

CONSTRUCCIÓN DE EQUIPO

Duplicación e Integración

Construye un equipo que funcione sin que estés en la sala.

LO QUE INCLUYE

Las primeras 72 horas

Un arranque rápido de 30 días

Entrena al entrenador

El ritmo de seguimiento

La duplicación es un sistema, no un talento

Un equipo que depende de ti para cada respuesta no es un equipo — es un trabajo con pasos extra. Duplicación significa que un recluta totalmente nuevo puede tener éxito siguiendo el mismo proceso simple y repetible que tú sigues, sin que estés encima. Así es como una organización crece más allá de tus propias dos manos.

El enemigo de la duplicación es la complejidad. Si tu integración solo funciona porque eres un genio carismático, nadie puede copiarla. Esta guía te da lo opuesto: un sistema aburrido y repetible que cualquier recluta puede correr — las primeras 72 horas, los primeros 30 días y el ritmo de liderazgo que lo mantiene andando.

La prueba de duplicación

Pregúntate de todo lo que enseñes: "¿Podría hacer esto la persona con menos experiencia de mi equipo, sin mí?" Si la respuesta es no, simplifícalo hasta que sea sí. Lo simple se duplica; lo impresionante no.

Por qué la mayoría de los equipos no se duplican

- **El líder es el sistema.** Todo pasa por ti, así que nada escala.
- **La integración es una manguera a presión.** Las personas nuevas reciben 40 enlaces el primer día y se congelan.
- **No hay una primera victoria definida.** Sin una meta temprana clara, los reclutas se dispersan y se rinden.
- **Entrenamiento inconsistente.** Cada upline enseña algo distinto, así que nada se duplica.

Las primeras 72 horas lo deciden todo

Un recluta nuevo nunca está más emocionado ni más frágil que en sus primeros tres días. Canaliza esa energía hacia unas pocas victorias concretas y construyes impulso. Déjalo que lo descubra solo y pierdes a la mayoría antes de la primera semana.

1. Hora 1 — Da la bienvenida y conecta

Manda una nota de voz cálida o una llamada corta, no un muro de texto. "Qué gusto que estés aquí. Esto es lo ÚNICO que hay que hacer hoy — nada más por ahora." Agrégalo al chat de tu equipo. Haz que se sienta elegido, no procesado.

2. Día 1 — Una acción simple

Pídele que escriba su "porqué" y haga una lista de contactos con nombres — solo nombres, sin juzgar. Eso es todo. Una victoria completada del todo le gana a diez empezadas y abandonadas.

3. Día 2 — Su primer compartir

Ayúdalo a mandar UNA apertura a UN contacto cálido, usando un guion de la biblioteca. La meta no es una inscripción — es comprobar "yo puedo hacer esto". Celebra el envío en sí.

4. Día 3 — Conéctalo al sistema

Muéstrale dónde viven los guiones, el calendario y el entrenamiento, y agenda su próximo seguimiento. Termina con un siguiente paso claro y pequeño para que siempre sepa qué sigue.

- **Una acción a la vez**

La saturación es la causa número uno del abandono temprano. Resiste el impulso de entregar todo lo que sabes el primer día. Da el siguiente paso único, deja que lo complete, luego da el siguiente. La confianza se acumula; la sobrecarga de información la mata.

La lista de arranque rápido de 30 días

Entrégale esto a cada nuevo compañero de equipo. Convierte un vago "ve y construye tu negocio" en un camino claro y copiable de 30 días con una primera meta definida. Adapta los detalles a tu empresa, pero mantenla así de corta.

Semana 1 — Fundamento

- Escribe tu "porqué" en una sola frase y guárdalo donde lo veas
- Arma una lista de 50+ contactos (sin prejuizar quién está interesado)
- Configura tu perfil y fija una publicación de presentación
- Manda tus primeras 3 aperturas usando un guion de la biblioteca
- Únete al chat del equipo y preséntate

Semana 2 — Ritmo

- Publica usando el calendario de contenido al menos 4 de 7 días
- Da seguimiento a todos los de la semana 1 (empujoncito del día 3)
- Ten 5 conversaciones nuevas iniciadas
- Asiste a un entrenamiento o llamada del equipo

Semanas 3-4 — Impulso

- Alcanza el primer rango de tu empresa o la meta del primer cliente
- Inscribe o atiende a tu primer cliente/compañero de equipo (el hito de la primera victoria)
- Agenda un seguimiento con tu patrocinador para planear el mes 2
- Identifica LA actividad que está funcionando y hazla más

Define la primera victoria — y hazla alcanzable

Elige un hito concreto y alcanzable a 30 días para cada persona nueva: un primer cliente, un primer rango, un primer compañero de equipo. Un recluta que consigue una victoria real en el primer mes es muchísimo más propenso a seguir construyendo en el sexto mes. Sin victoria, la motivación se evapora en silencio.

Entrena al entrenador: cómo enseñar para que se quede

La duplicación ocurre cuando tus compañeros de equipo pueden enseñar lo que tú les enseñaste. El marco clásico es de cuatro pasos — y la magia está en no saltarte directo al paso cuatro.

1. Yo lo hago, tú observas

Tú corres la actividad — un seguimiento, una llamada a tres, una publicación — mientras observa. Narra lo que haces y por qué.

2. Yo lo hago, tú ayudas

Tú lideras, pero participa. Redacta el mensaje; lo refinan juntos.

3. Tú lo haces, yo ayudo

Lidera; tú eres la red de seguridad. Déjalo hacerlo de forma imperfecta — así es como aprende.

4. Tú lo haces, yo observo

Lo corre solo mientras observas y luego le enseña a la siguiente persona. Ahora se duplica sin ti.

Resiste rescatar

El instinto de meterte y "hacerlo bien" es lo que mantiene a los equipos dependientes del líder para siempre. Deja que la gente se equivoque a tientas en el paso tres. Un compañero de equipo que batalló y lo resolvió puede enseñarlo; uno que solo te observó no puede.

- **Apunta a una sola fuente de verdad**

Si cada upline enseña una apertura distinta, nada se duplica. Mantén una sola biblioteca compartida de guiones, una lista de integración, un calendario de contenido — y dirige a todos a ella. La igualdad es lo que permite que un proceso se copie a sí mismo hacia abajo.

El ritmo de seguimiento del liderazgo

No puedes dar seguimiento a todos todos los días — y no deberías intentarlo. Lidera a los líderes y a los constructores activos; mantén una puerta ligera abierta para todos los demás. Un ritmo semanal y mensual sencillo escala mucho mejor que los seguimientos al azar.

Cadencia	Enfoque
Semanal	Un seguimiento corto con constructores activos: una victoria, un reto, un siguiente paso
Mensual	Una conversación de fijación de metas y planeación de rango con cada líder
Cuando se necesite	Un seguimiento genuino y sin agenda con cualquiera que se haya quedado callado

EL SEGUIMIENTO DEL COMPAÑERO CALLADO

Hola [Nombre], aquí sin agenda de negocio — solo me di cuenta de que no sabía de ti hace rato y quería ver cómo estás. ¿Cómo va la vida? (Parte de la persona. Si quiere volver a engancharse con el negocio, lo sacará. Si no, has mantenido una relación.)

EL SEGUIMIENTO SEMANAL DEL CONSTRUCTOR ACTIVO

Rápido, 3 para nuestro seguimiento:

1. ¿Cuál es una victoria de esta semana?
2. ¿Dónde estás atorado?
3. ¿Cuál es tu único enfoque para la próxima semana?

(Mantenlo en estas tres. Corto y constante le gana a largo y esporádico.)

Una nota sobre las expectativas y el cumplimiento

Parte de la honestidad desde el primer día. La mayoría de las personas que empiezan un negocio de venta directa ganan un ingreso modesto de medio tiempo, y muchas ganan poco o nada — esa es la realidad, y decirlo construye confianza en vez de preparar una decepción. Nunca reclutes con promesas de ingresos, garantías de estilo de vida ni el planteamiento de hacerse rico, y no dejes que tu equipo lo haga tampoco. Sin cifras específicas de ganancias, sin "vas a llegar seguro a [rango] para [fecha]", sin afirmaciones de resultados de salud.

Sigue las políticas de tu empresa — y haz que tu equipo haga lo mismo

Esta guía es educación general, no asesoría legal. Las políticas de tu empresa y las regulaciones de tu país fijan las reglas reales — sobre declaraciones de ingresos, publicidad, divulgaciones requeridas y cómo puedes reclutar. Léelas, síguelas incluso cuando sean más estrictas que esta guía, y exige el mismo estándar a tu equipo. Los hábitos de cumplimiento de un líder se duplican con la misma seguridad que sus guiones.

DE TIERUP

TierUp les da a todos los reclutas la misma línea de salida: una biblioteca de duplicación con guiones probados, una lista de arranque rápido de los primeros 90 días que puedes compartir con tu equipo, recordatorios de seguimiento para que ningún nuevo compañero se quede en el olvido, y un verificador de guiones que mantiene honestas las palabras de todos. Construye un equipo que corra el mismo sistema estés o no en la sala, en tierup.bizbottech.com.