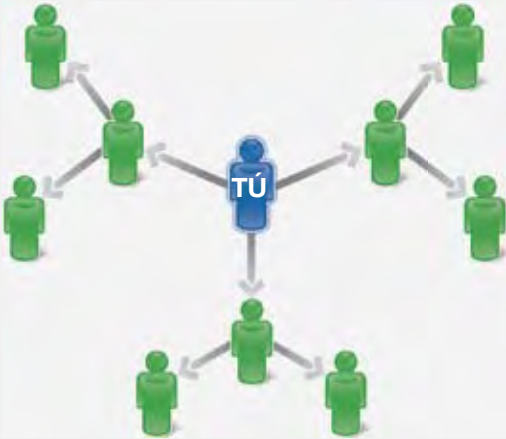




Preparándose para presentar la Oportunidad de Negocio Amway

Referencia rápida: Estrategias de desarrollo del negocio

Revisa estas gráficas para comprender mejor las implicancias de las diferentes estrategias de negocio de Amway y lo que es una estrategia efectiva de negocio de Amway. Es importante seleccionar una sólida estrategia de desarrollo del negocio desde el comienzo. Para tener mayores detalles sobre las bonificaciones e incentivos consulta el *Manual de referencia del negocio II- para Empresarios en etapa de Formación de negocios*.

Cómo limitar la estrategia de desarrollo del negocio	Estrategia de desarrollo del negocio equilibrado
	
• Desarrollo de un solo grupo – Tu auspicias a una sola persona, esa persona auspicia sólo a una, y así sucesivamente	• Desarrollos de múltiples grupos – En este ejemplo, tú auspicias a tres personas (tus "frontales") – Cada uno de tus frontales auspicia a dos
• Desarrolla una fuerte profundidad, pero no amplitud y estabilidad – Fuerte solamente en cuestión de puntos: llegará a 21% (porcentaje que califica) más rápido.	• Desarrolla estabilidad con amplitud y profundidad
• Elegible para Bonificación por desempeño	• Elegible para Bonificación por desempeño
• Elegible para sólo una Bonificación por liderazgo	• Elegible para múltiple (tres) Bonificaciones por liderazgo
• La estructura no puede producir bonificaciones adicionales, tales como: – Sin Bonificación mensual de profundidad – Sin Premios de los Fundadores a la Excelencia (FAA) – Sin Bonificación Esmeralda	• Elegible para bonificaciones adicionales, tales como: – Bonificación mensual de profundidad – Bonificación FAA – Bonificación Esmeralda
• Sin reconocimiento con distintivo	• Reconocimiento con distintivo para Esmeralda
• Sin Recompensa del Programa de Incentivo a las Ventas (SIP)	• Recompensa del SIP por recibir el reconocimiento de nivel de Esmeralda
• Menos estratégica	• Estrategia de negocio más efectiva y más estratégica