

Aspectos importantes para ser un Distribuidor IMC- Thomas en México

Esta es una decisión que puede cambiar tu vida. Por ello, si no estás convencido, no lo hagas, pues tú y la cadena se verán seriamente afectados. El beneficio de hacerlo, es muy concreto: mientras el 60% de los proyectos independientes no alcanza a terminar su segundo año, el 70% de las Distribuciones de IMC- Thomas México siguen activas al quinto año de vida.

Descubre los siete temas clave que debes evaluar y los consejos para transformar esta decisión en una aventura de éxito.

¿Por qué invertir en una Distribución de IMC-Thomas México?

- Porque obtendré mayores utilidades que en el banco.
- Porque estaré invirtiendo en un negocio probado.
- Porque podré auto-emplearme o ser empresario.
- Porque generaré un patrimonio familiar.
- Porque voy a recibir toda la capacitación y modelo de negocio de IMC-Thomas México.
- Porque sé que en mi operación diaria contaré con el respaldo de una empresa sólida, seria y con experiencia.

¿Tengo el perfil para ser Distribuidor de IMC-Thomas México?

El distribuidor IMC-Thomas Mexico, debe contar con conocimientos básicos en Administración, Mercadotecnia y Recursos Humanos; así como experiencia comercial, empresarial o de ventas dentro de compañías de buen nivel. Si ya está establecido; contar con una empresa o negocio exitoso que ofrezca productos afines y complementarios a los de IMC-Thomas México.

Debes estar dispuesto a

- Seguir reglas y operar tu negocio (que es tu inversión) según lo indique IMC-Thomas México.
- Aceptar métodos y directrices determinadas por Thomas International en las mejores prácticas a nivel mundial.
- Trabajar en equipo.
- Respetar al máximo la confidencialidad de la información que se te transmita.
- Tener conciencia que el desempeño de tu trabajo puede afectar favorable o desfavorablemente a quienes integran la red de Distribución.
- Aportar ideas en beneficio propio y de de toda la red.

Analiza tus gustos e intereses

Define la actividad a la que te gustaría dedicarte todos los días.

Contesta estas preguntas:

- ¿De cuánto dinero dispongo?
- ¿Dónde quiero establecer la Distribución?
- ¿Cuánto tiempo pienso dedicarle a su operación?
- ¿Cuáles son mis expectativas en cuanto a utilidades mensuales y retorno de inversión?
- ¿Qué nivel de riesgo estoy dispuesto a asumir?

Analiza y prevé los aspectos financieros.

- Cuota inicial de la Distribución.
- Otras Inversiones.
- Inversión requerida para la pre operación y primeros meses de operación.
- Resultados operativos del negocio.
- Tasa de retorno de la inversión.

Evita los 10 errores más comunes

- Con una Distribución ya no tengo que trabajar.
- Industria grande = éxito asegurado.
- Puedo reducir las inversiones.
- Cadena grande = éxito asegurado.
- No quiero ser el primer Distribuidor.
- Puedo hacerlo por mi cuenta.
- Modificaré el sistema original.
- No hay necesidad de contratar personal.
- Todas las distribuciones son iguales.
- Yo sé administrar. No necesito aprender.