

Plan Estratégico de Lanzamiento

¡Felicidades por la decisión de lanzar tu negocio dōTERRA! A medida que avances en la sección Preparar de esta guía, resume tus respuestas aquí para formular tu plan de lanzamiento y aprovechar al máximo tu Sesión de Estrategia de Lanzamiento con tu mentor. Coloca estas páginas en un lugar donde puedas consultarlas con frecuencia para obtener perspectiva y visión mientras trabajas hacia tus objetivos.

1 Saber Qué Quieres Y Por Qué (pág. 97, *Guía de Construcción* pág. 3)

¿QUÉ sueños financiará tu negocio dōTERRA? ¿QUÉ tendría el mayor impacto en tu vida?

Ganar Más	Trabajar más Inteligente	Hacer lo que amas
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Pregúntate: "¿POR QUÉ cada uno de estos objetivos es importante para mí?" Preguntarte POR QUÉ querer lo que quieres alinea tu mente y corazón. Luego, las acciones se vuelven más significativas y el CÓMO avanzar se despliega con mayor claridad y facilidad.

2 Elige Tus Ganancias (pág. 13-14, *Guía de Construcción*)

¿Qué tipo de ingreso quieres generar con tu negocio dōTERRA?



Identifica el ingreso que deseas generar en cada plazo de tiempo y el rango asociado. Consulta las páginas 6-7 de la Guía de Construcción para obtener detalles específicos sobre los rangos.

Objetivo a 90 días	Objetivo a 6 meses	Objetivo a 1 año
\$ _____/mes	\$ _____/mes	\$ _____/mes
Rango: _____	Rango: _____	Rango: _____

3 Elige Tu Compromiso (pág. 14)

Aclara aún más tus objetivos para respaldar tu estrategia de negocio. Comparte tus objetivos con otros que puedan apoyarte y publica estas declaraciones donde puedas verlas.

- ¿Qué tan comprometido(a) estás en alcanzar tus metas Elite y de 90 días (escala de 1 a 10)? Elite: _____ 90 días: _____
- ¿Por qué es importante alcanzar tus objetivos al ritmo que has establecido? _____

- ¿Cómo cambiará tu vida cuando alcances tu objetivo de 1 año? _____

- ¿Qué sería de tu vida si nunca alcanzaras tu objetivo de 1 año? _____

4 Elige Tu Ritmo (pág. 14)

Decide el ritmo al que quieres hacer crecer tu negocio.

EXCELENTE

<input type="checkbox"/> Elite en 30 Días	<input type="checkbox"/> Plata en 90+ Días	<input type="checkbox"/> Platino en 6+ Meses
-------------------------------------------	--------------------------------------------	----------------------------------------------

OBJETIVO

<input type="checkbox"/> Elite en 60 Días	<input type="checkbox"/> Plata en 6+ Meses	<input type="checkbox"/> Platino en 2+ Años
-------------------------------------------	--------------------------------------------	---------------------------------------------

MÍNIMO

<input type="checkbox"/> Elite en 90 Días	<input type="checkbox"/> Plata en 1+ Año	<input type="checkbox"/> Platino en 3+ Años
-------------------------------------------	------------------------------------------	---------------------------------------------

5 Elige Tu Inversión De Tiempo (pág. 13, 19-20)

¿Cuántas horas por semana dedicarás a construir tu negocio? Asegúrate de que tu compromiso de tiempo esté alineado con lo necesario para alcanzar tus objetivos al ritmo deseado.

Paga Tu Producto <i>Tiempo Estimado Necesario: 3-10 horas/semana</i>	Complementa Tus Ingresos <i>Tiempo Estimado Necesario: 10-30 horas/semana</i>	Reemplaza Tus Ingresos <i>Tiempo Estimado Necesario: 25-50 horas/semana</i>
--------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------

Escribe cuántas horas planeas dedicar cada día a tu negocio durante una semana promedio.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Discute con tu línea ascendente otros eventos importantes para planificar en los próximos meses (por ejemplo, convención, liderazgo, eventos de equipo).

6 Programa Tu Lanzamiento (pág. 21, 49-50, 82)

Registra tus clases de lanzamiento programadas y tus reuniones uno a uno en tu Planificador Elite. Planifica con tu línea ascendente cómo configurar tus primeras conexiones y presentaciones para el éxito. Trabajen juntos en las primeras de cada una de estas actividades, según sea necesario, hasta dos o tres veces.

Clases:

1^a _____ 2^a _____ 3^a _____

Reuniones uno a uno:

1^a _____ 2^a _____ 3^a _____

Conversaciones De Reclutamiento de Socios Comerciales:

1^a _____ 2^a _____ 3^a _____

7 Sé Un Proveedor De Soluciones (págs. 12, 23-24)

Fomenta tu confianza y creencia en los productos como Asesora de Bienestar.

- Soy un producto del producto. He implementado mi Plan de Bienestar Diario y uso mis productos a diario.
- Estoy capturando historias de éxito, propias y de otros, para compartirlas.
- Tengo una guía de referencia y una aplicación, y estoy aprendiendo a buscar necesidades de salud y descubrir soluciones para mí y para los demás.
- He reservado tiempo para seguir aprendiendo sobre los productos, aumentar mi confianza y expandir mi capacidad como proveedor de soluciones.
- Tengo mi plantilla LRP establecida en 100+ PV para vivir y practicar lo que enseño y asegurarme de calificar para recibir pagos semanales y mensuales.

8 Elige Tu Mercado Objetivo (págs. 25-26)

Mantente anclado(a) en el por qué de lo que haces.

Declaración Articuladora de Valor

Ayudo/enseño/apoyo _____ (¿a quién?)
a _____ (¿para?)
para que _____ (resultado),
a diferencia de _____ (alternativa menos favorable),
porque _____ (distinción/qué diferencia lo que ofreces).

¿Cómo integrarás tu mensaje en tu forma de compartir, invitar y presentar para conectar mejor con tu audiencia objetivo?

9 Haz Equipo Con Tu Mentor (pág. 27-28, 30)

Conversa con tu mentor ascendente sobre cómo comunicarse y trabajar mejor juntos.

Comunicaciones diarias/regulares: _____ (por ejemplo., mensajes de texto, Marco Polo, Voxel)

Sesión de Estrategia Semanal: _____ día ____ hora _____ método (por ejemplo., llamada telefónica, Zoom)

Control de Estrategia: Llena y envía una imagen antes de cada sesión semanal de estrategia: Texto Correo Electrónico

Anticipa los momentos en que te desconectarás o te desanimarás. Esto le puede pasar a cualquiera. Cuando ocurra, ¿cómo te gustaría que tu mentor ascendente responda? ¿Cómo te sientes mejor apoyado(a) en esos momentos (por ejemplo, revisa tus sueños, por qué; enfócate en tus fortalezas y habilidades; encuentra una capacitación útil; asiste a un evento en vivo o conéctate en persona)?

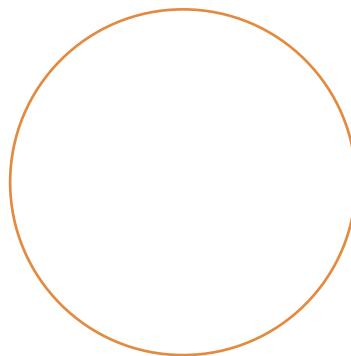
10 Haz Tu Lista De Nombres De Negocio (págs. 15-18)

Identifica la mejor manera de abordar y conectar con cada uno de tus prospectos de negocios. Revisa los guiones (págs. 36-46, 81-82, 85) y haz una lluvia de ideas con tu línea ascendente para aprovechar su experiencia y prepararte para estas conversaciones clave.

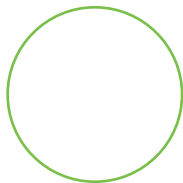
Posibles Socios Comerciales	Mejor Enfoque (Producto, negocio o impacto)	Mejor Manera de Conectar (llamada de 3, almuerzo/cena, cita, etc.)
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

11 Empieza Con El Final En Mente (págs. 63-66)

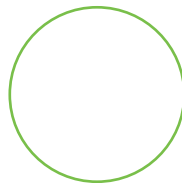
Visualiza tu estrategia de rango general. A medida que reclutes socios comerciales, identifica quién podría ocupar posiciones clave en tu equipo. Revisa tu estrategia de colocación con tu línea ascendente.



Platino



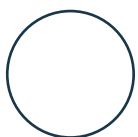
Plata



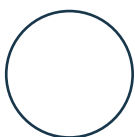
Plata



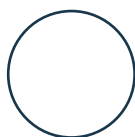
Plata



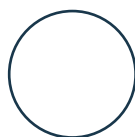
Elite



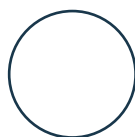
Elite



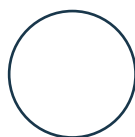
Elite



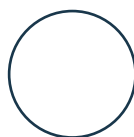
Elite



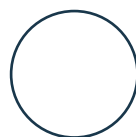
Elite



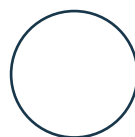
Elite



Elite



Elite



Elite