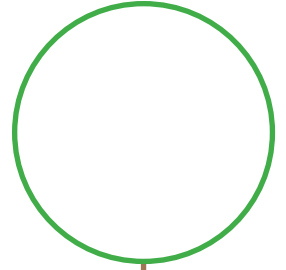
JUEVES

VIERNES

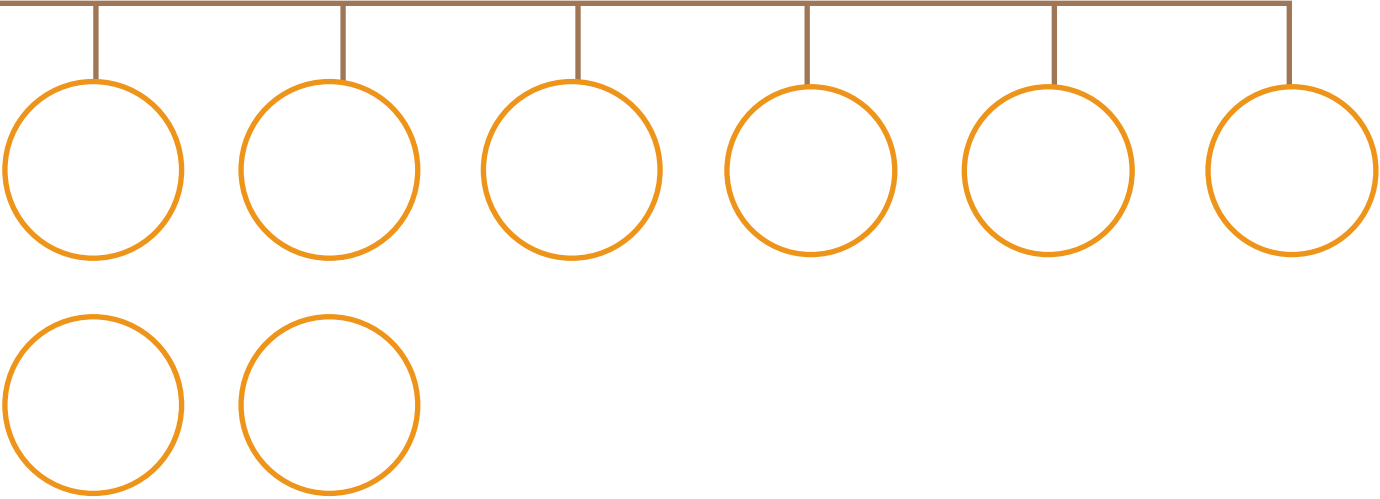
SÁBADO

Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.



Escriba el GV del mes anterior debajo del círculo y la meta GV del mes en curso por encima.



Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





ORGANO™



# Taste the GOLD

*“La medida de la vida de una persona es el efecto que tiene sobre los demás.”*

- Steve Nash

## ACCIÓN A TOMAR ESTE MES:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_

	DOMINGO	LUNES	MARTES
QP			
SU			
QV			
CV			
GV			
OGM			



**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



- QP = Candidatos Calificados
- SU = Inscripciones
- QV = Volumen de Calificación
- CV = Volumen Comisionable
- GV = Volumen de Grupo
- OGM = OG Mixer

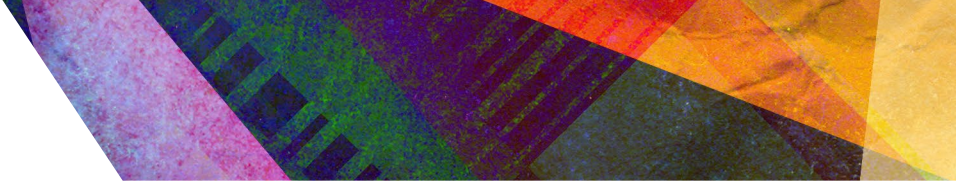
Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

MIÉRCOLES

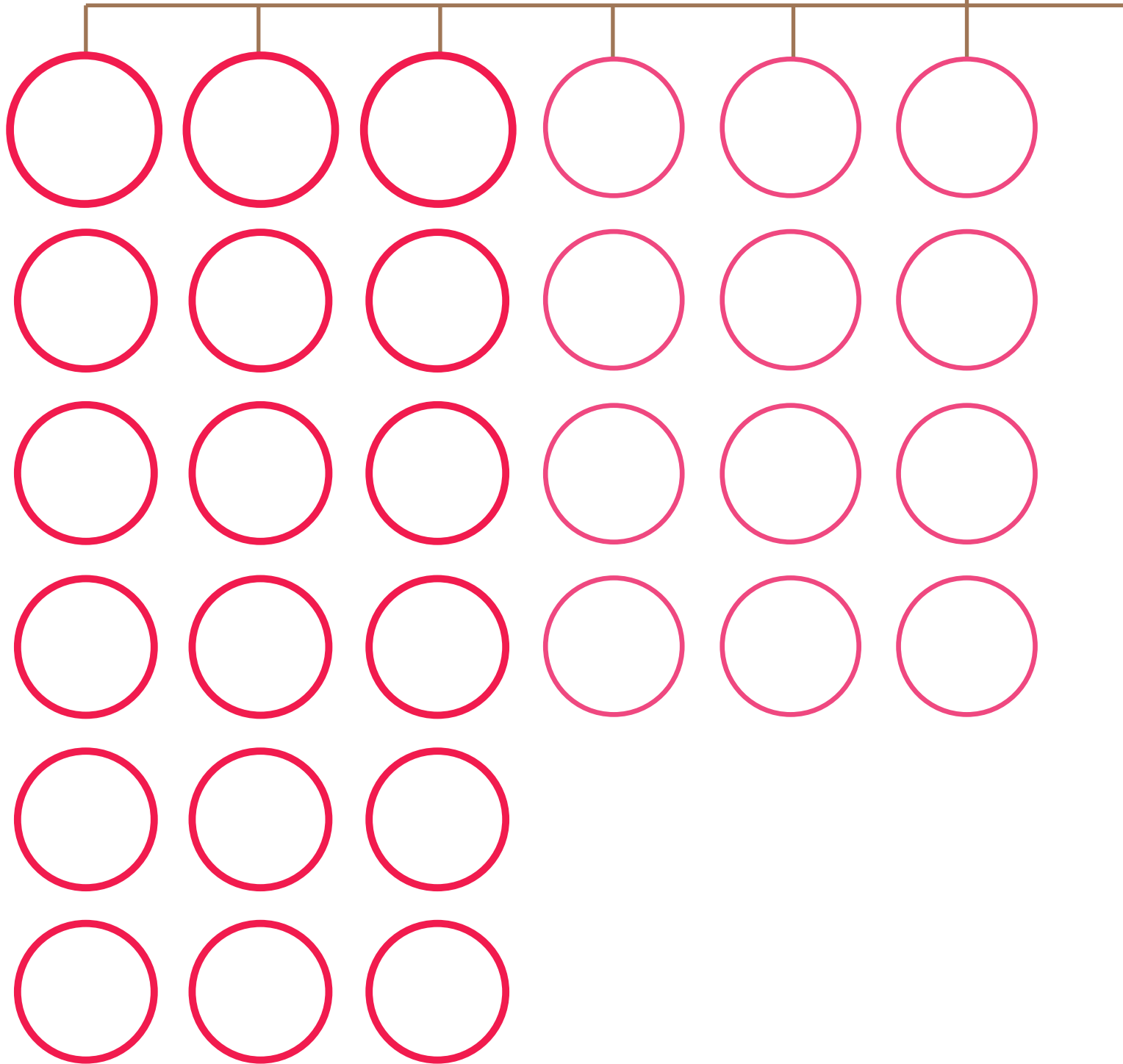
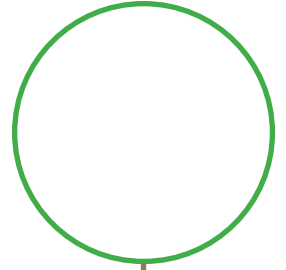
JUEVES

VIERNES

SÁBADO

Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.







Escriba el GV del mes anterior debajo del círculo y la meta GV del mes en curso por encima.

The diagram features a horizontal line with six vertical lines extending downwards to six circles. Below the first two circles are two more circles.

Notas:

A series of ten horizontal lines for taking notes.



ORGANO™

# Taste the GOLD

*“No trate de convertirse en una persona de éxito,  
trate de convertirse en una persona de valor.”*

*- Albert Einstein*

### ACCIÓN A TOMAR ESTE MES:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_

	DOMINGO	LUNES	MARTES



**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



- QP = Candidatos Calificados
- SU = Inscripciones
- QV = Volumen de Calificación
- CV = Volumen Comisionable
- GV = Volumen de Grupo
- OGM = OG Mixer



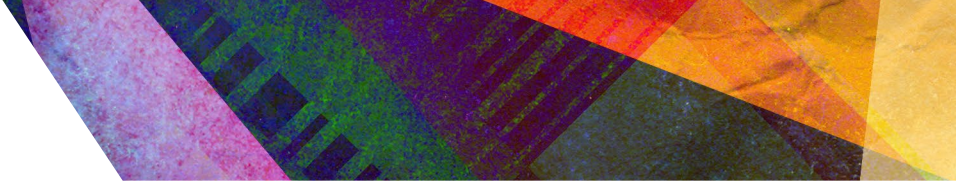
Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

MIÉRCOLES

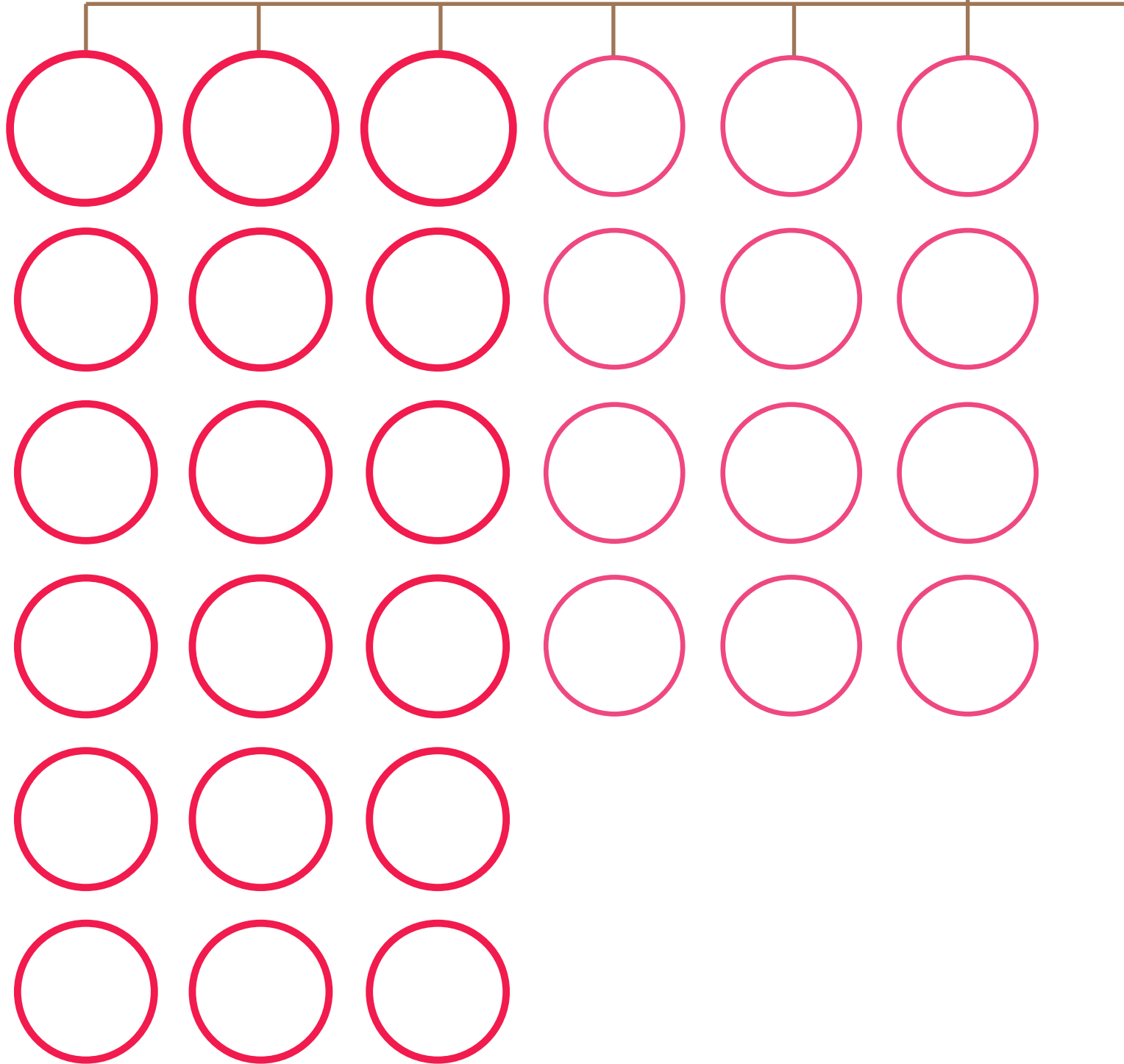
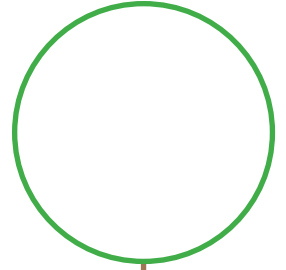
JUEVES

VIERNES

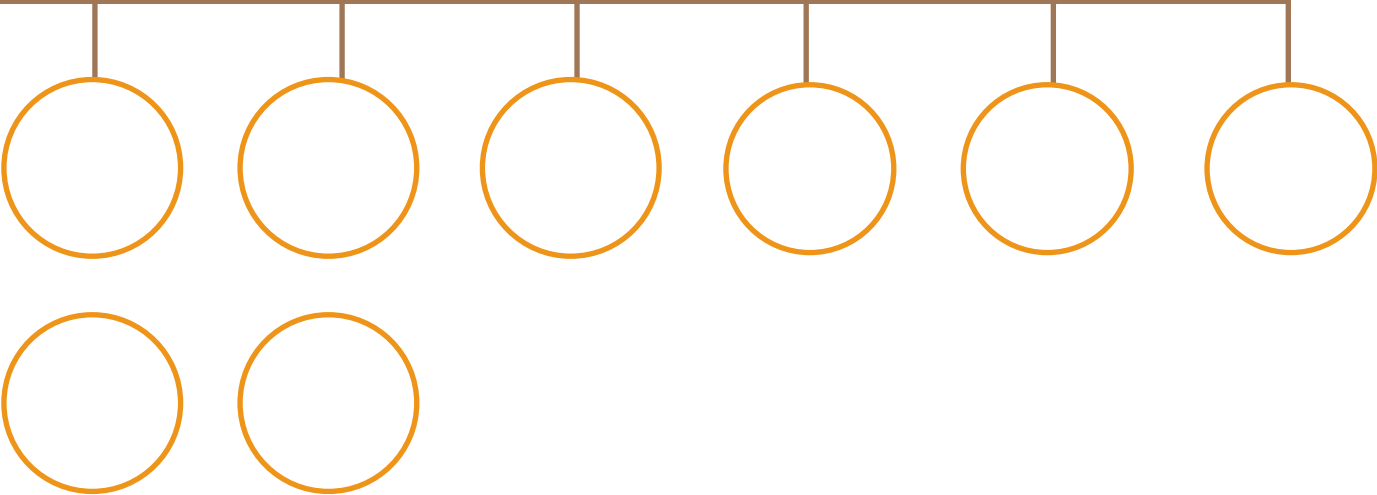
SÁBADO

Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.



Escriba el GV del mes anterior debajo del círculo y la meta GV del mes en curso por encima.



Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



ORGANO™



# Taste the GOLD

*"Para crear una nueva norma, tiene que estar dispuesto a tomar el desafío y realmente disfrutarlo."*

- Shigeru Miyamoto

## ACCIÓN A TOMAR ESTE MES:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_

	DOMINGO	LUNES	MARTES



**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



- QP = Candidatos Calificados
- SU = Inscripciones
- QV = Volumen de Calificación
- CV = Volumen Comisionable
- GV = Volumen de Grupo
- OGM = OG Mixer

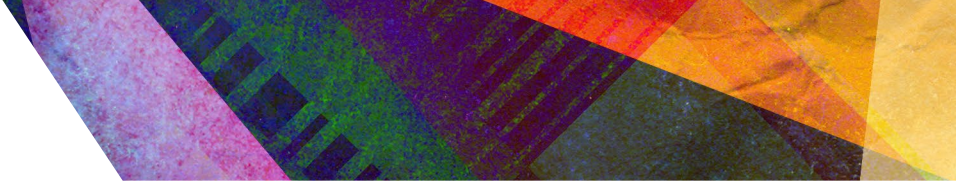
Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

MIÉRCOLES

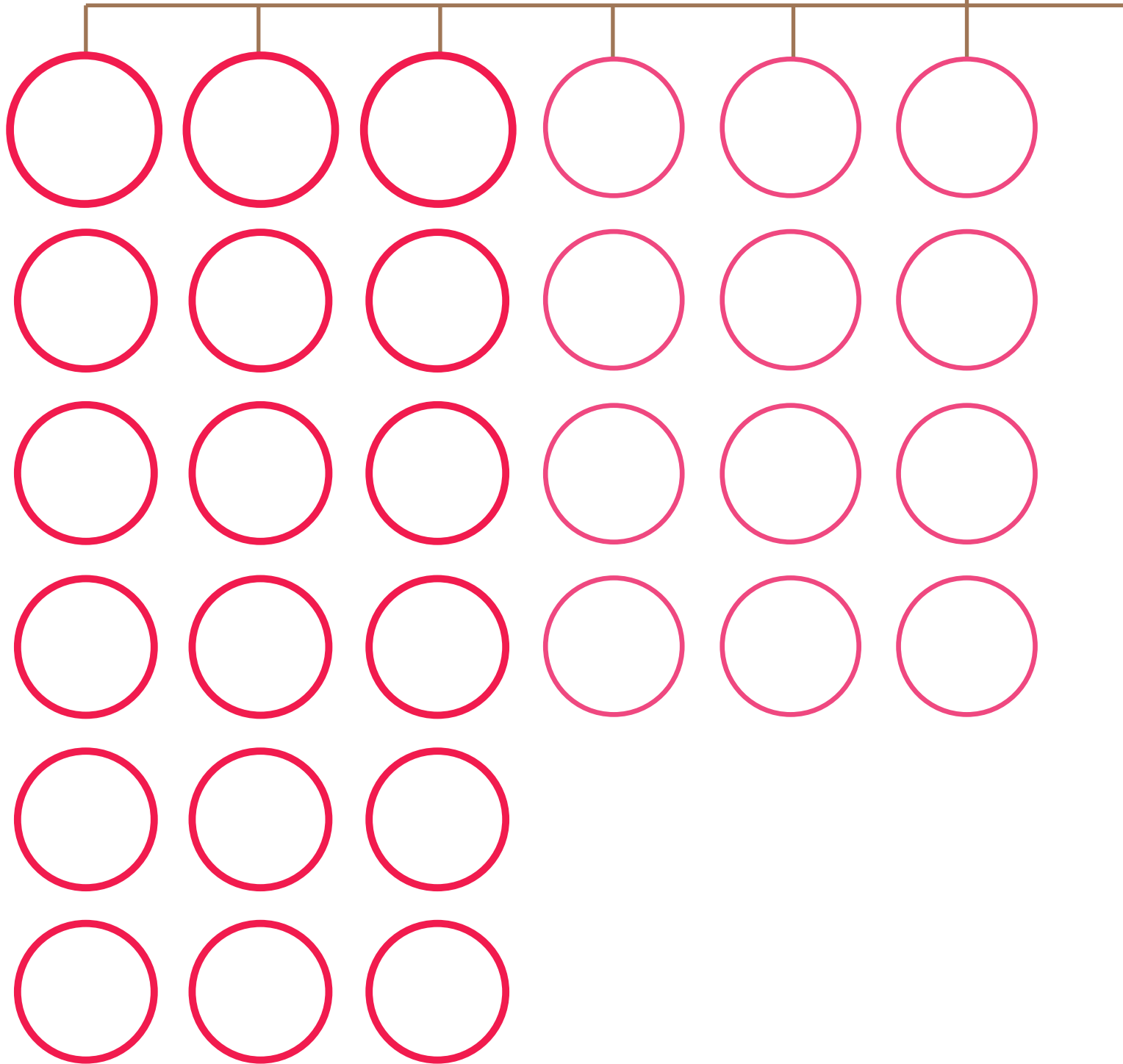
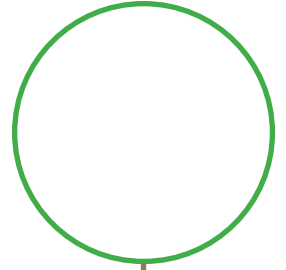
JUEVES

VIERNES

SÁBADO

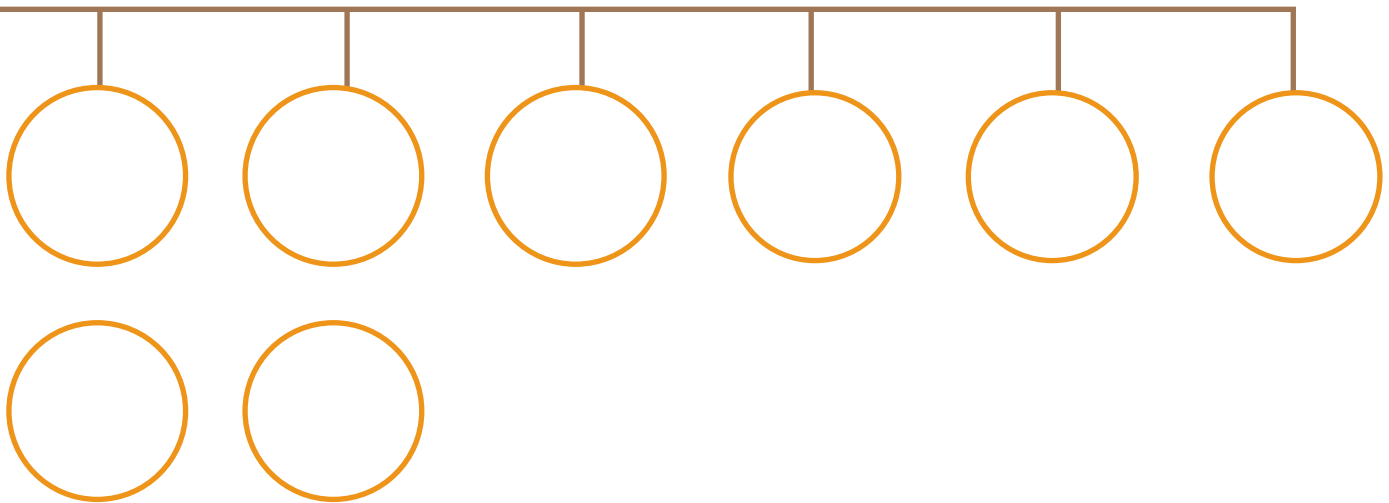
Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.







Escriba el GV del mes anterior debajo del círculo y la meta GV del mes en curso por encima.



Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





ORGANO™





DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_

	DOMINGO	LUNES	MARTES
QP			
SU			
QV			
CV			
GV			
OGM			



**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



- QP = Candidatos Calificados
- SU = Inscripciones
- QV = Volumen de Calificación
- CV = Volumen Comisionable
- GV = Volumen de Grupo
- OGM = OG Mixer



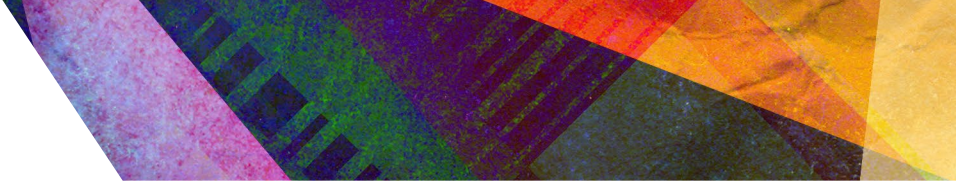
Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

MIÉRCOLES

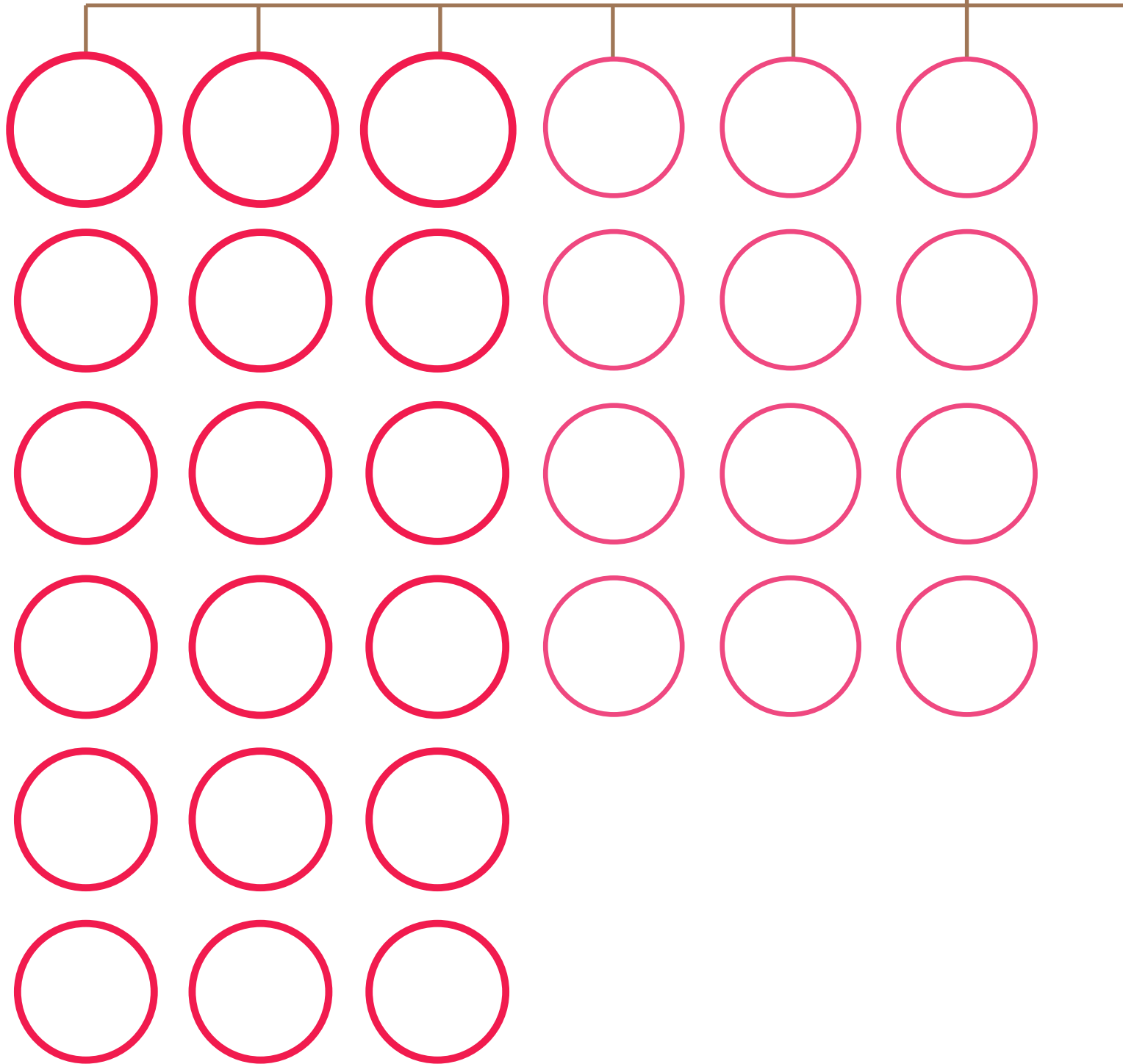
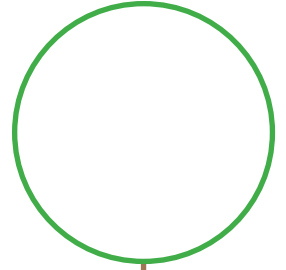
JUEVES

VIERNES

SÁBADO

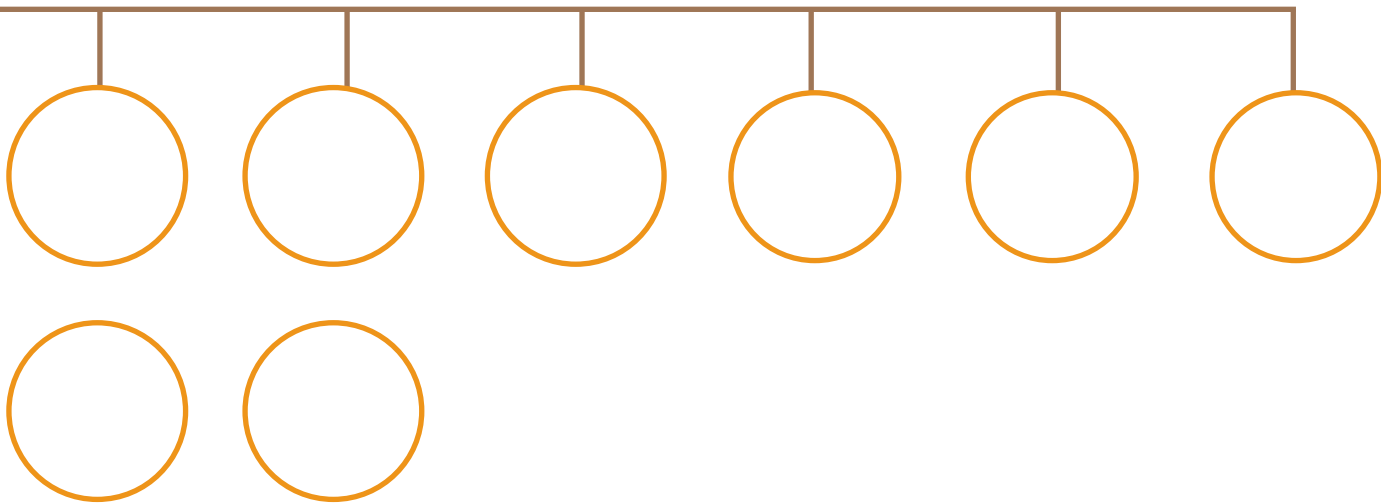



Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.





Escriba el GV del mes anterior debajo del círculo y la meta GV del mes en curso por encima.



Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





ORGANO™



# Taste the GOLD

*"Llegar a una meta es el punto de partida para otra."*

*- John Dewey*

## ACCIÓN A TOMAR ESTE MES:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_




**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



- QP = Candidatos Calificados
- SU = Inscripciones
- QV = Volumen de Calificación
- CV = Volumen Comisionable
- GV = Volumen de Grupo
- OGM = OG Mixer

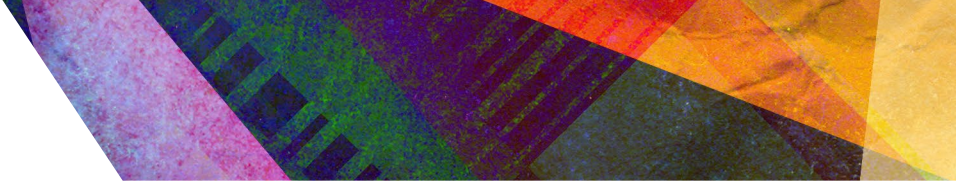
Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

MIÉRCOLES

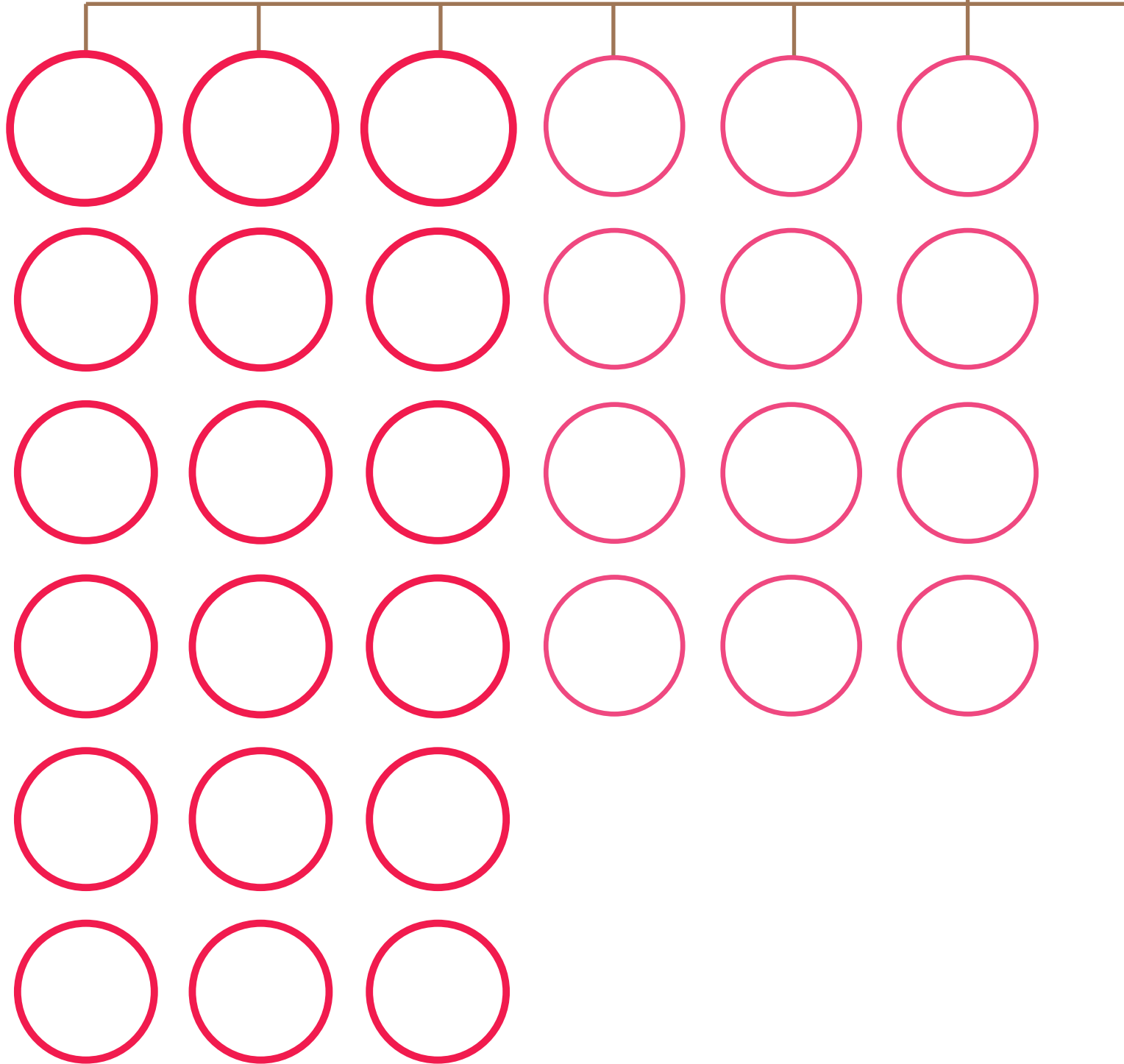
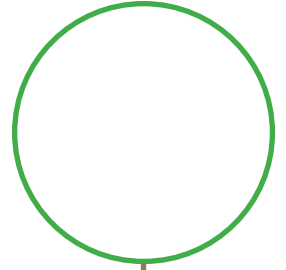
JUEVES

VIERNES

SÁBADO

Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.









ORGANO™





DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_

	DOMINGO	LUNES	MARTES
QP			
SU			
QV			
CV			
GV			
OGM			



**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



- QP = Candidatos Calificados
- SU = Inscripciones
- QV = Volumen de Calificación
- CV = Volumen Comisionable
- GV = Volumen de Grupo
- OGM = OG Mixer



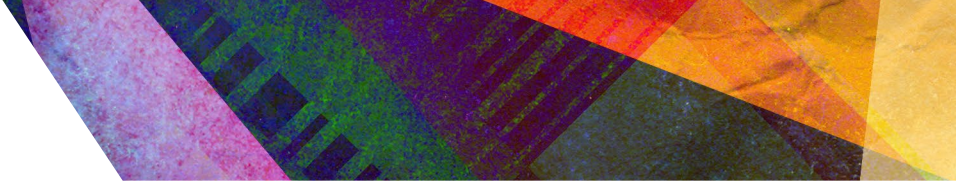
Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

MIÉRCOLES

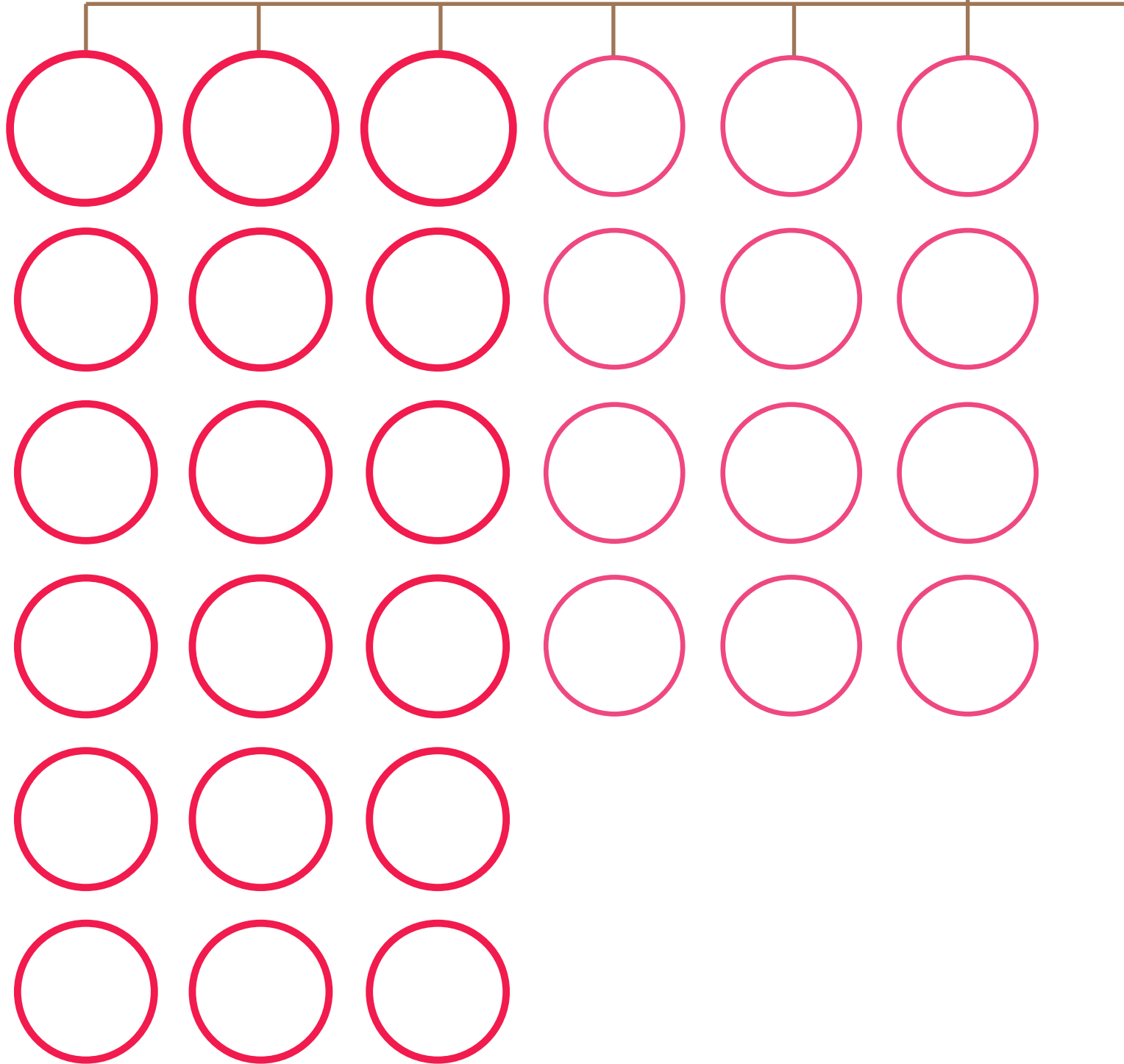
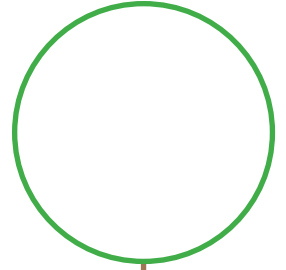
JUEVES

VIERNES

SÁBADO

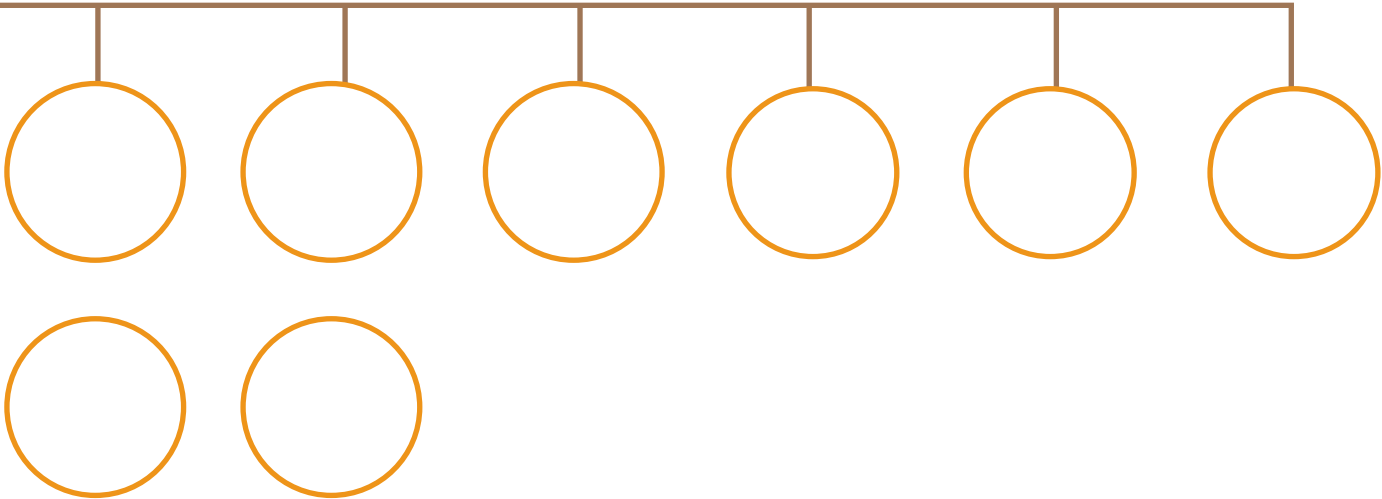



Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.





Escriba el GV del mes anterior debajo del círculo y la meta GV del mes en curso por encima.



Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





ORGANO™



# Taste the GOLD

*"Las grandes obras no se realizan por fuerza sino por perseverancia."*

*- Samuel Johnson*

## ACCIÓN A TOMAR ESTE MES:

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_

	DOMINGO	LUNES	MARTES
QP			
SU			
QV			
CV			
GV			
OGM			



**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_

Día \_\_\_\_\_

Hora \_\_\_\_\_

PIN \_\_\_\_\_



- QP = Candidatos Calificados
- SU = Inscripciones
- QV = Volumen de Calificación
- CV = Volumen Comisionable
- GV = Volumen de Grupo
- OGM = OG Mixer

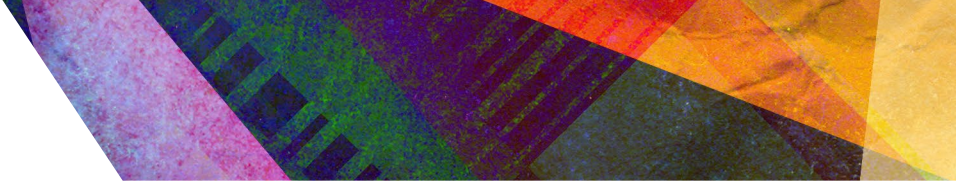
Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

MIÉRCOLES

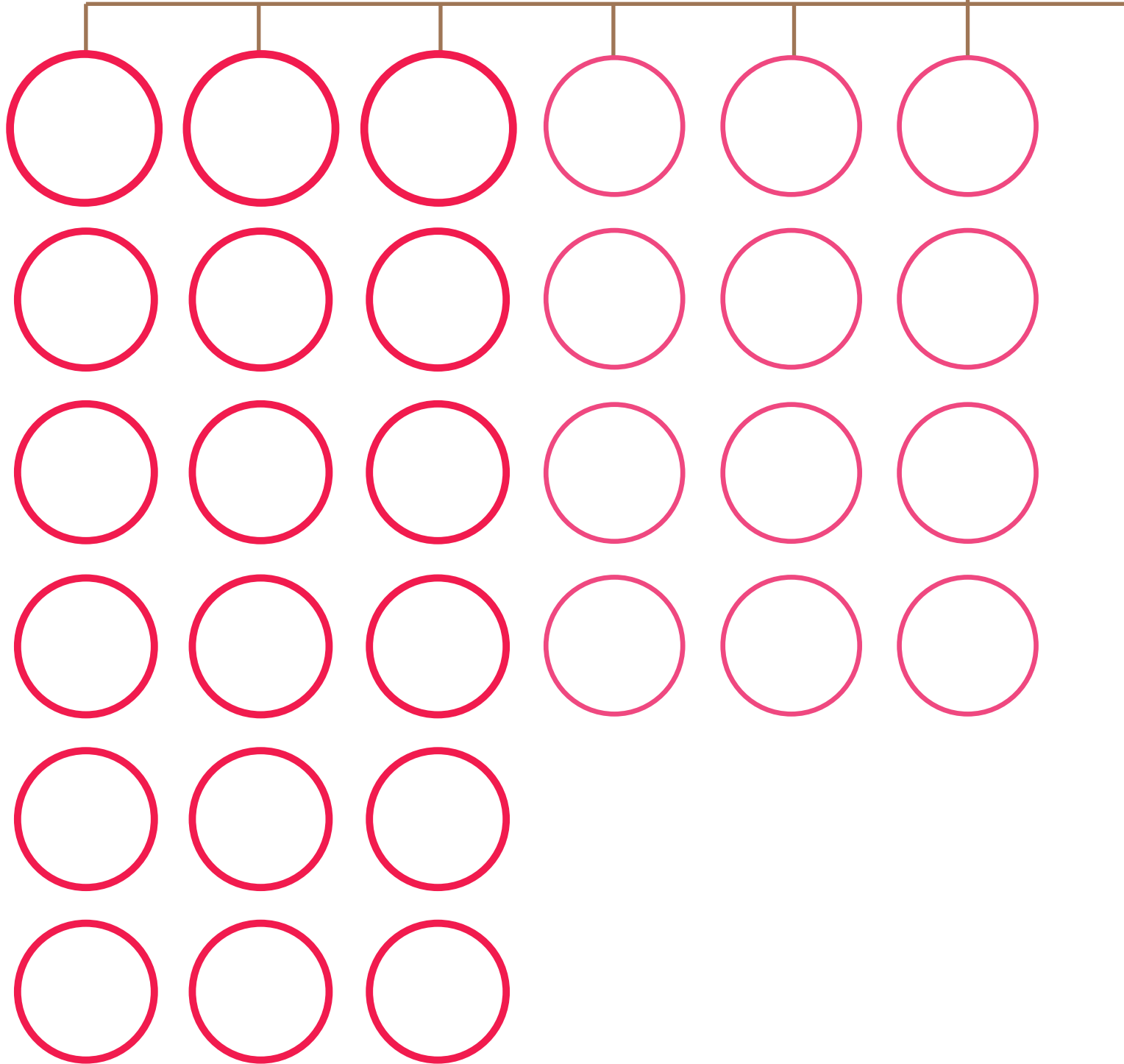
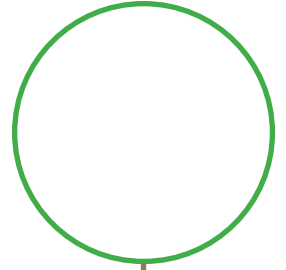
JUEVES

VIERNES

SÁBADO

Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.







Escriba el GV del mes anterior debajo del círculo y la meta GV del mes en curso por encima.

The diagram features a horizontal line with six vertical lines extending downwards from it, each ending in a circle. Below the first two circles are two more circles.

Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





ORGANO™

# Taste the GOLD

*“Los obstáculos son esas cosas aterradoras que de vez en cuando apartan los ojos de tu meta.”*  
- Henry Ford

## ACCIÓN A TOMAR ESTE MES:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



DOMINGO

LUNES

MARTES

QP ○○○○○

SU \_\_\_\_\_

QV \_\_\_\_\_

CV \_\_\_\_\_

GV \_\_\_\_\_

OGM \_\_\_\_\_

	DOMINGO	LUNES	MARTES
QP			
SU			
QV			
CV			
GV			
OGM			

**LLAMADA 1**

\_\_\_\_\_

Tel

\_\_\_\_\_

Día

\_\_\_\_\_

Hora

\_\_\_\_\_

PIN

\_\_\_\_\_

**LLAMADA 2**

\_\_\_\_\_

Tel

\_\_\_\_\_

Día

\_\_\_\_\_

Hora

\_\_\_\_\_

PIN

\_\_\_\_\_

**LLAMADA 3**

\_\_\_\_\_

Tel

\_\_\_\_\_

Día

\_\_\_\_\_

Hora

\_\_\_\_\_

PIN

\_\_\_\_\_

QP = Candidatos Calificados  
 SU = Inscripciones  
 QV = Volumen de Calificación  
 CV = Volumen Comisionable  
 GV = Volumen de Grupo  
 OGM = OG Mixer



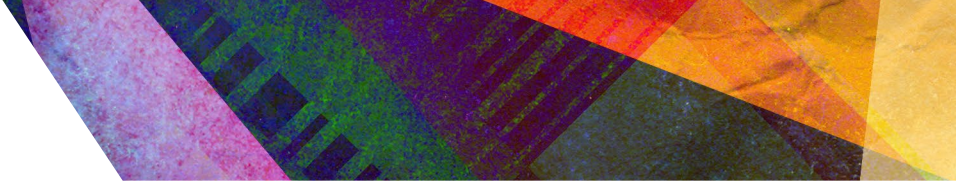
Meta de Ingreso  
Meta de Logro de Rango

MIÉRCOLES

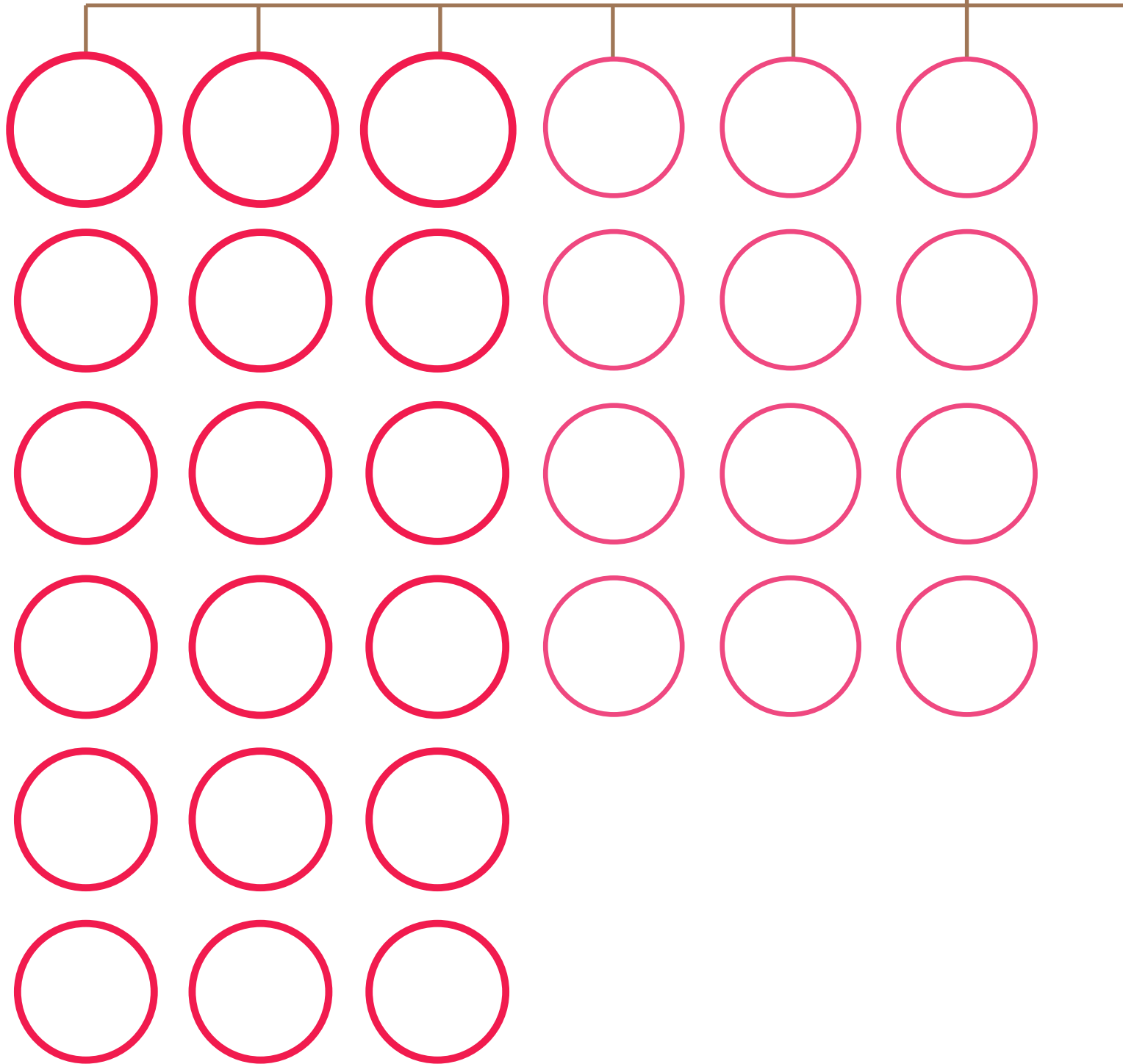
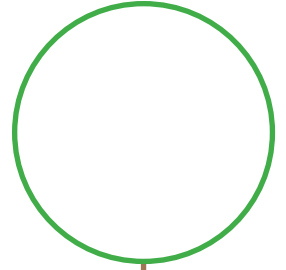
JUEVES

VIERNES

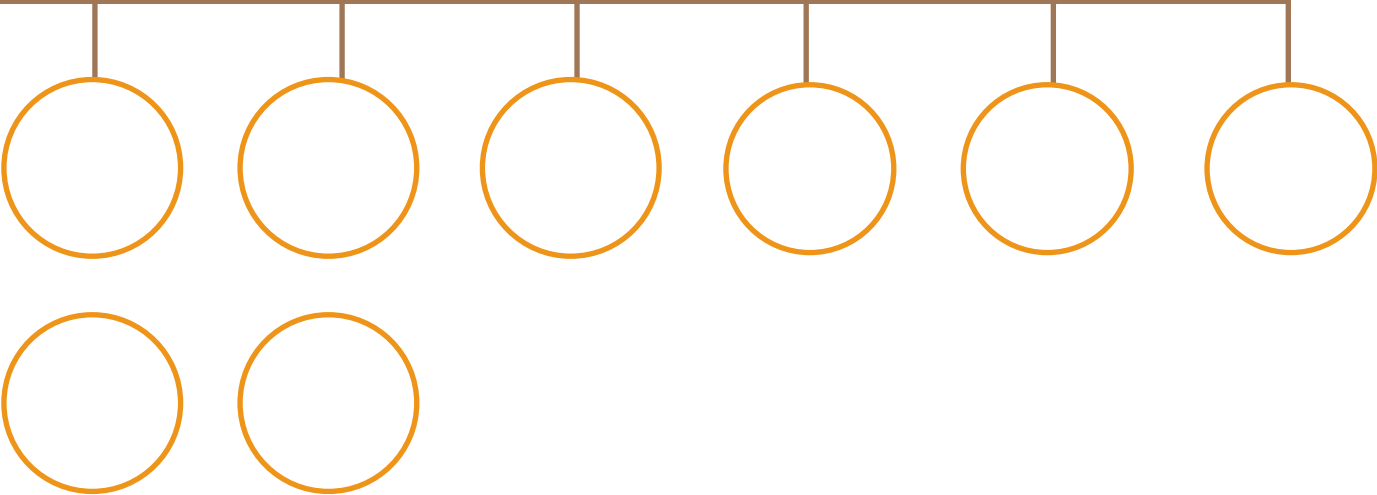
SÁBADO

Escriba el nombre del líder de cada rama dentro de cada círculo, comenzando con el mayor y terminando con el menor.



Escriba el GV del mes anterior debajo del círculo y la meta GV del mes en curso por encima.



Notas:

---

---

---

---

---

---

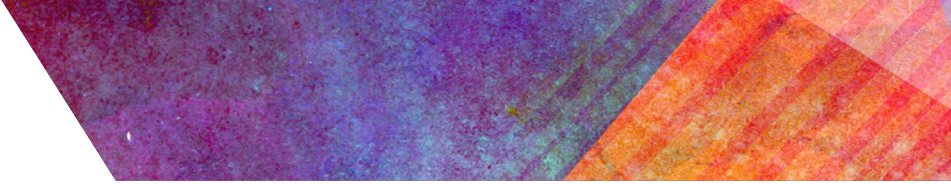
---

---

---

---

---



Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

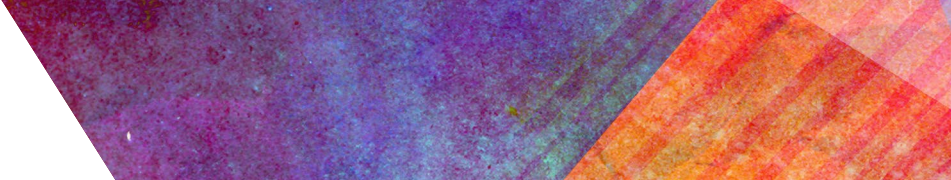
---

---

---

---

---



Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

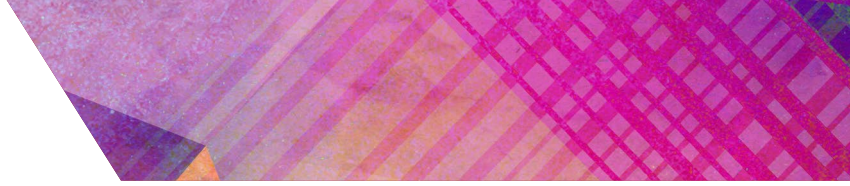
---

---

---

---





Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

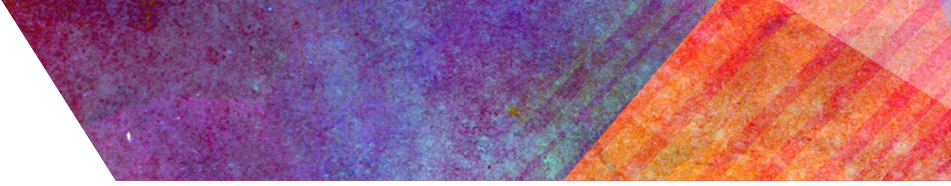
---

---

---

---

---



Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

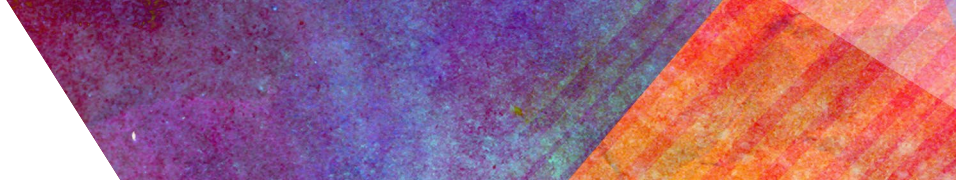
---

---

---

---

---



Notas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





















ORGANO™



MP-NA-SPA-20160216 | Impreso en Canadá