

B - M A S T E R M O V E M E N T

MANUAL DE INICIO

CICLO DEL ÉXITO

B-Master Movement · Transformando vidas

Bienvenido a tu negocio

Si tienes este manual en las manos, ya hiciste lo más importante: decidiste empezar. Este documento es tu mapa de ruta. No necesitas saberlo todo ni hacerlo perfecto: necesitas seguir el ciclo, mantenerte conectado a tu equipo y dejarte acompañar por tu patrocinador. Lo que aquí parece mucho, en la práctica se vive un paso a la vez.

Qué es B-Master Movement

B-Master Movement es un movimiento empresarial: una organización de personas en todo el mundo que emprenden, aprenden y crecen juntas. Hacemos el network marketing de hoy: sistematizado, fácil y práctico, apoyado en la tecnología y la inteligencia artificial, pero humanizado en lo que de verdad sostiene a las personas: los valores, el liderazgo y la formación constante.

El movimiento es la casa de tu equipo: aquí recibes el sistema, la comunidad, el calendario de sesiones y la escuela que te forma como líder. La plataforma de negocios con la que trabajamos actualmente es ORYGN: la compañía donde registras tu posición, tus clientes compran los productos y se generan tus comisiones. El movimiento te da el cómo; la compañía pone el producto, la oficina virtual y los pagos.

Nuestra frase lo resume: la tecnología atrae miradas, pero el liderazgo retiene vidas. Por eso este manual no es solo información: es la rutina que, repetida con constancia, construye tu negocio y el de tu equipo. Apréndela, vívela y enséñala: así se duplica.

El Ciclo del Éxito

Todo el negocio funciona con un sistema de 8 pasos que se repiten en orden. Se llama ciclo porque nunca termina: cuando un socio nuevo cierra su primera venta o su primer registro, su propio ciclo comienza, y el movimiento vuelve a girar. Aprende la rueda completa:



EL CORAZÓN DEL CICLO: LA RUTINA GANADORA

Los pasos 3, 4, 5 y 6 — en dorado en la rueda — son la actividad que produce resultados todos los días: tu lista, tu contacto e invitación, tu presentación y tu cierre. Todo lo demás del ciclo existe para que esta rutina nunca se detenga. Es lo más importante de este manual: domínala y enséñala.

Cómo se lee la rueda: el paso 1 (tu sueño) te da el porqué; el paso 2 (tu compromiso) te da la decisión; los pasos 3 a 6 (la Rutina Ganadora) son el trabajo diario; el paso 7 (verificar) te dice dónde ajustar; y el paso 8 (duplicar) convierte tu resultado en el sistema de tu equipo.

El Ciclo del Éxito paso a paso

Paso 1. Define tu sueño

Qué es

El punto de partida de todo el ciclo. Un sueño definido es la razón que te levanta cada día y le da dirección a tu esfuerzo: quien no sabe a qué puerto va, se cansa de remar. Aquí conviertes deseos sueltos en objetivos escritos, con horizonte y con cifra.

Cómo se hace

1. Reserva un momento tranquilo, sin teléfono, y escribe sin censurarte.
2. Completa la hoja «Define tu sueño»: cómo quieres vivir a 5 años y a 2 años.
3. Completa la hoja «Define tu meta financiera»: cuánto quieres ganar en 1 año, en 3 meses y en 30 días. Cifras concretas y por etapas.
4. Compártelo con tu patrocinador: un sueño dicho en voz alta empieza a convertirse en compromiso.

Error a evitar: dejar el sueño solo en la cabeza. Lo que no se escribe, se renegocia cada día; lo que está escrito, se trabaja.

HOJA DE TRABAJO — DEFINE TU SUEÑO

Mi sueño a 5 años:

Mi sueño a 2 años:

HOJA DE TRABAJO — DEFINE TU META FINANCIERA

Mi meta a 1 año: \$

Mi meta a 3 meses: \$

Mi meta a 30 días: \$

Paso 2. Establece un compromiso

Qué es

El puente entre desear y lograr. El compromiso es tu decisión seria — contigo mismo y por escrito — de construir tu negocio y formarte durante un período realista de 2 a 5 años, sin depender del ánimo del día. Y es de doble vía: tu patrocinador también firma, porque en este movimiento nadie construye solo.

Cómo se hace

1. Lee la hoja de compromiso del nuevo socio, complétala y fírmala en tu orientación.
2. Tu patrocinador lee, completa y firma la suya: su palabra de apoyarte, guiarte y enseñarte.
3. Con ambas firmas, fijen de inmediato la fecha de tu reunión de lanzamiento (sección Arranque).

Error a evitar: comprometerte «a ver si funciona». Este negocio premia la constancia de años, no los intentos a medias de unas semanas.

MI COMPROMISO — NUEVO SOCIO

Yo, _____, decido hoy construir mi negocio con la seriedad de un empresario: aplicaré el Ciclo del Éxito, me mantendré conectado al sistema educativo del movimiento y me capacitaré de forma constante durante los próximos 2 a 5 años, hasta alcanzar los sueños que escribí en este manual.

Nombre: _____

Firma: _____ Fecha: _____

MI COMPROMISO — PATROCINADOR

Yo, _____, me comprometo a apoyar, guiar y enseñar a mi nuevo socio durante los próximos 2 a 5 años: estaré presente en su arranque, lo acompañaré en sus primeros ciclos y lo formaré hasta verlo crecer, liderar y duplicar.

Nombre: _____

Firma: _____ Fecha: _____

Paso 3. Haz tu lista de calidad

Qué es

Tu lista es el inventario vivo de tu negocio y el primer engranaje de la Rutina Ganadora: de aquí sale todo lo demás. Se escribe sin prejuizar — familia, amistades, colegas, contactos del teléfono y de tus redes — porque no te corresponde decidir por otra persona si la oportunidad le interesa o no. Las personas son la materia prima de este negocio.

Cómo se hace

1. Escribe de una vez tus primeros 60 nombres en la tabla de contactos de este manual.
2. Clasifica a cada persona por su tipo de mercado (abajo) marcándolo en la columna «Mercado»: C = caliente, T = tibio, F = frío.
3. Empieza por tu mercado caliente: ahí está la confianza para tus primeras invitaciones y tu lanzamiento.
4. Revisa la lista con tu patrocinador y elijan juntos las primeras 5 a 10 personas de la semana.
5. Alimenta la lista todos los días: cada persona nueva que conoces, entra a la lista. Una lista que crece es un negocio que crece.

Los tres mercados

- **Mercado caliente:** tus personas cercanas, con relación viva y confianza mutua. Es el punto de partida recomendado para arrancar.
- **Mercado tibio:** conocidos con quienes la relación existe pero está dormida. Primero se reactiva la conversación; después se invita.
- **Mercado frío:** personas que apenas estás conociendo. Con ellas primero se construye relación; la atracción digital de la sección de herramientas trabaja este mercado a tu favor.

Error a evitar: quedarte con una lista mental de cinco nombres. Lo que no está escrito, se olvida; y lo que se olvida, no se invita.

TABLA DE CONTACTOS — MIS PRIMEROS 60 NOMBRES

Nº	Nombre	Teléfono	Mercado (C / T / F)
1			
2			
3			
4			
5			

6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

36			
37			
38			
39			
40			
41			
42			
43			
44			
45			
46			
47			
48			
49			
50			
51			
52			
53			
54			
55			
56			
57			
58			
59			
60			

Sigue agregando nombres en tu agenda o en una copia de esta tabla: la lista nunca se termina, se alimenta a diario.

Paso 4. Contacta e invita

Qué es

Contactar e invitar son dos acciones distintas. Contactar es acercarte a quien todavía no tiene una relación activa contigo, para renovar el vínculo. Invitar es proponer a quien ya te conoce que mire la presentación del negocio. Invitar no es vender ni explicarlo todo: es despertar curiosidad y concretar una cita.

Cómo se hace

1. Conecta primero como persona: saluda, pregunta por su vida, escucha. La relación va antes que el negocio.
2. Califica con naturalidad: ¿la persona está abierta a escuchar una oportunidad? Si no lo está, puede ser primero un cliente del producto.
3. Invita en breve: comparte en una o dos frases por qué empezaste tú y propón un momento concreto. La llamada de invitación es corta y no desarrolla el negocio por teléfono: su único objetivo es llevar al prospecto a la presentación.
4. Hazlo con respaldo al inicio: para tus invitaciones importantes, que tu patrocinador o un líder participe en la llamada o esté presente; su experiencia aporta credibilidad mientras tú aprendes.
5. Usa las herramientas del equipo: tu enlace personalizado de iDecide y las sesiones en vivo del calendario presentan por ti; tú acompañas y das seguimiento.

Error a evitar: enviar el enlace sin conversación o explicar todo el plan por chat. Sin relación, el enlace se pierde; con relación, la presentación se mira completa.

Paso 5. Presenta el negocio

Qué es

El momento en que tu invitado conoce la oportunidad completa. Una presentación efectiva no es la más larga ni la más vistosa: es la que ayuda a la persona a definirse — nuevo socio o nuevo cliente — y la que cualquier socio puede repetir igual. Por eso usamos siempre la presentación del equipo: lo que se presenta igual, se duplica igual.

Cómo se hace

1. Elige el formato: la sesión en vivo del calendario (lo recomendado al inicio), tu presentación interactiva de iDecide o tu reunión de lanzamiento.
2. Cuida la duración: una presentación clara ronda los 30 minutos; el resto del tiempo es para el cierre y la conversación.
3. Presenta con respaldo mientras aprendes: tu patrocinador o un líder con resultados presenta por ti y tú observas. Así se aprende y así se duplica: viendo hacerlo.

4. Confirma la vista completa el mismo día: «¿La viste completa? ¿Qué fue lo que más te llamó la atención?» Una vista que empieza no es una vista terminada.

Error a evitar: contar una vista como una decisión. Empezar a ver no es terminar, y terminar no es decidir: cada etapa se confirma con la persona, sin suponer.

Paso 6. Cierre y seguimiento

Qué es

El cierre es el final natural de la presentación: una propuesta clara y tranquila para que la persona decida su siguiente paso — comenzar su transformación como cliente o comenzar a ganar como socio. Cerrar no es presionar: es ayudar a decidir con honestidad. El seguimiento queda para los casos puntuales que de verdad necesitan más tiempo.

Cómo se hace

1. Cierra al terminar la presentación, con la información completa y fresca; no lo dejes «para después».
2. Escucha la duda completa antes de responder. Las tres respuestas más comunes son: «lo voy a pensar», «tengo que consultarlo» y «necesito más información». Recíbelas con calma y respóndelas con las guías del equipo, sin inventar cifras ni resultados.
3. Si la persona necesita pensarlo, proponle empezar como cliente mientras decide: probar el producto es el paso más honesto y mantiene la puerta abierta.
4. Si decide entrar, su ciclo arranca en ese mismo momento: orientación inmediata y lanzamiento agendado entre las 48 y las 72 horas (sección Arranque). Un socio nuevo sin arranque planeado es un socio que se enfría.
5. Si hoy dice que no, cuida la relación: un «no» bien tratado vuelve mañana como un «sí» o como una recomendación. El seguimiento, cuando aplique, es personal y por WhatsApp.

Error a evitar: prometer ingresos o resultados de salud. En este movimiento se comparte con honestidad: sin garantías, sin exageraciones, sin excepciones.

Paso 7. Verifica tu progreso

Qué es

El paso que convierte actividad en dirección. Dicho en una frase: lo que no se mide, no se controla. Verificar es revisar tus números con regularidad — tu actividad de cada día y el cuadro semanal de este manual — para descubrir qué paso del ciclo necesita más trabajo y fortalecer tu crecimiento como líder.

Cómo se hace

1. Anota tu actividad a diario en el Cuadro de Verificación del Progreso Mensual.
2. Al cerrar cada semana, suma tus totales y compáralos con tus metas del período.
3. Revisa el cuadro con tu patrocinador una vez al mes: los números indican dónde ajustar — más lista, más invitaciones, más presentaciones o mejor cierre.

Error a evitar: medirte solo por la ganancia. El ingreso es el resultado; los indicadores de actividad son la causa que sí está en tus manos.

CUADRO DE VERIFICACIÓN DEL PROGRESO MENSUAL

Fecha de inicio:	Fecha de verificación:
Metas del período:	

SEMANA 1	L	M	Mi	J	V	S	D	TOTAL SEM. 1
Llamadas efectivas realizadas								
Presentaciones de negocio realizadas								
Presentaciones realizadas por el equipo								
Nuevos socios personales								
Nuevos								

clientes personales								
Personas conectadas al sistema educativo								
Ganancia del período (\$)								
Conectado al sistema (sí / no)								

SEMANA 2	L	M	Mi	J	V	S	D	TOTAL SEM. 2
Llamadas efectivas realizadas								
Presentaciones de negocio realizadas								
Presentaciones realizadas por el equipo								
Nuevos socios personales								
Nuevos clientes personales								
Personas conectadas al sistema educativo								

Ganancia del período (\$)								
Conectado al sistema (sí / no)								

SEMANA 3	L	M	Mi	J	V	S	D	TOTAL SEM. 3
Llamadas efectivas realizadas								
Presentaciones de negocio realizadas								
Presentaciones realizadas por el equipo								
Nuevos socios personales								
Nuevos clientes personales								
Personas conectadas al sistema educativo								
Ganancia del período (\$)								
Conectado al sistema (sí / no)								

SEMANA 4	L	M	Mi	J	V	S	D	TOTAL SEM. 4
Llamadas efectivas realizadas								
Presentac iones de negocio realizadas								
Presentac iones realizadas por el equipo								
Nuevos socios personale s								
Nuevos clientes personale s								
Personas conectad as al sistema educativo								
Ganancia del período (\$)								
Conectad o al sistema (sí / no)								

Paso 8. Duplica el ciclo

Qué es

La duplicación es, en esencia, el corazón del negocio de redes de mercadeo: garantiza la expansión, la estabilidad y el crecimiento sostenido de toda la organización. Duplicar significa aplicar los fundamentos de manera profesional y enseñar a otros a hacer exactamente lo mismo, para que el sistema funcione igual en tus manos y en las de la tercera generación de tu equipo.

Cómo se hace

1. Enseña los 8 pasos a cada socio nuevo desde su orientación, trabajando con este mismo manual.
2. Acompaña a tus socios a completar su primer ciclo: sus primeros 30 días con sueño, compromiso, rutina y verificación.
3. Modela con el ejemplo: tu equipo copiará lo que haces, no lo que dices.
4. Celebra en público a quien completa su ciclo: lo que se reconoce, se repite.

Error a evitar: inventar tu propio método desde el inicio. Primero domina el sistema que ya funciona; tu estilo personal se suma después, sobre esa base.

Cuando toda tu organización practica y enseña el mismo ciclo, el negocio no deja de crecer: cada cierre abre una lista nueva y la rueda vuelve a girar, un nivel más alto.

Arranque: tus primeras 48 horas

Las primeras horas de un socio nuevo definen su impulso. La compañía lo reconoce con un bono sencillo y duplicable, y el movimiento lo acompaña con dos reuniones clave: tu orientación, que es inmediata — se hace en el momento en que te firmas —, y tu lanzamiento, que ocurre entre las 48 y las 72 horas. Tu meta de este arranque es clara: quedar orientado y activado, reclutar a tus 2 primeros y lanzar tu negocio con fecha puesta.

1. Recluta a tus 2 primeros y entra al Fondo Global

En la presentación oficial, el Bono de Pool Global reparte el 1 % del fondo global de la empresa entre quienes califican, y la calificación es duplicable: registra a dos socios en tus primeras 48 horas. Y no es una sola vez: calificas cada vez que patrocines a dos nuevos influencers de marca dentro de una semana. Por eso el arranque es de dos en dos: 2 es el número con el que este negocio se enciende.

Además, por cada socio directo que se inscribe con el Paquete Dúo, el Bono de Inicio Rápido te paga \$42.50 más 85 CV de volumen comisionable (presentación oficial). Tus primeros 2 no son un detalle: son tu primera comisión, tu entrada al fondo global y la prueba viva de que el ciclo funciona.

2. Tu reunión de orientación: inmediata, en el momento de firmarte

La orientación no se agenda para después: se hace de inmediato, en el momento en que te firmas. Apenas completes tu registro, siéntate con tu patrocinador — en persona o por videollamada — y recorran juntos este manual. La orientación tiene tres propósitos, y se verifican punto por punto antes de terminarla:

- **Compra hecha:** tu primer pedido quedó realizado y confirmado. Sin compra no hay arranque: el producto que tú usas es el testimonio vivo con el que vas a compartir.
- **Autoenvío activado:** tu autoship quedó activo desde hoy. Es el hábito que mantiene tu negocio en movimiento cada mes, sin depender de acordarte a última hora.
- **Manual y arranque claros:** recorren este manual juntos, firman las hojas de compromiso del paso 2, arman tu lista inicial de contactos y dejan puesta la fecha de tu reunión de lanzamiento. Sales de la orientación sabiendo exactamente cuál es tu siguiente paso.

Nadie arranca solo en este movimiento: la orientación es el puente entre «me inscribí» y «ya estoy en movimiento».

3. Tu reunión de lanzamiento: entre las 48 y las 72 horas

Tu lanzamiento tiene fecha desde el día de tu orientación: se realiza en tus primeras 48 a 72 horas. Es la reunión donde presentas el negocio a tus invitados — los de tu lista de contactos orgánicos, tu gente de confianza: familia, amigos y conocidos — con tu patrocinador o un líder del equipo a tu lado, trabajando esa lista contigo. Así se vive la Rutina Ganadora en la práctica: tu Lista se convierte en invitaciones (Invita), la presentación hace su parte (Presenta) y tu

patrocinador te acompaña a cerrar (Cierre). Trátala como lo que es: la inauguración oficial de tu negocio.

4. Completa tu activación básica

- **Wallet PayQuicker activa:** es donde recibirás tus comisiones. Sigue la guía del equipo «Activar tu wallet PayQuicker».
- **Perfil de compra creado:** en la tienda, con tu dirección de envío correcta. Sigue la guía del equipo «Crear tu perfil de compra y seguir comprando».
- **Oficina virtual recorrida:** tus enlaces personales, tus pedidos, tu organización y tus comisiones. La guía «Backoffice: 14 preguntas frecuentes» te acompaña.
- **Calendario en tu agenda:** las sesiones semanales del movimiento quedan fijas en tu semana desde hoy (tabla en la sección Plan de Acción).
- **iDecide activo:** tu cuenta y TU enlace personalizado de iDecide quedan activos desde el arranque — nunca el enlace de otra persona —, listos para compartir desde hoy. El detalle está en la sección de herramientas digitales.

Herramientas digitales: activa tu atracción digital

En este movimiento, la tecnología trabaja para ti desde el primer día. No necesitas ser un experto: necesitas quedar activo. Estas son las herramientas digitales del equipo, para qué sirve cada una y cómo se enciende la tuya en el arranque.

iDecide: tu presentación interactiva

iDecide — se deletrea iDecide y se entiende como «I decide», yo decido — es una herramienta externa a ORYGN que convierte la presentación de negocio en una experiencia interactiva: tu invitado la mira a su ritmo, responde preguntas en el camino y al final elige su siguiente paso. Como socio, en tu arranque activas TU cuenta y generas TU enlace personalizado: ese enlace es tuyo y solo tuyo, nunca compartas el de otra persona, porque cada vista debe llegar con tu nombre. Cuando alguien empieza a ver tu presentación, la termina o toma una decisión, iDecide te avisa con una notificación. Y guarda la regla de oro: la presentación presenta, pero el cierre lo haces tú, de persona a persona, por WhatsApp.

Closer: apoyo al cierre y al seguimiento

Junto a iDecide, el equipo trabaja con Closer, su herramienta de apoyo para el cierre y el seguimiento de los prospectos. Su papel en nuestra operación es acompañarte en la etapa final del ciclo: que ningún interesado se enfríe por falta de seguimiento. Actívala con tu patrocinador y úsala como él te enseñe: en tu orientación queda claro cómo se integra a tu rutina de trabajo.

Zoom: tu sala y tu calendario

Todas las sesiones del movimiento viven en una sola sala Zoom permanente (ID de reunión: 825 4472 4334), con un calendario semanal fijo, en horarios de Miami · Venezuela: lunes y miércoles a las 8:00 p. m., presentación de oportunidad; jueves a las 2:00 p. m., presentación de oportunidad; sábados a las 10:00 a. m., Capacitación de Bienestar y Salud; y domingos a las 8:00 p. m., Academia B-Master. Apréndete el acceso a tu sala como te aprendes tu propia dirección: es donde tu negocio respira cada semana.

La página de B-Master Movement: la casa de tu equipo

La página del movimiento es la casa digital de tu equipo: ahí viven el Kit del Nuevo Socio, las guías del equipo y este mismo manual, junto con el calendario y los materiales para presentar y capacitarte. Tenla entre tus favoritos y compártela con cada socio nuevo: quien entra a la casa, encuentra el camino.

Inteligencia artificial: tu asistente para crear

La inteligencia artificial te ayuda a hacer más rápido el trabajo repetitivo: preparar invitaciones con tus propias palabras, dar seguimiento a tus interesados y crear contenido para tus redes. Úsala como asistente, nunca como reemplazo de tu criterio: revisa todo antes de enviarlo y

jamás inventes cifras ni testimonios. En el tutorial «Cómo usar la inteligencia artificial en tu negocio», del Kit del Nuevo Socio, tienes los usos prácticos y los ejemplos para empezar hoy mismo.

WhatsApp: el cierre es humano

WhatsApp es donde la relación se vuelve conversación: tus listas, tu seguimiento y tu contacto personal con cada interesado. Nuestra filosofía es entrante: facilita que la persona interesada te escriba a ti. Por eso tu enlace y tu contenido llevan siempre una puerta clara hacia tu WhatsApp: que escribirte sea lo más fácil del mundo para quien acaba de ver tu presentación.

Activa estas herramientas en tu arranque y tu atracción digital queda encendida desde el día uno. Y no lo olvides nunca: la tecnología atrae miradas; el liderazgo retiene vidas.

PLAN DE ACCIÓN

Con tus 2 primeros socios andando, el plan de los primeros 30 días es construir estructura por duplicación: tú patrocinas, ayudas a tus socios a patrocinar, y la estructura crece en redondo. Es el plan de acción de la compañía, y la presentación lo expresa con el Bono Estilo de Vida: estructuras de 2 x 2, 3 x 3, 4 x 4 y 5 x 5 a lograr en tus primeros 30 días.

La fórmula de 5 pasos

Paso	En qué consiste
1 · ESTRUCTURA	Construye tu estructura 2 x 2 a 5 x 5: es la ruta de esta sección
2 · CLIENTES	Haz tus 10 clientes: ganas el 50 % de lo que compren, cada mes
3 · PROFUNDIDAD	Trabaja en profundidad: ayuda a tu estructura a construir la suya
4 · SISTEMA EDUCATIVO	Conéctate al sistema educativo, de manera constante
5 · MANTENTE ACTIVO	Consume, califica y sé producto del producto

ESTRUCTURA + CLIENTES + PROFUNDIDAD + SISTEMA EDUCATIVO + MANTENTE ACTIVO = INGRESOS DEL PLAN DE COMPENSACIÓN.

La ruta de estructuras: 2 x 2 → 3 x 3 → 4 x 4 → 5 x 5

Cifras del plan de compensación oficial (Bono Estilo de Vida): lo que paga la compañía cada mes según tu estructura, con el paquete calificante de 70 CV. Una vez que alcanzas un nivel, recibes ese monto todos los meses, de por vida, siempre y cuando los códigos de tu estructura se mantengan activos consumiendo. No incluyen tus demás bonos ni son una garantía de ingresos.

Estructura	Qué significa	Estimado oficial del Bono Estilo de Vida
2 x 2	Patrocinas 2 que patrocinan 2	\$100 al mes
3 x 3	Patrocinas 3 que patrocinan 3	\$300 al mes
4 x 4	Patrocinas 4 que patrocinan 4	\$500 al mes
5 x 5	Patrocinas 5 que patrocinan 5	\$700 al mes





- 1.** Semana 1 — tu 2 x 2 nace. Tus 2 primeros (del arranque) hacen su propio ciclo: orientación inmediata, lanzamiento a las 48 a 72 horas y sus primeros 2. Cuando cada uno patrocina a sus 2, tu 2 x 2 está construido.
- 2.** Semana 2 — hacia el 3 x 3. Patrocinas a tu tercero y acompañas a tus socios a patrocinar a los suyos. La presentación asocia el 3 x 3 al Bono Estilo de Vida: es la estructura que empieza a pagarte por duplicar, no solo por vender.
- 3.** Semanas 3 y 4 — profundidad y ruta al 4 x 4. Trabaja con los que trabajan: apoya a tus socios activos a completar sus estructuras y patrocina a tu cuarto. La ruta sigue al 4 x 4 y al 5 x 5 en los siguientes ciclos (metas de 60 y 90 días).
- 4.** Todos los días — el ciclo manda. Los pasos 3 a 6 a diario, y conecta a tu gente a las sesiones. La estructura no se construye en eventos: se construye en rutina.

Plan de Carrera — tus primeros 120 días

La fórmula proyectada en el tiempo: esto es lo que el plan estima cuando llegas a cada rango CON tus 10 clientes hechos. Son dos ingresos distintos que se suman: el promedio que paga el plan por tu rango, más lo de tus clientes.

Etapas	Qué construyes	Rango a obtener	Ingreso mensual estimado
30 días	Construyes tu base: tu estructura (2x2 a 5x5) + tus 10 clientes	SILVER + tus 10 clientes	\$430 del plan + \$700 de clientes = ≈ \$1,130/mes
60 días	Duplicas tu estructura	GOLD + tus 10 clientes	\$1,300 del plan + \$700 de clientes = ≈ \$2,000/mes
90 días	Profundidad en ambas piernas	PLATINUM + tus 10 clientes	\$2,820 del plan + \$700 de clientes = ≈ \$3,500/mes
120 días	Liderazgo duplicado	DIAMOND + tus 10 clientes	\$4,880 del plan + \$700 de clientes = ≈ \$5,600/mes

Cómo se compone el estimado: el promedio mensual que paga cada rango según el gráfico oficial de la compañía (Silver ≈\$430 · Gold ≈\$1,300 · Platinum ≈\$2,820 · Diamond ≈\$4,880, convertido de su promedio semanal) + tu Bono de Clientes con 10 clientes = \$700/mes. NO depende de qué matriz completaste: quien construye un 2x2 y quien logra el 5x5 en el mismo rango parten del mismo promedio. Aparte sumas tu Bono Estilo de Vida según tu estructura: 2x2 \$100 · 3x3 \$300 · 4x4 \$500 · 5x5 \$700 al mes, de por vida, siempre y cuando los códigos se mantengan activos consumiendo. Son estimados según estructura y calificación; no es garantía de ingresos.

Tabla de ingresos estimados oficiales (ruta de rangos)

Además del Bono Estilo de Vida, tu ingreso crece con tu rango. Esta es la ruta que muestra la presentación oficial, con sus estimados por semana según el volumen de tu equipo:

Rango	Volumen (CV)	% binario	Estimado por semana	Estimado en 4 semanas
Silver	1,000	10 %	\$100	\$400
Gold	2,500	12 %	\$300	\$1,200
Platinum	5,000	13 %	\$650	\$2,600
Diamond	7,500	15 %	\$1,125	\$4,500
Blue Diamond	15,000	16 %	\$2,400	\$9,600
Double Blue Diamond	25,000	17 %	\$4,250	\$17,000
Black Diamond	50,000	18 %	\$9,000	\$36,000
Double Black Diamond	100,000	20 %	\$20,000	\$80,000

Green Diamond	250,000	20 %	\$50,000 *	\$200,000 *
---------------	---------	------	------------	-------------

Tabla de la presentación oficial («Tu camino de rangos»). El bono binario paga entre el 8 % y el 20 % según tu rango, con pago semanal; por sí solo tiene un tope de \$20,000 USD por semana. * En Green Diamond la cifra es el ingreso total estimado aproximado sumando las 9 formas de ganar. Al llegar a Diamond participas además en el Fondo Global de Diamantes (2 % del CV semanal de las ventas globales, según el gráfico oficial de rangos), y desde Blue Diamond la compañía paga un pago único al alcanzar cada rango nuevo (\$10,000 en Blue Diamond, que crece hasta \$150,000 en Green Diamond).

Lee esta tabla como lo que es: los estimados oficiales de la compañía según su presentación. No son una promesa ni una garantía: son el mapa de lo que la estructura paga cuando el volumen existe. Tu trabajo no es perseguir la tabla; es repetir el ciclo hasta que el volumen la alcance.

Metas a 60 días y a 90 días

A los 60 días: duplica lo que ya sabes hacer

- **Estructura:** completa tu 4 x 4 y deja el 5 x 5 en construcción; tu volumen semanal te acerca a los primeros rangos de la ruta (Silver y Gold).
- **Duplicación real:** cada socio activo de tu primera línea ya hizo su orientación y su lanzamiento, y está corriendo sus propias 48 horas con sus nuevos.
- **Tú presentas:** ya no solo invitas: presentas la oportunidad en las sesiones y en los lanzamientos de tus socios, con tu patrocinador como respaldo, no como muleta.
- **Formación:** asistencia constante al calendario completo, incluida la Academia B-Master de los domingos: ahí pasas de socio a líder en formación.

A los 90 días: tu estructura camina y tú formas a otros

- **Estructura:** tu 5 x 5 construido o en su fase final, con profundidad en las líneas que trabajan; la ruta de rangos sigue hacia Platinum y Diamond según tu volumen.
- **Liderazgo en acción:** impartes tu primera capacitación (Bienestar y Salud de los sábados o un tema en la Academia) y acompañas lanzamientos de la tercera generación de tu equipo.
- **Sistema propio:** tu rutina semanal ya no depende de que te empujen: lista viva, invitaciones diarias, presentaciones semanales y cierres acompañados son tu normalidad.
- **Nueva meta con tu patrocinador:** al día 90, siéntate con tu patrocinador y traza el siguiente ciclo de 90 días con números de estructura y rango. El ciclo del éxito no se gradúa: se repite en un nivel más alto.

El calendario semanal del movimiento (tu marco fijo)

Horarios de Miami · Venezuela. Todas las sesiones son en la sala Zoom permanente del movimiento (ID de reunión: 825 4472 4334). Invita a tus prospectos a las presentaciones y no te pierdas las capacitaciones: ahí se construye la duplicación.

Día	Hora	Sesión
-----	------	--------

Lunes	8:00 p. m.	Presentación: oportunidad de negocio
Miércoles	8:00 p. m.	Presentación: oportunidad de negocio
Jueves	2:00 p. m.	Presentación: oportunidad de negocio
Sábado	10:00 a. m.	Capacitación de Bienestar y Salud
Domingo	8:00 p. m.	Academia B-Master (Certificación como Networker Profesional)

Reglas de oro del movimiento

- Usa siempre TU enlace personal: nunca compartas el de otra persona.
- Sin promesas: no garantices ingresos ni resultados de salud, a nadie, nunca.
- El producto se usa y se comparte con honestidad, desde tu propia experiencia.
- Nadie arranca solo: cada socio nuevo tiene orientación, lanzamiento y patrocinador presente.
- Conéctate al calendario: quien deja de conectarse, deja de crecer.
- La tecnología atrae miradas; el liderazgo retiene vidas. Sé primero la persona que tu equipo pueda seguir.
- Lo que aprendas, enséñalo: en este movimiento, enseñar es la forma más alta de liderar.

Este manual es tu punto de partida, no tu techo. Tenlo a la mano en cada orientación, úsalo en cada lanzamiento y pásalo a cada socio nuevo: un sistema que se puede enseñar es un negocio que se puede duplicar.

Tú decides.

B-Master Movement · «Transformando vidas»

Nota de honestidad: todas las cifras de este manual son los estimados oficiales que la compañía muestra en su plan de compensación, su presentación y su gráfico oficial de rangos. Los ingresos en este negocio dependen del volumen real de ventas, de la actividad personal y de la duplicación del equipo; ningún estimado es una garantía de resultados.