



SHARE
NETWORKING GOALS

FUNDADORES TRASCENDER

"NETWORKING GOAL: IM EN VENTAS ANUAL"

**ALGUNOS DE NUESTROS
SOCIOS**



ALGUNOS DE NUESTROS SOCIOS





La membresía Trascender esta diseñada para fundadores de empresas que tienen como meta de primera etapa llegar al millón de dólares de facturación anual. Es ideal para empresarios que buscan crecimiento a través de grupos Peer-to-Peer de Mejores Prácticas, Coach-Driven y oportunidades de conexión y alianza con empresarios de entre \$50.000 y 1 millón de dólares de facturación anual.

Los socios Trascender se enfocan en lograr una estabilidad de flujo de caja escalando ventas mientras desarrollan mejoras al producto y descubren cómo atender de manera cada vez más hábil, el mercado que han elegido servir. Todo esto, se complementa con oportunidades de negocios y alianzas que se construyen dentro de un sistema curado y medido en sus resultados.



¿Para qué ser parte?

Importancia del Networking: Muchos fundadores enfrentan desafíos debido al aislamiento del poder y la falta de clientes potenciales e información que les permita saber cómo resolver bloqueos o trabas que les impiden llegar más rápido a sus metas. Además, una empresa escala en la medida en la que sus conexiones y aliados se lo permiten. Share es esa red de aliados con los que usted podrá contar para conectar y llegar a casi cualquier persona con la que necesite apalabrar su negocio. Mentoría, Coaching, Conocimiento, Mejores Prácticas y Sistema de Negocios con Accountability real y curado.



Peer-to-Peer Groups: Esta membresía incluye experiencias Peer-to-Peer enfocadas en el intercambio de conocimiento y experiencia de mejores prácticas entre fundadores de empresas del mismo nivel de facturación. En estas sesiones se comparten problemas reales y tiempo real que necesitan solución para que la empresa se sostenga o cumpla su meta de crecimiento enfocada en lograr el millón de dólares de facturación anual.

Experiencias de Networking complementarias: Las sesiones de grupo Peer-to-Peer se complementan con sesiones de negocios y alianza, además de conversatorios y demás experiencias sociales que le permitirán al socio construir un vínculo aliado con los demás miembros de su grupo. El modelo Share tiene un sistema de Accountability de resultados obtenidos en periodos mensuales como mecanismo de enfoque, seguimiento y dirección dentro de un plan estructurado y estratégico.



¿CÓMO FUNCIONAN LAS LOCALIDADES Y GRUPOS?

En Share tenemos grupos con diferentes perfiles. Invitamos a los socios a pertenecer a un grupo de acuerdo a su interés y perfil de poder.

Por ejemplo, existen grupos de:

- 1) Fundadores de Empresas.
- 2) CEOs con facturación mayor a 20 millones al año.
- 3) Gerentes Departamentales de empresas Multinacionales.
- 4) Empresas Familiares.

Modalidad “Do it with the group”:

- 1) 1 Sesión mensual Peer-to-Peer.
- 2) 1 Sesión semanal Coach-Driven.
- 3) 1 Sesión semanal virtual de Negocios cerrada.
- 4) 1 Sesión mensual presencial de Negocios ampliada.
- 5) 1 Sesión mensual social pro bono adicional opcional.
- 6) 1 Convención Anual Internacional.

Conformación de Grupos:

- Los grupos Peer-to-Peer pueden ser de 7, 12 y hasta 15 personas. En convocatorias cerradas o ampliadas. Las metodologías se adaptan a formatos con y sin conflictos de interés de acuerdo a la temática de contenido.
- Los Grupos Coach-Driven son masivos, virtuales, de hasta 10.000 personas a nivel global.
- Los grupos de negocios se conforman sin conflicto de interés en varios formatos acorde a agenda.



Modalidad “I Do it with you”

1 sesión mensual opcional (90 a 120 Minutos), a elección del socio en:

- *Directorio.*
- *Comité Estratégico.*
- *Sesión 1 a 1.*

La modalidad “I’Do It With You” solo se incluye en programas completos de 3 años.



Beneficios Adicionales

- Acceso bimensual a la revista Forbes y Podcast quincenal Share Forbes.
- Apertura de convenios para crear oportunidades con otros miembros.
- Participación en el programa de recomendaciones y recompensas Share.
- Entradas a eventos públicos Share.
- Plataforma virtual Share para Accountabilty e interacción digital.



La Fórmula

Metodología Share para escalar hasta el millón de dólares

$$\text{Rate de Ventas} = \left[\frac{(\text{A Producto} + \text{B Guiones} + \text{C Embudos} + \text{D Prospectos} + \text{E Marca} + \text{F Medición})}{60} \right] \times 100$$

$$\text{Rate de Ventas} = \square \%$$



SHARE
NETWORKING GOALS

hnavarrete@sharenetworking.net | 0999654091
www.sharenetworking.net

