

ACTIVIDADES DIARIAS DE ÉXITO

dōTERRA®

Tareas para crecer tu negocio en 2+ hrs al día.

Semana del _____ al _____.

Recuerda tu **Porqué** escribiendo lo que te motiva a crecer.

Describe tu **cliente ideal** escribiendo características de ella.

1. USA LOS ACEITES ESENCIALES 10'	LUN	MAR	MIER	JUE	VIER	SAB
Usa los aceites en tu rutinas de mañana, noche o durante el día. Toma tiempo de aprender cómo usar un aceite nuevo. (10 mins)						
2. CONECTA, INVITA, DA SEGUIMIENTO 40'	LUN	MAR	MIER	JUE	VIER	SAB
Identifica 3 a 5 personas a quién seguir en IG o conectar en Facebook y enviar solicitudes. Dale like a 3 publicaciones que te gusten de ellas para crear conexión. (10 mins)						
Publica en medios sociales (IG, Facebook, TikTok, Whatsapp) - 1 <i>story</i> o <i>reel</i> o <i>post</i> de tu vida cotidiana, 1 del beneficio de un aceite que te ha ayudado, y otro de <i>emprendimiento</i> o <i>comunidad</i>. (10 mins)						
Envía un mensaje a toda la gente que ha interactuado con tus publicaciones "Gracias por el cariño/apoyo". (5 mins)						
Invita/Prospecta 3-5 personas que más te han seguido y dado like en publicaciones de aceites o emprendimiento a que participen de una clase virtual o clase presencial. (10 mins)						
Da seguimiento a las personas que invitaste a la clase virtual, enviando un mensaje con información relevante al evento. (5 mins)						
3. AYUDA a otros a Tener su Propia Experiencia 30'	LUN	MAR	MIER	JUE	VIER	SAB
Entrega una muestra (si es posible). Haz una Consulta de Bienestar ó da una Clase Básica de Aceites con tus prospectos y/o equipo <i>presencial</i> o <i>virtualmente</i>. (30 mins)						
Haz una Mentoría de Negocios con tu equipo o una Inducción al Negocio con un nuevo miembro de tu equipo. (30 mins)						
4. FORTALECE TU MENTE E INCREMENTA TUS HABILIDADES DE NEGOCIO 30'	LUN	MAR	MIER	JUE	VIER	SAB
Hacer desarrollo personal diariamente: inspiración, vision, influencia, etc. (15 mins)						
Hacer desarrollo profesional diariamente: Estrategia, comunicación, medios sociales, certificaciones, etc. (15 mins) ó						
Asistir a una mentoría o capacitación de negocios. (30 mins)						
Revisar oficina en línea, asegurar que tu plantilla de LRP este con un mínimo de 100 PV, 2 veces a la semana mínimo. (5 mins)						
MARCADOR DE RESULTADOS SEMANALES	# Nuevos Contactos		# Publicaciones con Interacción		# Invitaciones Enviadas	
	Meta	Logro	Meta	Logro	Meta	Logro

Hoja Semanal de Contactos Importantes y su Progreso

En esta planilla, anota los nombres de la gente con quienes conectaste esta semana y utilízala para recordar en qué parte del flujo de ventas se encuentran. Anota sus nombres, su información de contacto, su país, su interés y si aceptaron otras invitaciones. Quienes progresen, anótalas en la lista de la siguiente semana.

NOMBRE y PAÍS	Identificador en Medios Sociales o Whatsapp	¿Cuál es su Interés?	Muestra Entregada* (solo si se puede)	Invitación a Clase Enviada	Asistió a Consulta de Bienestar o Clase Básica	Inscripción Realizada	Plantilla LRP en el sistema
Amelia Aguilera - USA	@ameliaTV	Energía	Si	Si	Si (Nov 25)	Si	si

Calendario Semanal de Actividades Clave

En esta planilla, escribe las fechas y horas de las citas y clases que organizas con la gente clave con quienes estás trabajando. Para que tu negocio avance, debes tener mínimo 1 de cada una de las siguientes actividades: Clase Básica (propia o de equipo), Clase de Educación Continua (propia o de equipo), Consulta de Bienestar, Mentoría de Negocios (Propia o de Equipo), Reunión de Estrategia 1:1 con quienes te califican a rango o poder de tres. 30 mins max cada reunión.

HRS	LUN	MAR	MIER	JUE	VIER	SAB	DOM
AM							
PM							
Noche							

MARCADOR DE RESULTADOS SEMANALES	# Consultas Hechas	# Nuevas Inscripciones	# Nuevos en LRP
	<u>Meta</u> / <u>Logro</u>	<u>Meta</u> / <u>Logro</u>	<u>Meta</u> / <u>Logro</u>