

ADMIR3!

Ene • Feb • Mar
Queretaro 2016

EJECUTIVA • EMPRESARIA • EMPRENDEDORA

Cómo encontrar

oportunidades innovadoras
de negocio

P.22

El camino hacia
el liderazgo responsable

P.48

Alta Dirección | Edición



Somos artesanos que elaboran caramelos usando las técnicas más antiguas. Usamos ingredientes 100% naturales para **crear obras deliciosas y divertidas.**

Quieres regalarle a tus clientes un **detalle exclusivo**, promover tu negocio, poner un **punto de venta** en tu cafetería o restaurante.

Contamos con un área de diseño que nos permite cubrir cualquier evento y darle a tu obsequio un toque especial.



Contacto:

Ciudad de México
01 55 6586.8314
Cel. 55 20955.3446
ventas@ñuxi.com

Querétaro
Cel. 442.446.9542
queretaro@
dulces-personalizados.com.mx



Nuestros sabores

Canela	Moras
Cereza	Naranja
Chicle	Perón
Durazno	Piña
Fresa	Piña con chile
Guayaba	Plátano
Grosella	Sandía
Limón	Sandía con chile
Mango	Surtido
Mango con chile	Tamarindo
Manzana	Tamarindo con chile
Manzana verde	Tuti frutti
Maracuya	Uva
Menta	Violeta

ADMIRE3!

Paloma Cuevas Benítez

DIRECTOR GENERAL
@Admire3E

Ma. Luisa Riestra

EDITOR GENERAL

Michie Trejo Aoki

ARTE Y DISEÑO | MERCADOTECNIA

Susana Trejo Aoki

TRÁFICO

COLABORADORES:

Lizbeth Medelez
Marcio Pacheco
Mary Carmen Barajas
Rosalinda Castillo
Mónica Galván
Fatima Sanz
Roberto Sánchez
Pillina Mendiola
Rodolfo Valdés
Fidelia Ochoa
Grina Rincon

direccion@admire.com.mx

Fotografía: Rubs Photovicius
Modelo: Anastacia Sycheva
Makeup: Fez Marcel
Styling: Carlos Vicimo
Ph assist: Mafer García, Adriana Magaña, Guillermo Reynoso
Ropa: De venta en "Palacio de Hierro" Querétaro
Locación: QCC, Hotsson Hotel Querétaro, Centro de Convenciones



CONTENIDO

06

COACH
¿En qué te enfocas?

10

FINANZAS
Préstamos y endeudamientos

18

SALUD
Utiliza los carbohidratos inteligentemente

27

MAQUILLAJE
Maquillaje para ojos cafés

30

RECURSOS HUMANOS
6 consejos para impulsar compromiso de los empleados y crear una cultura de éxito

36

INNOVACIÓN
Beneficios de cobrar con tarjeta

38

MARKETING
Medición de resultados en redes sociales

42

EMPRENDEDORA
La importancia del plan de negocios para la mujer emprendedora

48

NEGOCIOS
El camino hacia el liderazgo responsable

50

NEGOCIOS
Mercadeo en red, semillero de los próximos millonarios

54

TURISMO
San Joaquín

58

COCINA
Ensalada de lechuga con langostinos y mango

COLABORADORES:



INVITO

MUEBLES



INVITO.COM.MX

DE EMPRENDEDORA A EMPRESARIA

La mujer emprendedora busca adaptar el negocio para adquirir un alto crecimiento constante. Pero no solo quiere quedarse ahí, hay que avanzar, seguir creciendo...

Es por ello que en este número te damos algunos conceptos fundamentales para que tu negocio se transforme en una empresa y continúes con tu desarrollo personal.

- **Management.** Enfócate en las funciones de un líder y sus papeles gerenciales dentro de la empresa.
- **Cultura Organizacional.** Elabora un organigrama con una estructura sólida y funciones definidas, cuyo horizonte último sea el gobierno corporativo.
- **Flujo de Efectivo.** Ahorro y control. Es el primer gran paso para sistematizar y controlar las finanzas día a día.
- **Identidad corporativa.** Dale importancia a tu identidad de marca y ten una representación gráfica congruente, capaz de anidar en consumidores del mundo empresarial.
- **Innovación de negocios.** Es importante analizar cuál es el proceso de adaptar la disciplina como cabeza de negocio y que puedes innovar dentro del mismo.

Sólo uno de cada 10 negocios sobrevive a los primeros cinco años de operación. Se que es una cifra aterradora para aquella mujer que piensa en emprender, pero si nos informamos, analizamos los modelos de negocios mediante un plan corto media y largo plazo y cambiamos nuestros paradigmas ya estaremos hablando de tu gran éxito.

En cada artículo te ayudaremos a crecer como persona, como emprendedora, como empresaria, como **¡MUJER ADMIRE!**

*"No hay ninguna idea tonta,
es mas tonta la que no la lleva acabo".*

Paloma Cuevas Benítez
DIRECTORA GENERAL

CARTA
Editorial



¿En qué te ENFOCAS?

POR: ROBERTO SÁNCHEZ SERRANO

PARTE 1

Te has preguntado ¿cómo eras antes de ser quien eres hoy? ¿Porque elegiste ser así?, ¿sabes quién fue tu modelo a seguir?, ¿tu forma de ser te funciona?; Si la respuesta es sí, te invito a leer este artículo si la respuesta es no, ¡lo necesitas leer!

A veces estamos tan inmersos en nuestras rutinas diarias que somos incapaces de ver la puerta de salida de nuestros problemas.

Uno de los grandes poderes de los seres humanos, tal vez el más grande de todos es la libertad de elegir, date cuenta que es una elección. Vete a ti mismo y observa como si estuvieras al otro lado de una vitrina todas las cosas que te gustan de tu personalidad y también aquellas que te gustaría cambiar, permítete tener opciones y ser creativo al momento de tomar un camino u otro. Pregúntate:



¿Estoy haciendo lo que quiero y amo? , ¿Es posible hacer cambios satisfactorios?.

Para saberlo tienes que tomar en cuenta estos puntos fundamentales:

1.- No concentres tu energía en lo que NO quieres.

La mente actúa por órdenes. Deja de pensar no tengo dinero, no quiero estar gordo, enfócate en bajar de peso, enfócate en hacer dinero.

Empieza a enfocarte en las cosas que quieres mejorar y olvídate de lo que ya no te interesa. La mente para poder eliminar un pensamiento primero tiene que generarlo, y cuando piensas en lo que NO quieres sin darte cuenta iras tomando decisiones en base a esa imagen negativa. Por eso debes cuidar mucho tus pensamientos.

2.-Cambia los hábitos.

¿Es difícil es dejar las viejas rutinas? .La respuesta es SI. Podemos pasar años haciendo algo solo por inercia, sin darnos

cuenta del impacto que tiene en nuestras vidas: ver televisión, comer mal, ser sedentarios, por ejemplo. Pero el problema radica en que nadie nos dice como llevar una vida mejor y esto pasa porque todas las personas a tu alrededor son un reflejo de tu estilo de vida. Siempre te vas a topa con personas como tú.



Reserva tu lugar al 2.19.09.91 www.resultatsce@hotmail.com www.resultats.mx

Workshop en Ventas, Negociación & Comunicación con el Cliente



Habilidades para el vendedor:

- **Tips para el correcto manejo de su imagen personal**
- Diferencias entre un vendedor y un solucionador
- **El arte de la negociación**
- **¿Por qué compramos?**
- Cómo hacer una presentación efectiva

¡Pregunta por la NUEVA FECHA!



Para tu diagnostico gratuito comunícate al
Tel 2 91 90 19 o envía un correo a
resultatsce@hotmail.com

El primer cambio es salir y conocer personas con hábitos diferentes a los tuyos, es decir, la única manera de adquirir nuevos hábitos es colocando un nuevo paradigma “sobre” el otro, de modo que el viejo desaparezca.

No tengas miedo de lo desconocido, el éxito es una aventura que produce prosperidad. Se necesitan 21 días seguidos para que puedas formar un nuevo hábito y dejar el viejo en el olvido. Pregúntate:

¿realmente me interesa cambiar? ¿porque si no estás dispuesto, solo perderás tu tiempo y terminaras más decepcionado. Anotar todo en una agenda, colocar la alarma de tu reloj para recordarte lo que debes hacer, querrás desistir al día 12, pero persiste. Aquí el enfoque y claridad que tengas es determinante para animarte a continuar. Recuerda donde tienes tu enfoque pones tu resultado, si pasa por tu mente, pasa por tu vida.



3.- Enfócate en la plenitud y disfruta el camino.

Si tu enfoque esta en los placeres de la vida, entonces toda tu vida trabajarás para lograrlos- No debes enfocar tu camino trascendental hacia lo material, la felicidad debe de ser un camino, no una meta a cumplirse cuando tengas X o Y cosa, con esto no quiero decir que sea malo tener metas materiales y profesionales, lo malo es que tu prioridad sea esa, porque vives en una constante lucha desgastante y frustrante que te lleva a siempre querer más apenas conseguido el logro.

Si tu corazón está en las riquezas o en los placeres allí está tu proyecto de vida, en los bienes materiales encuentras placer inmediato pero ese placer es vacuo y pasajero.

Medita, ayuda a los demás y transformas todo tu enfoque.

Para transformar tu vida en lo que quieres, empieza por enfocarte en lo que tienes y desde ahí empieza a construir la mejor versión de ti.

Continuará...



PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIOS

Capacitación Ejecutiva • Coaching Ejecutivo • Asesoría y Consultoría

Te invitamos a que conozcas
nuestros cursos *In Company*

Enfocados en el desarrollo
de capacidades de ejecutivos
en todos los niveles
organizacionales

Tenemos las mejores
herramientas para lograr
que emprendas y
hagas crecer tu empresa

Trabajo en Equipo

Calidad en el servicio

Planeación estratégica

Administración y técnicas

Negociaciones de ventas

Habilidades generales

Compras efectivas

D.N.C

www.aysgasesores.com
info@aysgasesores.com

Móvil 442 141 8381
of. (442) 235 2365

FINANZAS *personales*

CRÉDITOS Y ENDEUDAMIENTOS



Estimadas lectoras ya en nuestro tercer artículo sobre finanzas personales hablaremos sobre créditos y endeudamiento.

¿TOMAR CRÉDITOS ES BUENO O MALO?

Realmente depende de las circunstancias de cada persona, primeramente toma en cuenta lo siguiente:

- Si tiene ingresos fijos o variables
- Si esta en un trabajo estable o tiene el riesgo de perderlo en corto plazo

- ¿Conoces las definiciones que te presentan en cada crédito?

Antes de tomar cualquier crédito debes estar bien informado, por eso te presentamos los conceptos más comunes con los que te encontraras allá afuera.

- Crédito o contrato de crédito es una operación financiera donde una persona (acreedor) presta una cantidad determinada de dinero a otra persona (deudor), en la cual, este último se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.
- Compra VS Inversión: La diferencia radica en que una inversión conservara su valor o lo incrementara y una compra es todo aquel producto o servicio que perderá su valor (depreciar) en corto plazo, por lo que no hay recuperación. Un auto puede ser una inversión que podríamos vender de inmediato, considerando que cada día nos darán menos dinero por el, además del riesgo de estarlo trasladando de un lado a otro.
- Buro de Crédito: El buró de crédito es una empresa privada, que tiene como fin concentrar y proporcionar a sus empresas afiliadas (bancos, arrendadoras, establecimientos comerciales, tiendas departamentales, compañías telefónicas, automotrices), la información referente al comportamiento que ha tenido una persona o empresa, respecto a sus créditos, que permite hacer una evaluación efectiva del solicitante. Todas aquellas personas que hayan tenido, o que tengan actualmente algún crédito, forman parte de la base de datos del buró de crédito.

AHORA BIEN, ¿QUÉ DEBEMOS EVALUAR ANTES DE PEDIR UN CRÉDITO?

- 1.- Definir si es una compra o una inversión, volver a considerar que tan necesario es adquirirlo.
- 2.- Cuanto debo en este momento (cantidad) y cuanto abono mensualmente a dichos compromisos.
- 3.- De cuanto es el monto que estoy solicitando



... nace en el corazón del campo chiapaneco y da voz a los trabajadores del volcán, nos habla a través del sabor, susurros que nos cuentan en cada grana y relatan la historia de su origen milenario en el aroma de cada taza...

TALLER DE AUTOMAQUILLAJE



MEIKKY
MAKEUP

Corporativo 1 Piso 15 Central Park Tel.2.91.90.19 meikky.makeup@gmail.com

el crédito en dinero y en porcentaje de la compra.

- 4.- Cuanto será mi pago (cantidad) y periodicidad (frecuencia, si es semanal, quincenal, mensual, etc)
- 5.- Cuanto pagare en total al final del crédito.
- 6.- Si el crédito es con tasa de interés fija o variable.
- 7.- Si hay penalización por pago anticipado.
- 8.- Cual es la tasa de interés por pago extemporáneo.
- 9.- Si me requieren Aval o Fianza.
- 10.- Si hay pagos adicionales (anualidad).
- 11.- Cuando termine de liquidar mi deuda, ¿cómo me libero? o bien ¿cómo obtengo mi factura o escrituras?.
- 12.- Si tiene Seguro de Fallecimiento o Invalidez Total y Permanente.

Sí, efectivamente es mas complejo que llegar a la tienda, elegir y firmar, cada vez

que queremos solicitar un crédito debemos de considerar estas variables con las cuales garantizaremos que cumpliremos en tiempo y forma nuestro compromiso adquirido y no tendremos un mal historial crediticio, al contrario servirá como buena referencia para futuros créditos.

La recomendación es que nuestros créditos deben ser menores al 30% de nuestros ingresos, pues tenemos que considerar que debemos ahorrar, comer, transportarnos, divertirnos, cuidar la salud, capacitarnos.

TIPS:

- Consigue un consejero de compras, todos conocemos a alguna persona que se caracteriza por ser cuidadoso de sus finanzas, de ahorrar y ser precavido.
- Todos necesitamos un 01800 de quien apoyarnos y tomar mejores decisiones financieras.

Espero que con esto te ayudes para tomar mejores decisiones financieras.

¡ÉXITO!





CORPORACIÓN TURÍSTICA GRC

AGENCIA DE VIAJES

Con más de 25 años
de experiencia...
¡Somos tu mejor opción!



Boletos Aéreos
Boletos de Autobús
Renta de Coches
Cruceros
Tours Terrestres

Hoteles
Excursiones
Seguros
Trámites de VISA
Luna de Miel

Paquetes:
Quinceañeras
Campamentos
Playas
Grupos

Francisco León de la Barra #4 Col. San Javier
CP. 76020 - Querétaro, Qro
(442) 384.05.55 / 384.90.37
grina@corporacionturisticagrc.com.mx



Imagen en los negocios

POR: LIZ MEDÉLEZ SANAPHRE

¿CUÁL ES LA IMAGEN QUE DEBES PROYECTAR EN TUS NEGOCIOS O VENTAS?

- a) Puntualidad: la falta de puntualidad habla por sí misma, de ahí se deduce con facilidad la escasa o nula organización de nuestro tiempo y el poco respeto que le estamos dando al tiempo de los demás y habla de la importancia que le das a tu cliente. A sí que te recomiendo organices tiempos y llegues 10 minutos antes de la cita.
- b) Sonrisa: sonreír te ayudara a abrir los canales de comunicación y a relajar cualquier momento de tensión, además genera empatía y agrado.
- c) Celular: No hay nada más desagradable en una negociación que esté sonando el teléfono de manera insistente, ya sea por llamadas o mensajes entrantes. Antes de que suceda, te recomiendo, poner el teléfono en silencio y guardarlo en tu portafolio o bolsillo. No debes poner el celular sobre el escritorio, ya que estarás dando a entender que cualquier llamada puede ser más importante que tu cliente. Si tienes que contestar a una llamada urgente es necesario que lo menciones a tu cliente antes de empezar la negociación.
- d) Viste adecuadamente: recuerda siempre investigar quien es tu cliente o la empresa con la que te encontrarás. Te ayudara a emitir una mejor impresión de tu persona si vistes siempre acorde y con formalidad a la ocasión. Evita los jeans y playeras de agadón. Y cuida tu aliño personal y pulcritud. Recuerda que el primer impacto es muy importante.
- e) Lenguaje corporal: Evita cruzar los brazos o las piernas, si lo haces estarás cerrando los canales de comunicación con tu interlocutor.

Recuerda que tu imagen es importante y la reflejas en todo lo que realizas, abre los canales de comunicación y logra eficazmente tus objetivos.

RECUERDA “ COMUNICA Y CRECE CON IMAGEN”

Si requieres asesoría personalizada, o los cursos y talleres que impartimos, con gusto te atenderemos. Contáctanos en contacto@imagocci.com.mx o llama al 4421384813.

Tu consultora de cabecera Liz Medélez Sanaphre.
www.imagocci.com.mx

f: IMAGO comunica y crece con imagen

¡Organízate asertivamente!

POR: LIC. LIZ GALINDO



i Qué nos impide desarrollar una mayor eficacia personal y familiar?
Nuestra manera de pensar y de actuar influye profundamente en nuestra manera de sentir. Por ello aprender a pensar de una manera dite puede hacer que sintamos y actuemos de una manera distinta.

¿MANTIENES ESTA ALINEACIÓN, ESTE ORDEN?, ¿CÓMO LOGRARLO?

SENTIR-PENSAR-ACTUAR

PRIORIZAR

La prioridad hace referencia a la anterioridad de algo respecto de otra cosa, ya que sea en tiempo o en orden. Aquel o aquello que tiene prioridad se encuentra primero en comparación con otras personas o cosas.

Identifica claramente las cosas o hechos importantes.

DISCERNIR

Ordena por prioridad las prioridades!

La palabra discernir refiere la distinción que es posible de realizar sobre dos cosas, cuestiones, alternativas, propuestas. Siempre que se nos presente frente a nosotros más de una opción será necesario tomar una decisión al respecto y entonces ahí es donde entrará en juego la distinción de una cosa de otra para así poder proceder, decidir, entre otras posibilidades, de la mejor manera posible y podrás organizar y disfrutar mejor tú tiempo.

DELEGAR

No lo tienes que hacer todo tú, promueve el trabajo en equipo; confianza, apoyo y supervisión a los otros miembros es la base para lograrlo.



SUCESOS ESPECIALES EN LA VIDA DE NUESTRA FAMILIA

Los autores ofrecen consejos claros y útiles para:

- Afrontar problemas emocionales.
- Superar la indecisión.
- Desarrollar la autoafirmación.
- Organizar mejor el tiempo.
- Perseverar en la resolución de los problemas.
- Afrontar la crítica de una manera constructiva.
- Arriesgarse y tomar mejores decisiones.



U T I L I Z A *los carbohidratos inteligentemente*

L.N. MÓNICA GALVÁN FERRER



Los carbohidratos o hidratos de carbono, son la principal fuente de energía para nuestro organismo, son en realidad los que predominan y los más baratos. Son indispensables para el cerebro y el sistema nervioso, en condiciones normales, solamente utilizan glucosa para obtener energía. Es por eso que cuando los restringimos tenemos dolor de cabeza y mal humor.

Dónde los encontramos? En las frutas, en las verduras, en la leche, en los cereales, leguminosas, azúcares simples.

Se han clasificado como simples y compuestos, pero actualmente es



VINTAGE FLAVIA



MUEBLES
OBJETOS ÚNICOS
ART TO GO



vallejo.teresa@gmail.com

TEL. (442) 2241146

VERGARA 8. CENTRO QUERÉTARO.

www.teresavallejo.wordpress.com

de mayor utilizar conocer su Índice glucémico (IG) ya que se refiere al grado en que después de consumirlos elevan el nivel de azúcar en la sangre.

¿CÓMO UTILIZARLOS INTELIGENTEMENTE?

Dependiendo del tipo de carbohidrato va a ser absorción, algunos se absorben rápidamente y elevan mucho el nivel de azúcar ocasionando que se acumulen como grasa. Los de absorción lenta (índice glucémico bajo) nos mantienen con saciedad por más tiempo en que se absorben paulatinamente.

Recomendaciones para el uso de carbohidratos inteligentemente

- Selecciona los de IG bajo o moderado (frutas con fibra, cereales integrales, leguminosas)
- En caso de consumir alguno de alto IG (arroz blanco, pasta cocida, jugos concentrados, plátano maduro, que sea en poca cantidad y combínalo con alguna grasa, como almendras, nueces, aguacate.
- Distribúyelos en tus comidas.
- Si tu objetivo es quemar grasa,

Los hidratos de carbono son indispensables para el cerebro y el sistema nervioso

antes del ejercicio de cardio no consumos de IG alto.

- Antes del ejercicio deja al menos un espacio de 2 horas de tu comida.
- Es mejor consumir los carbohidratos en las horas donde estás más activo para utilizarlos como energía y que no se acumulan.

Los carbohidratos son de gran importancia para mantener nuestro rendimiento en el día, y el funcionamiento adecuado de todos nuestros órganos. Es necesario consumir los carbohidratos que nos beneficien de acuerdo a su índice glucémico, es necesario ajustarlos a la dieta individual y a los objetivos personales.



Contenidos en carbohidratos en algunos alimentos (g/100g)

Azúcar	100g
Arros blanco crudo	78.30g
Miel	76g
Mermelada	68g
Chocolate	65.90g
Pan blanco de molde	52.30g
Lenteja seca	50.40g
Zanahoria	6.60g
Tomate maduro	3.50g
Lechuga cruda	1.30g
Uva	64g
Leche condensada	55g
Helados	23g
Papas	18g
Plátano	19g
Naranja	8g
Leche	4g
Hígado	4g
Huevo, pescado, carne	0g





En nutrición Mónica Galván llevamos de la mano el plan de alimentación con el entrenamiento de deportistas.

- Desde principiantes y alto rendimiento
- % de grasa y masa muscular adecuados
- Mejores marcas deportivas

* Logra que tu Nutrición sea tu Entrenamiento Invisible *



HIDRATANTES



conoce la variedad de **PRODUCTOS** que tenemos para ti



SNACKS





SMOOTHIES



Vendaje Kinesiológico

Con esta técnica mejoras tu rendimiento deportivo y bienestar físico.

Rehabilitación rápida de lesiones

Evita dolor e inflamación

Favorece circulación y drenaje





running team



nutricionmonicagalvan.com

Carretera No. 46 Col. Centro Querétaro Qro

Citas (442) 233 02 64
Cel (442) 157 60 72

Av. Don Bosco 4, Plaza Palmas Int. 20 Compañía Oro info@nutricionmonicagalvan.com



Di lo que sientes con flores

Pregunta por nuestros programas empresariales de plan programado anual y ahorra hasta un 10% en tu consumo de flores.

• Calidad • Durabilidad • Diseño • Creatividad • Emociones • Atención personalizada •

Eventos empresariales
Festividades
Celebraciones
Eventos solemnes
y mucho más.



Servicio a Domicilio
Móvil: 442 112.88.33
Tel. (442) 234.26.56
contacto@floreseastvillage.com

www.floreseastvillage.com





CÓMO ENCONTRAR oportunidades innovadoras de negocio

.....
POR: PALOMA CUEVAS BENÍTEZ

Les recomiendo algunas lecturas interesantes para encontrar oportunidades innovadoras de negocio.

Según el libro "La Estrategia del Océano Azul" de W. Chan Kim y Renée Mauborgne, dice que las empresas se encuentran compitiendo por los mismo clientes, con el mismo mercado y hace una analogía con un océano donde el color rojo indica sangre, donde las empresas se convierten en tiburones, donde se despedazan entre ella y existe una Guerra frontal de precios donde sobrevive la empresa menos dañada. Y otras empresas en cambio, crean océanos azules al encontrar clientes desatendidos, descubren nuevos nichos de Mercado y ofrecen propuestas de valor originales y creativas.

Otro libro interesante es "El Modelo del Dado de 7 Caras" de Luigi Valdez Buratti, este se basa en el análisis de algunas variables que reúnen la información necesaria para encontrar las oportunidades de negocio que nadie haya detectado hasta estos momentos.

Dicho Modelo se divide en 4 caras o variables básicas, que son la parte fundamental de análisis, complementadas con 2 variables que sirven para expandir las posibilidades de la empresa y la séptima cara, es la formulación de una nueva propuesta de valor hacia el mercado:

Cara # 1. Modelos mentales: pensar fuera de la caja.- Para poder desarrollar nuevos modelos de negocio, debemos iniciar por cuestionar nuestros modelos mentales actuales, si no cambiamos nuestra percepción de la realidad, difícilmente podremos cambiar la estrategia y la estructura de la empresa, un modelo mental arraigado, puede detener el proceso de innovación, esto sera peor aún si proviene del liderazgo del empresario.

Cara # 2.- Deseos percibidos y no percibidos del cliente.- Bajo esta perspectiva tenemos que los clientes tienen tres tipos de deseos:





- 1.- Los deseos percibidos, que son los que el cliente requiere y se da cuenta de ello.
- 2.- Los deseos no percibidos, que son los que el cliente requiere, pero no está consciente de ello.
- 3.- Los deseos que el surgirán en el futuro.

Cara # 3.- Tecnologías de irrupción o irruptivas.- Está cara es una propuesta tecnológica superior, que vuelve obsoleta la anterior, representa un salto cualitativo y cuantitativo en el producto y servicio original o comúnmente llamado “tradicional”.

Cara # 4.- Definición y expansión de las competencias medulares.- Se define como el conjunto de destrezas, procesos, valores, tecnologías y activos que proveen beneficios fundamentales a los clientes y crean una diferencia real y sostenida con respecto a la competencia.

Cara # 5.- Detección de clientes no atendidos para la creación de nuevos nichos de mercado.- Busca nuevos segmentos de clientes, la segmentación básica regida por estratos sociales, edad, sexo, geografía y nivel económico son útiles, pero insuficientes y distantes para la creación de productos innovadores.

Cara # 6.- Propuesta de valor y estrategias innovadoras.- Los beneficios de entender y enunciar correctamente la esencia estratégica son las siguientes:

- 1.- La empresa concentra sus esfuerzos de innovación a un objeto definido y optimiza sus recursos y esfuerzos.
- 2.- Todos los integrantes de la empresa comprenden cual es la estrategia de diferenciación y trabajan sobre ella.

Cara # 7.- Detección de nuevas oportunidades de negocio.- Aquí solo hay que hacer una reflexión en cuál se detectó a tiempo las nuevas tecnologías que pueden llegar a cambiar el mapa de competencia y encontremos nuevas oportunidades para nuestras competencias medulares, quizá en sectores muy distintos a sus mercado naturales.

Y por último recomiendo una reflexión sobre el liderazgo responsable en donde el líder no espera el cambio provoca el cambio!.



Se dueña de un negocio divertido... y alcanza tus sueños

Tu mundo... *tu relicario*... ¡tu historia!

Hay magia real en tu relicario personalizado. ¡Nuestro amplísimo rango de elementos de joyería te ayudará a contar tu historia con sentimiento, belleza y estilo!



tu creación



Compensaciones fabulosas

Gana hasta un 40% de comisiones cuando tus clientes adquieran sus productos... ¡y eso es solo el inicio! Tú puedes multiplicar tu ingreso al hacer crecer tu propio equipo.

¡Regístrate!



MAQUILLAJE para Ojos Cafés

POR: FATIMA SANZ

El maquillaje para ojos color café es uno de los más versátiles. Lo importante es lograr un maquillaje uniforme pero, a su vez, variado para no caer en la monotonía. Descubre cómo sacar el máximo provecho.

Dale vida a tu mirada

Utiliza los tonos naturales para suavizar y/o tonos oscuros para enmarcar y lograr un toque misterioso.

Para un look natural

Las sombras cobre, bronce, champagne, marrón y rosa son ideales. Aplícalas con brochas para lograr un acabado perfecto, no olvides jugar con la profundidad y luz. Si sólo quieres destacar el color de tus ojos, un delineado, te dará el toque natural pero a la vez impactante.

Para un look más sobrio

Un look ideal para la oficina puede consistir en sombras cálidas como cobres y chocolates, ya que estos realzan el color de tu mirada. Recurrir a tonos berenjena, violeta, ciruela y grises oscuros permite añadir un plus a tus ojos, al igual que el tan usado negro.



No descartes los delineadores en tonos púrpura o ciruela, ¡tus ojos brillaran más que nunca!.

Para un look de fiesta

Elije los tonos verdes, morados y azules (siempre oscuros) pues brindan un aire exótico, los colores metálicos como dorado, plateado, bronce y cobre te ayudaran a intensificar tu mirada al 100%. Recuerda usar delineador negro y rímel cuando te maquilles con estos tonos de sombras.

Contrario a la creencia, un “efecto ahumado” es ideal para los ojos color marrón ya que ofrece ese efecto de femme fatale. (Si no sabes cómo hacerlo pide informes de nuestro Taller de Automaquillaje).

¡Evita...!

Si tus ojos son oscuros, evita maquillarte con sombras demasiado claras o suaves (esto le quitará vida a tus ojos y te hará lucir triste). Si deseas experimentar con sombras verdes y azules, sigue la recomendación de que sean colores fuertes y aplícalos con delineador y rímel negro después de difuminarlos perfectamente.

Si quieres aprender más acerca de este y otros temas no dudes en seguirnos en nuestras redes sociales. Conoce más acerca de nuestros talleres y servicios.



Fb: Meikky Makeup by Fátima Sanz
Contacto: 2.91.90.19
Meikky.makeup@gmail.com
Corporativo 1 Piso 15 Central Park, Querétaro, Qro.



EFFECTIVIDAD INTELIGENTE DE NEGOCIOS



Un despacho de consultoría y capacitación administrativa que busca satisfacer a empresas apoyándolas en la solución de sus problemas de eficacia, eficiencia y competitividad, así como en el desarrollo de su personal.

☎ (442) 340 0186
☎ 555108 2272
✉ info@seddes.com.mx
f Seddes
www.seddes.com.mx



6 Consejos para impulsar compromiso de los empleados y crear una *cultura de éxito*

.....
POR: FIDELIA OCHOA

En toda Organización Exitosa existen líderes que son la fortaleza de un equipo de trabajo y por lo tanto se convierten en líderes dignos de seguir.

¿Cuál es la diferencia entre los líderes que inspiran un alto nivel de compromiso de los empleados y los que luchan para que la gente simplemente lo mínimo que sus trabajos requieren?

El secreto está en saber cómo liderar desde el corazón hacia el exterior. Los líderes exitosos Inspiran a su equipo comunicando su visión de una manera que genera entusiasmo y motiva a otros a saltar a bordo con pleno compromiso. Reconocen potencial en su gente y Escuchan sus inquietudes. Entrenan sus miembros del equipo para ir por encima y más allá. Y reconocen rutinariamente Actitudes y contribuciones Positivas de los demás. Y mientras ellos exigen la rendición de cuentas de las personas que lideran, también se hacen Responsables de su propio desempeño. Aquí algunos consejos sobre la manera de im-

pulsar la participación de los empleados en su empresa, y crear una cultura de éxito:

1. Reconocer sus propias fortalezas y debilidades.

Tal vez usted es una persona introvertida que odia hacer llamadas de ventas a los clientes. ¿Por qué no entregar esa tarea a una persona extrovertida que ha sido bendecida con el “don de la palabra” y habla de una manera que hace que la gente quiere escuchar a él o ella? Conocer sus propias fortalezas y debilidades le da la capacidad de discernir cuando sus habilidades agregarán valor o no, y te mantiene abierto a delegar y escuchar a las personas con otros puntos de vista.

2. Inspire a su equipo con una visión clara.

Para motivar a sus empleados a trabajar sin descanso para lograr un objetivo, primero debe tener una visión clara y convincente del futuro.

Una meta en común y objetivos específicos, motivantes, realistas, medibles y alcanzables.

¿Qué hará usted y su equipo en última instancia? ¿Para cuándo? ¿Qué va a ganar todo el mundo cuando se alcanza el objetivo? ¿Es El objetivo honorable, beneficioso, ético y edificante? ¿Qué es tan convincente al respecto? ¿Qué más se puede lograr también como su equipo se está esforzando para este importante objetivo?

Ellos deben ser capaces de verse a sí mismos en el futuro mejor, más inteligente, más fuerte, más valorados, y con más confianza. Definir que el resultado de una manera que resuena emocionalmente con su equipo debe ser una parte clave de su visión. Por último, su creencia en su visión debe ser inquebrantable. Usted debe creer que es no sólo posible, sino deseable, esencial e inevitable. Y usted debe comunicar esta creencia con absoluta



certeza. Sólo entonces usted inspirará el compromiso de los empleados que usted necesita para hacer su visión una realidad.

3. Escuche posibilidad. La gente quiere saber que marcan la diferencia y que sus puntos de vista y opiniones son importantes. Al escuchar, se centran en permanecer presente en el momento y la curiosidad de escuchar otras opciones. Ahí es cuando podrás escuchar lo que realmente se está diciendo (lo no dicho, así como el habla) -y crear un verdadero diálogo con su equipo, en lugar de limitarse a la entrega de las órdenes o explicar el plan de juego. Ese tipo de activo la participación es lo que va a hacer que los empleados se vuelven aún más motivados para ayudarle a hacer su visión una realidad.

4. Empleados entrenados para tomar roles de liderazgo. La clave para crear otros líderes dentro de la organización se encuentra en el Coaching. A través de la escucha profunda y

hábil interrogatorio, usted puede ayudar a otros a descubrir sus propias soluciones a los problemas y oportunidades. En lugar de ser la única persona averiguar qué hacer a continuación, puede ayudarles a desarrollar sus propias habilidades para resolver problemas y llegar a sus propias soluciones. Esto no sólo comprometer a los empleados con más detalle en el proceso, se crea más tiempo y espacio para que usted pueda centrarse en lo que hay que hacer para lograr su visión.

5. Fomentar la Responsabilidad y mejora continua. La mejora es necesaria no sólo para sobrevivir, sino para prosperar. Anímelos a tomar el control de su propio desarrollo profesional, y luego ayudarles a crear caminos de mejora personalizados que beneficiarán a ellos personalmente al tiempo que aumenta su valor para la empresa. Proporcionar el presupuesto y el



Seguros 
Monterrey

*La Compañía
de Tu Vida*

Protege, ahorra y cumple tus metas

Brindamos asesoría para contratar
el seguro adecuado para cubrir tus necesidades
de Ingresos Familiares y Gastos Médicos.

MaryCarmen Barajas Vargas
Asesor Financiero Patrimonial

Móvil: (442) 239 2325
Oficina: (442) 215 5242

www.mnyl.com.mx



tiempo necesario los hará más responsables para ayudar a alcanzar sus metas. No sólo va a expandir tu pueblo en líderes autodirigidos mejorar su capacidad de contribuir a su visión, se hará acreedora de su gratitud y lealtad hacia usted y la empresa en su conjunto.

6. Siempre cuidar de su gente. La mejor manera de inspirar lealtad es para asegurarse de que sus empleados sepan que siempre está mirando hacia fuera para sus mejores intereses. Por lo tanto cuide no ser inconsistente con el enfoque o estilo, no permita que sus empleados tomen la peor parte de un CEO, del cliente o, ser negligente o dejar de trabajar en la confianza. Recuerda que sin confianza, no hay lealtad.

Nadie tiene todas las respuestas, ni los grandes líderes, así que siempre hay mucho que aprender. Cuando usted está dispuesto a admitir sus propios errores y realmente escuchar retroalimentación sin racionalizar, justificar o culpar se llega a convertir estos momentos en oportunidades de aprendizaje por sí mismo (y en “momentos de enseñanza” para su equipo). Se crea una cultura más abierta y de colaboración entre sus miembros sin equipo la presión o el miedo de nadie pretender saberlo todo. Ese tipo de autenticidad y la transparencia es la mejor base posible para construir una cultura de éxito. Para impulsar el compromiso de los empleados, debe convertirse en un líder digno de seguir. Los líderes excepcionales no nacen de esa manera. Se convierten en excepcional mediante el desarrollo de un conjunto único de las actitudes y habilidades que son a la vez se puede aprender y enseñar gracias al Coaching aplicado.

Al igual que Sofía,
acepta pagos
con tarjeta
en tu negocio



Este producto cuenta
con certificaciones en seguri-
dad como: Transacciones
verificadas por EMV1 y EMV2 y
Cumple con todas las regula-
ciones de Trustwave y PCI

Conoce Qpay la aplicación, con la cual podrás, **cobrar fácil, cobrar donde sea y ganar más.** Regístrate en qpay.mx, descarga nuestra app y transforma tu smartphome en una terminal bancaria o punto de venta



BENEFICIOS de cobrar con tarjeta

POR: LETICIA FERNÁNDEZ



En esta ocasión vamos a analizar las ventajas de tener un aliado que te permita cobrar con tarjeta.

- Financieramente México es un mercado fluctuante hacia el incremento y uso común de tarjetas (22.2 millones de tarjetas de débito y 6.4 millones de tarjetas de crédito).
- Brindar al cliente comodidad y practicidad.
- Abres formas de pago.
- Seguridad, al no cargar el efectivo de las ventas del día.
- Protección contra billetes falsos.
- Evita situaciones incómodas de no contar con suficiente cambio.
- Aportar profesionalismo al negocio.
- Y la más importante de todas, *ya no detendrá el cierre de la venta*, el temido ¡Hay no traigo efectivo!

Hoy en día se han ido moldeando las herramientas para que todo tipo de vendedoras y emprendedoras reciban pagos con tarjeta. Entre las cuales están:

Las Terminales de Punto de Venta (TPV) y actualmente las mPos (mobile point of sale) una tecnología capaz de convertir tu teléfono o tableta en una TPV, mediante un pequeño dispositivo denominado lector que se conecta en la entrada de audio.

¡Así es!, hoy en día existe una enorme variedad de este tipo de soluciones y teniendo el conocimiento de los beneficios que aporta, hay que tomar una decisión. Lo que lleva a las siguientes interrogantes ¿Cuál es la opción adecuada? y ¿Cuál le traerá más ventajas a mi negocio?. Primeramente la opción más viable por trámites administrativos, costo y flexibilidad para tu negocio serian las mPos, ya que para adquirir una TPV necesitas pagar una mensualidad y tener un mínimo de transacciones para poder adquirirla.

Pero el dilema no termina aquí, ya que de las soluciones mPos hay una variedad de 3 o 4 que seguramente ya habrás escuchado, entonces ¿Cuál elegir? en esta breve tabla comparativa propongo la solución:

¿Por qué Qpay? Porque es un software intuitivo y fácil de usar que se puede integrar a las necesidades de tu negocio, para tener todo el tiempo una visión global que permita controlar ventas y ganancias: diarias, semanales y anuales.

Atrévete a incluir en tus formas de pago las tarjetas de crédito y débito y conviértete a Qpay en tú aliado.





Medición de resultados en

REDES SOCIALES

POR: PALOMA CUEVAS BENÍTEZ

Considera la medición de resultados no solo por tener estadísticas, sino para descubrir cuales acciones han sido efectivas y cuáles no.

Las redes sociales por lo general se miden de dos maneras:

- Se registra la actividad en relación con el tiempo necesario para mantener al tanto del estado general de las conversaciones acerca de tu marca y tu empresa.
- Recabando estadísticas centradas en campañas específicas.

Aquí te compartimos cinco sencillos pasos para comenzar a llevar un registro de tus propias campañas en las redes sociales:

- 1.- **Enfócate en tus metas.** Realiza una lista de lo que estás tratando de lograr con tus esfuerzos en las redes sociales.
- 2.- **Compromete con indicadores para medir tus logros.** Equipara tus metas con indicadores reales y comportamientos que puedas medir.
- 3.- **Mide:** Después de enumerar las metas con los que quieres concentrarte, busca los instrumentos que capturen esos indicadores de los cuales los mismos canales de las redes y podrás necesitar herramientas de terceros o construir las tuyas.



4.- Monitorea y reporta. Hay que utilizar los hallazgos iniciales para establecer un punto de partida para futuras mediciones y comparte esas primeras cifras.

5.- Ajuste y repite. Revisa tu programa de evaluación, piensa qué puedes mejorar, haz cambios y luego vuelve a medir.

Debes entender de qué manera tu contenido en las redes sociales contribuye a alcanzar los objetivos de tu compañía y contar con estadísticas confiables y consistentes puede ayudarte a darle un seguimiento a tus avances y a efectuar mejoras cuando sea necesario.





Deja en manos de
EXPERTOS
al **ELEMENTO** más valioso
de tu **EMPRESA**



EXPERTOS EN **CAPITAL HUMANO**

C1EN
Ingeniería de Negocios

01-800-500-C1EN
www.c1ennegocios.com.mx

Av. Armando Birlaing Shaffer 2001
Central Park Corporativo 5to piso
Querétaro, Qro.




La importancia *del plan de negocios* para LA MUJER EMPRENDEDORA

POR: L.A. Y M.A.O. RODOLFO A. VALDÉS RODRÍGUEZ



Cuando tenemos la idea de emprender un nuevo proyecto, que nos permitan realizar nuestros sueños, es importante tener en cuenta que para que nuestra idea no sólo sea un buen deseo, es indispensable estructurarla, darle forma y llevarla al papel, ya que solo mentalizar la nueva empresa no es suficiente, requerimos pasar de la creación mental a la creación escrita,

A woman with long brown hair, wearing a grey t-shirt and a dark blue denim apron, is smiling and holding two boxes. The top box is yellow and the bottom one is grey. She is standing in a workshop or office with wooden shelving units in the background. The shelves are filled with various items, including papers, folders, and small decorative objects. The lighting is bright and natural, suggesting a daytime setting.

de esta forma el proyecto adquiere mayor seriedad en la medida que se lleva a “blanco y negro” es decir se escribe.

Un mecanismo que permiten darle forma a una nueva empresa, es la elaboración de lo que se conoce como Plan de Negocios.

Un plan de negocios garantiza que se tomen en cuenta las características más importantes de una nueva empresa o el crecimiento de una ya existente, se convierte en un modelo de lo que deseamos que suceda con el nuevo negocio.

Es importante visualizar hacia dónde queremos dirigir el negocio, es decir darle rumbo, cuando hacemos esto lo que hacemos es visualizar de alguna forma el futuro de nuestra empresa, es decir fijamos los objetivos que queremos alcanzar y generamos la metodología que permita llevarlos a cabo, es decir creamos las estrategias claras para asegurar de cierta forma el éxito de nuestro proyecto.



Séneca filósofo Romano decía, “ningún viento le es favorable al barco que no conoce el puerto al que quiere arribar”. Esto quiere decir que al momento de emprender nuestro proyecto, es importante decidir el rumbo que llevaremos para llegar al puerto que queremos.

Por lo tanto escribir un plan de negocios con una adecuada estructura, es de vital importancia para considerar todos los aspectos que son necesarios para crear una empresa exitosa que permanezca en el mercado durante un periodo largo de tiempo, generando los mejores beneficios para la emprendedora y todas las personas involucradas.

Dicho plan de negocios es un documento que describe la idea general sobre un nuevo negocio, proyectando los principales aspectos de Mercadotecnia, Producción u Operaciones, Administración del Factor Humano, las características Legales y las Finanzas.



Descubre el artista
que llevas dentro



Bernardo Quintana 126 Carretas Local 5 y 6
Tel. (442) 2137844 Facebook: El Canto de las Ranas

Todo lo anterior nos permite tener una imagen clara del proyecto, medir su factibilidad y lo más importante facilitar la implementación del mismo, todo esto debe quedar plasmado en un documento que sea muy claro, conciso pero sobre todo informativo que nos permita tener en cuenta todos aquellos detalles que permitan que nuestro negocio sea exitoso.

Cuando contamos con un plan de negocios, se genera en las emprendedoras un compromiso tal que llega a ser incluso una forma de vida, ya que se está planteando una nueva empresa, este documento adquiere tal importancia que cualquier tipo de inversionista lo requiere para conocer si su capital a invertir será retornado en un lapso razonable y con beneficios adecuados, incluso algunos proveedores y clientes lo solicitan, la administración interna del nuevo negocio lo necesita, los especialistas lo sugieren y al final la razón lo exige.

Un plan de negocios se convierte en la primera creación de un emprendedor, con esta frase, siempre me he imaginado a un escritor frente a su computadora o cuaderno, escribiendo su proyecto de vida u “obra maestra” que concluye en el momento de abrir su nueva empresa, para así iniciar otro documento que mantenga viva su nueva forma de vida ahora como empresario.





Para obtener el capital
que tus grandes proyectos requieren.



Tu socio financiero.

**¿El crédito a tus clientes,
te deja sin capital de trabajo?**

Crédito sobre pedidos entregados.

Para empresas con facturas de pedidos ya entregados y necesidad de recursos para surtir nuevos pedidos.



Para obtener el capital
que tus grandes proyectos requieren.



Tu socio financiero.

**¿Tienes oportunidades de nuevos pedidos,
pero te falta liquidez?**

Crédito para financiar nuevos pedidos.

Para empresas con licitaciones de gobierno o con órdenes de compra de empresas reconocidas que necesiten capital para financiar sus productos o servicios.



Tu socio financiero.



Para obtener el capital
que tus grandes proyectos requieren.

¡Ya no tienes nada de que preocuparte!

Crédito sobre pedidos entregados.

Crédito para financiar nuevos pedidos.

Acércate a nosotros. Informes al Tel (442) 388 3838 ó por nuestro correo gte.crecimiento@proyecto-pyme.com y con gusto te atenderemos.

Visita nuestra página www.proyecto-pyme.com

El camino hacia el L I D E R A Z G O R E S P O N S A B L E

.....
POR: FIDELIA OCHOA

En nuestra sociedad hemos crecido con la idea de ser alguien y , como consecuencia nos aferramos a esta idea de nosotros mismos. El resultado es que negamos u ocultamos la mitad o mas de lo que somos, por ende al crearnos esta versión reduccionista de quien en realidad somos , limitamos también nuestra capacidad para ser efectivos en la vida.

- Lleva a las personas a un nivel de conciencia y capacidad ilimitada en la que puedan ser lo que quieran ser.
- Debes estar dispuesto a cambiar la forma habitual de hacer las cosas, es constantemente cuestionar lo que haces, cómo, para qué y porqué es importante para ti lograr eso que te estos proponiendo.
- Piensa de manera positiva de ti, de no ser así necesitas cambiar lo que piensas de ti misma.
- Puedes preguntarte lo siguiente y entrar en el proceso de PHM:
 - ¿Qué posibilidades tengo de ser líder? (mi realidad)
 - ¿Tengo las habilidades para ser una excelente líder?
 - ¿Merezco ser una gran líder? (autoestima)





Si te falta un poco para lograrlo, necesitas entrar en el camino del aprendizaje.

- Necesitas saber cómo encontrar el equilibrio correcto entre tomar responsabilidad de las cosas que puedes controlar y dejar las cosas que no ?

Con esto evitas perder el enfoque, desperdiciar energías y sentirte desanimado.

En pocas palabras, para entrar en el camino hacia el logro de Liderazgo responsable necesitas:

- 1.-Tomar la decisión de ser líder.
- 2.-Tener responsabilidad social,
- 3.-inteligencia emocional,
- 4.-valores,
- 5.-Formación y
- 6.- Estar dispuesta a aprender siempre.

Visto así, el directivo-líder se ha convertido en uno de los personajes más significativos de fin de siglo. No sólo por la importancia de las decisiones que debe tomar o por la capacidad de gestión que debe demostrar. El suyo es ya un liderazgo social y por ello se espera de él una conducta ejemplar.

Para dirigir bien ya no basta con saber administrar y gestionar bien. Es preciso comunicar eficazmente y ejercer un liderazgo integral. Se trata de un liderazgo responsable.



MERCADEO EN RED *semillero de los* próximos millonarios

Si alguien te hubiera dicho en 1985 que invertirías en la industria de la telefonía celular porque ese negocio generaría mucho dinero 30 años después, en ese entonces, difícilmente lo hubieras creído.

La característica de los grandes empresarios es tener la capacidad de ver más allá; de ser visionarios.

Por eso, Carlos Slim es hoy un multimi-

llionario porque hace 30 años, contra muchas opiniones de gente no informada de las tendencias económicas, le apostó a un negocio que estaba ya determinado como una tendencia de negocio a prosperar.

La Industria del Mercado en Red o Network Marketing, es el negocio del siglo XXI.

Es la tendencia que generará más millonarios en las próximas décadas, de acuerdo

“La educación formal te dará una manera de ganarte la vida. La autoeducación te hará ganar una fortuna”

- Jim Rohn

a las afirmaciones de Robert Kiyosaki, actual gurú financiero y Paul Z. Pilzer, afa-
mado economista de clase mundial.

Pero ¿qué es el Mercadeo en Red?

Es la nueva forma de distribución, utilizan-
do la Venta Directa; en donde se eliminan
los intermediarios tradicionales y la publi-
cidad masiva. El producto llega al consu-
midor final directo de la fabrica y a mejor
precio. Los distribuidores se encargan de
la publicidad de boca en boca Actualmen-
te, es la mejor publicidad que existe.

La industria global de la venta directa,
en donde se encuentran las empresas de
Mercadeo en Red, facturó US\$182.823
millones en 2014, teniendo una variación
de 6,4% con respecto al año inmediata-

COMPARATIVO	MERCADEO EN RED	NEGOCIO TRADICIONAL
Inversión Inicial	\$5,000 - \$15,000	\$100,000 - 5,000,000
Tiempo a dedicar semanal	10-15 horas	48-72 horas
Gastos fijos	\$2,000 - \$5,000	\$15,000 en adelante
ROI	3 meses	2 años en promedio
Utilidad esperada después de 2 años	\$50,000 mensual	\$50,000 mensual



mente anterior, según cifras de Global Direct Selling (GDS).

En la actualidad existen 8,000 empresas en esta Industria y cada año se agregan más.

El gran atractivo del Mercadeo en Red es la generación de **INGRESOS RESIDUALES**.

Los criterios a evaluar antes de elegir unirse a la tendencia del siglo XXI son los siguientes:

- Antigüedad y confiabilidad de la empresa
- Que sea un producto único y diferenciado de la competencia
- Plan de compensación

“Las Redes de Mercadeo son una Mega tendencia Mundial”

FUNCIONAMIENTO

- **INSCRIPCIÓN:** Nos inscribimos para recibir nuestro código y los productos que vamos a consumir y distribuir.
- **DUPLICACIÓN:** Nos capacitamos mientras inscribimos a más consumidores bajo nuestro código, enseñándoles a hacer lo mismo que nosotros.
- **COSECHA:** Cobramos bonos de ingresos y regalías del consumo de los consumidores que hayan sido inscritos bajo nuestro.



MODO DE TRABAJO

En un trabajo convencional se trabaja por 8 a más horas al día (unas 50 horas semanales) en el mejor de los casos, para ganar por ejemplo 1,000 al mes, por unos 30 años hasta que nos jubilamos y recibimos un “sueldo limosna” hasta nuestra muerte, y si nos despiden, obviamente nuestros años de esfuerzo y dedicación se lo queda el dueño de la empresa. En el Multinivel existen el Apalancamiento y las Regalías para dividir nuestro tiempo y multiplicar nuestras ganancias. **APALANCAMIENTO:** Si trabajásemos tan sólo 3 horas al día con 20 socios que también trabajen 3 horas al día, conseguiremos 60 horas de trabajo (10 horas más que un trabajo común) y por consiguiente dedicaremos menos horas y ganaremos más dinero, teniendo la posibilidad de trabajar desde casa y disponer de nuestro tiempo. **REGALÍAS:** Si trabajamos de una manera consciente de unos 3 a 5 años (no 30 o 50), tendremos bajo nuestro a un equipo sólido y ya empezaremos a disfrutar de nuestro esfuerzo cobrando altas sumas de dinero del trabajo de dicho equipo que ya capacitamos, y si decidimos jubilarnos, nuestro trabajo realizado seguirá dándonos dinero. De aquí la frase: “el dinero trabaja por nosotros y no nosotros por el dinero”.

No se está ingresando a una fuerza de ventas sino a un equipo de red, la diferencia? el vendedor consigue su venta y se despide de su cliente, el Networker consigue su inscripción, promueve, patrocina, alienta al consumo y apoya el crecimiento de su patrocinado. El crecimiento económico depende sólo de nuestro esfuerzo, el cual va destinado a nuestra propia empresa así que ojo, es importante entender que sí no se trabaja no se cobra.

Te recomiendo que realices un comparativo de al menos 5 empresas diferentes y en base a datos objetivos, elegir la empresa que te ayudará a ser parte de los próximos millonarios.

Constituyentes

www.salonvillagrand.mx

Tecnológico

Sonora N° 18 Col. San José Los Olvera, Corregidora, Qro.

Prol. Av. Tecnológico N° 175 Col. La Piedad, Querétaro.

Tel: 228 08 97 y 06 49 XV Años Tel: 242 41 75 y 76

Graduaciones Bodas Bautizos Comuniones Cumpleaños

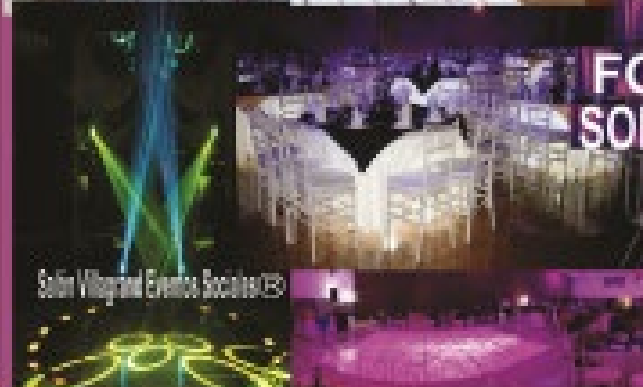


AHORA TAMBIEN EN **Constituyentes**



Síguenos por  **Salón Villagrand**

VIDEO FOTOGRAFÍA SONORIZACIONES



Hacemos de su Evento, Toda una Fiesta....

Salón Villagrand Eventos Sociales

SAN JOAQUÍN

es municipio poseedor de exuberantes paisajes boscosos, cascadas, grutas y una sorprendente zona arqueológica.

Por su ubicación geográfica dentro de la sierra madre oriental, el municipio es privilegiado con diversos atractivos turísticos. Este pueblo está siempre fresco. Su naturaleza, más que delinear los límites de la población, los invade. Reconocido por sus campamentos eco turísticos que lo rodean.

Actividades

La multiplicidad turística de San Joaquín, ofrece al turista un sinnúmero de actividades para realizar: visitar el Parque Nacional Campo Alegre, zona arbolada para disfrutar de agradables días de campo. El lugar cuenta con palapas, regaderas, alumbrado y asadores.

Zona arqueológica de Ranas ubicada a 3 km. de la Cabecera Municipal, en la parte superior de dos cerros. Considerada un importante Centro Ceremonial, ocupada por los chichimecas adquirió importancia por su función como centro de control

religioso, político y económico. También ofrece a sus visitantes otros atractivos turísticos como: las pinturas rupestres de El Durazno, Los Azogues y San Francisco Gatos. Las Grutas de los Herrera es un lugar cuya visita es obligada, es un ejemplo de la majestuosidad de la naturaleza, en su interior se puede admirar las formaciones de estalactitas y estalagmitas que son formaciones de más de 100 millones de





años. La cabecera municipal cuenta con sitios de interés turístico como la Piedra Redonda, el Mirador de la Cruz y el Árbol de la Fundación.

Toluquilla, es uno de las zonas arqueológicas mejor conservadas. Cuenta con dos pirámides y dos juegos de pelota. El paisaje que lo cerca está lleno de niebla.

Se puede practicar el espeleísmo y el ecoturismo, formas divertidas de tener contacto con la naturaleza y conocer los paisajes más bellos de San Joaquín.



¿Dónde te enseñaron a ser empresario?

¿Estudiaste para serlo?



MirCoaching
Better person, better business

trae para ti el mejor programa
exclusivo para empresarios:

**ACADEMIA
DE NEGOCIOS**

Programa de Desarrollo Empresarial
Para Dueños de Negocios
(12 sesiones quincenales)

¡PIDE INFORMES HOY MISMO!

En este programa tú podrás:

- ✓ Convertirte en un verdadero empresario y no en un autoempleado.
- ✓ Aprender los temas que todo empresario debe saber para llevar al éxito su negocio. (planeación, mercadotecnia y ventas efectivas, servicio al cliente, manejo del personal, control interno, sistemas, etc.)
- ✓ Conocer y aplicar estrategias de venta que te ayudarán a mejorar tus ingresos y utilidades.
- ✓ Aprenderás a leer tus estados financieros y a definir y revisar reportes que te permitirán tener un verdadero control sobre tu negocio.



MirCoaching
Better person, better business



Lic. Mario Cáceres
Coach de Negocios

Llámanos al (442) 295 23 20

 /mir.coaching

 www.mircoaching.com

 mercadotecnia@mircoaching.com

San Joaquín cuenta con el museo arqueológico y minero, ubicado en el edificio de la planta alta de la Biblioteca Municipal, en la Cabecera Municipal. En dicho museo se exponen los vestigios de los diferentes grupos indígenas que habitaron San Joaquín en épocas pasadas.

Una sugerencia es visitar San Joaquín en agosto, en este mes se dan las festividades de mayor relevancia, se realizan desde hace más de 135 años. Otra manifestación cultural es la celebración del Concurso Nacional de Baile de Huapango, se realiza en el mes de abril. En dicho evento se ha registrado la participación de más de cuatrocientas parejas por año.

Las fiestas religiosas abundan: la celebración en honor a San Isidro Labrador, quien es venerado en las localidades de: Apartadero, Santa María Álamos, San José Carrizal, San Agustín y La Zarza. Del 11 al 19 de Marzo en la localidad del Carrizal, se festeja al santo patrono San José.

Consejos

Existe una gran variedad de productos elaborados en el municipio, principalmente a base de madera: muebles de tipo colonial y artesanías. También destaca una amplia variedad de tejidos de gancho.





Recomendaciones

Los platillos típicos del municipio están bien definidos: carne de puerco en salsa verde con nopales, el mole y la tradicional barbacoa de borrego. Es tradicional en este municipio la elaboración de licores de fruta, principalmente de manzana y durazno, con esta misma fruta son deliciosos los ates así como el dulce de calabaza y chilacayote. No olvides probarlos cuando visites San Joaquín.

Cómo llegar

Viajando por la carretera federal 57 México-Querétaro, toma la desviación hacia la Sierra Gorda, incorporándote a la carretera federal 120 San Juan del Río-Xilitla. Pasa Ezequiel Montes, Caderreyta y Vizarrón. Después toma la desviación hacia San Joaquín. Desde Santiago de Querétaro, son 136 km. y más o menos dos horas.

Clima promedio

En el municipio prevalece el clima templado-húmedo con veranos frescos, y una temperatura promedio anual de 14°C. La estación invernal se deja sentir en los meses de noviembre, diciembre y enero. Los meses de abril y mayo son los más calurosos

NUESTRO PROGRAMA TE AYUDARÁ A ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD DE TU PERSONAL

Nuestros pilares fundamentales son :

SALUD FÍSICA

Lograr que tu cuerpo funcione de manera óptima, evitando el ausentismo en el trabajo por enfermedad.

IMAGEN

Lograr una buena impresión por medio de tu imagen, utilizándola como una herramienta de ventas y negociaciones.

DESARROLLO HUMANO

Lograr un bienestar emocional, psíquico y social.

BENEFICIOS

- Incremento en la productividad.
- Evitar inasistencia por enfermedad.
- Mejorar el ambiente laboral.
- Aumentar rendimiento.
- Tener mejor presencia, con una imagen adecuada.

“Una persona física y mentalmente saludable, es productiva”

www.diemexico.com



ENSALADA DE LECHUGA con langostinos y mango

POR: NELLY BENÍTEZ

TIEMPO DE PREPARACIÓN:

- 30 minutos

INGREDIENTES:

- Al gusto Lechuga romana
- 500 gr Langostinos cocidos
- 1 Mango
- Al gusto Zanahoria rayada
- Al gusto Pistachos
- Al gusto Sal
- Al gusto Aceite
- Al gusto Vinagre

PREPARACIÓN:

1. Pelar el mango y trocearlo en tacos. Rayar los pistachos.
2. Preparamos unos pinchos con los tacos de mango y los langostinos pelados.
3. Colocamos en una bandeja la lechuga y la zanahoria rayada. Sobre ellas, los pinchos.
4. Espolvoreamos por encima con los pistachos rayados, un poquito de sal, aceite y vinagre.



OrientapSique
INFORMACIÓN QUE CAMBIA VIDAS

www.orientapsique.com.mx



- Atención nutricional (TCA, obesidad, sobrepeso).
- Psicoterapia a niñ@s, adolescentes, adult@s y familias.
- Psicoterapia de Pareja.
- Psicoterapia a adult@s en proceso de separación.
- Psicoterapia en procesos de duelo y enfermedades.

- Evaluación psicológica y psicopedagógica.
- Orientación Vocacional.
- Talleres de Prevención para la comunidad en General.
- Escuela para la familia.
- Pláticas en Escuelas y capacitaciones a empresas.

Av. Del Cañaveral # 16, Interior 2, Colonia Carrizal, Querétaro, Querétaro.

[f](#) orientapsiqueqro - [t](#) orientapsiqro - [w](#) 44 2200 6995



DAAR

Pinturas

Pinturas

Impermeabilizantes
especiales

Personal capacitado
para su aplicación

Presupuesto gratis

**Garantía de los
trabajos por escrito**

**Servicio a entrega a
domicilio.**