

Tus primeros 30 días

- L** «Launch yourself» (lánzate): día 1
- I** «Invite with intention» (invita con un propósito): del día 2 al 7
- F** «Follow through» (sigue hasta el final): del día 8 al 30
- T** «Teach to lead» (enseña a liderar): desde el día 1

Socio de la marca: _____

Fecha de inicio: _____

Mentor (patrocinador): _____

Cuatro pasos y una sola dirección: hacia arriba. No hace falta que sientas que tienes toda la preparación necesaria; solo tienes que empezar.

ANTES DE EMPEZAR

Cómo usar este cuaderno de ejercicios

Este cuaderno de ejercicios te guía paso a paso a través del método LIFT: **«launch» (lanzar)**, **«invite» (invitar)**, **«follow through» (seguir hasta el final)** y **«teach» (enseñar)**. Realiza los ejercicios en orden, completa las actividades y sigue avanzando. No hace falta que sientas que tienes toda la preparación necesaria para pasar a la página siguiente. Solo tienes que terminar la página en la que estés.

¿Qué es la activación? La activación es el momento en que tu negocio se hace realidad: has usado personalmente el producto, contado tu historia y ayudado al menos a una persona a decir que sí. Cada paso de este cuaderno de ejercicios está diseñado para que llegues a ese punto.

¿Cómo encaja todo? Considera el método LIFT como tu plan de acción diario. Club One se centra en los comportamientos que permiten tener éxito: compartir, orientar y construir. La activación te ayuda a aprovechar ese impulso, mientras que el método LIFT recoge los sencillos pasos que te ayudan a ponerlo todo en práctica.

Contenido

SECCIÓN	CUÁNDO	LO QUE COMPLETARÁS
Lanzar	Día 1	Tu historia personal de seis preguntas, la visualización del vídeo de bienvenida y tu momento «He empezado»
Invitar	Del día 2 al 7	Tu lista de nombres, clasificados en clientes y socios de la marca, y el espacio para redactar cada mensaje
Seguir hasta el final	Del día 8 al 30	El registro de las 4 cosas diarias para 4 semanas, una hoja de trabajo sobre objeciones y el registro de logros de preparación del día 30
Enseñar	Siempre	A quién estás asesorando, tu ritmo durante 90 días y espacio para decidir qué mantener/empezar/dejar

Guarda esto donde realmente lo veas. El impulso se consigue con pasos pequeños y visibles.

DÍA 1

L «Launch yourself» (lánzate)

Primero, gana confianza. Tres cosas y listo.

☐ **1. Mira el vídeo de bienvenida de 8 minutos**

Fecha de visualización: _____ Algo que destacara: _____

☐ **2. Arma tu historia: seis preguntas**

Responde a estas preguntas con tus propias palabras sobre ASEA. Estas respuestas te ayudarán a contar tu historia de ASEA con naturalidad y con tus propias palabras.

1 ¿Cómo era tu vida justo antes de decir que sí a ASEA?

La situación, el sentimiento o la necesidad que te hicieron abrirte a algo nuevo.

2 ¿Quién te presentó ASEA y qué te dijo que te llamase la atención?

El momento o la frase concretos que te llamaron la atención.

3 ¿Qué estuvo a punto de impedirte decir que sí a ASEA?

Tu verdadera duda. Es muy posible que otros también la tengan.

4 ¿Qué te hizo decidirte a unirte a ASEA de todos modos?

La razón por la que superaste las dudas.

5 ¿Qué esperas que haya cambiado dentro de un año?

Tu «por qué»: dinero, tiempo, salud o comunidad, lo que sea.

6 En una o dos frases, ¿qué le dirías a un amigo que te pregunte qué es ASEA?

Esta es la frase que realmente dirás en voz alta. Debe ser breve y sincera.

Ahora júntalo todo. Crea una historia que puedas compartir en 30 segundos o menos a partir de las respuestas anteriores. Esta es tu historia.

☐ Ponte en contacto con tu mentor (patrocinador) y léesela. Perfeccionadla juntos. Ya está todo listo.

☐ 3. Dile a la gente que has empezado

Algunas formas sencillas: publica tu momento «He empezado» en Instagram o Facebook, compártelo en tu historia o simplemente envía un mensaje de texto a un amigo: «No te vas a creer lo que acabo de empezar».

¿A quién se lo dijiste primero? _____ Fecha: _____

*«La motivación es lo que te hace empezar.
El hábito es lo que te hace seguir adelante».*

— JIM ROHN

DÍAS DEL 2 AL 7 · EL ESPRINT DE 7 DÍAS

I «Invite with intention» (invita con un propósito)

Además de a ti, ¿a quién más podría interesarle esta tecnología innovadora y esta oportunidad? Para empezar, echa un vistazo a los contactos de tu teléfono. Puede que te sorprenda quién se te viene a la mente.

FECHA	NOMBRE	QUÉ TE HIZO PENSAR EN ESA PERSONA	INTERESADO	CONTACTADO	RESPUESTA
			☐	☐	S / N
			☐	☐	S / N
			☐	☐	S / N

¿Te has quedado sin espacio? Bien. Continúa en una página en blanco.

Redacta el mensaje

Utiliza tu historia de 30 segundos de Lanzar como base, y haz que sea sencilla y apropiada para mantener una conversación. Puedes terminar con un par de formas sencillas de continuar la conversación, como enviar más información o hacer una llamada rápida. Utiliza estos ejemplos como punto de partida y luego adáptalos a tu estilo.

Para un cliente o posible socio de la marca (alguien que podría querer probarla o unirse a ti)

Ejemplo: «¡Hola, [nombre]! Hace unas semanas descubrí una tecnología innovadora y, sinceramente, me siento mucho mejor. ¿Prefieres que te envíe información o que te llame?».

Para un amigo cercano o un familiar (más personal y menos formal)

Ejemplo: «¡Hola, [nombre]! Hace unas semanas descubrí una tecnología innovadora que me ha cambiado la vida. ¿Quieres que nos tomemos un café esta semana o te hago una llamada rápida?».

Recordatorio: En este paso debes dejar la puerta abierta, no presionar. Un mensaje breve y sincero es mejor que un discurso largo y elaborado. Y, si alguien dice que no, recuerda que ese no es por ahora, no un no para siempre. Deja la puerta abierta.

DÍAS DEL 8 AL 30 · EL DAILY 4

F «Follow through» (sigue hasta el final)

Descubre las cuatro cosas diarias: pequeñas acciones que generan impulso. Esta práctica lista de verificación diaria te permite centrarte en cuatro cosas sencillas que puedes hacer cada día para mantener tu negocio en marcha. ¡Vamos allá!

ACCIÓN	QUÉ SIGNIFICA
Conectar	Ponte en contacto con alguien nuevo o que ya esté en tu lista
Compartir	Comparte tu historia, un resultado o un momento con el producto con alguien
Hacer seguimiento	Vuelve a contactar con alguien con quien ya has hablado
Reconocer	Da las gracias a alguien: un cliente, un socio de la marca o un compañero de equipo

Marca una casilla cada día que completes una acción. El objetivo es la constancia, no la perfección.

Semana 1 (del día 8 al 14)						
FECHA	NOMBRE	DÍA	CONECTAR	COMPARTIR	HACER SEGUIMIENTO	RECONOCER
		Día 1	☐	☐	☐	☐
		Día 2	☐	☐	☐	☐
		Día 3	☐	☐	☐	☐
		Día 4	☐	☐	☐	☐
		Día 5	☐	☐	☐	☐
		Día 6	☐	☐	☐	☐
		Día 7	☐	☐	☐	☐

Semana 2 (del día 15 al 21)						
FECHA	NOMBRE	DÍA	CONECTAR	COMPARTIR	HACER SEGUIMIENTO	RECONOCER
		Día 1	☐	☐	☐	☐
		Día 2	☐	☐	☐	☐
		Día 3	☐	☐	☐	☐
		Día 4	☐	☐	☐	☐
		Día 5	☐	☐	☐	☐
		Día 6	☐	☐	☐	☐
		Día 7	☐	☐	☐	☐

Semana 3 (del día 22 al 28)						
FECHA	NOMBRE	DÍA	CONECTAR	COMPARTIR	HACER SEGUIMIENTO	RECONOCER
		Día 1	☐	☐	☐	☐
		Día 2	☐	☐	☐	☐
		Día 3	☐	☐	☐	☐
		Día 4	☐	☐	☐	☐
		Día 5	☐	☐	☐	☐
		Día 6	☐	☐	☐	☐
		Día 7	☐	☐	☐	☐

«No soy producto de mis circunstancias,
sino de mis decisiones».

— STEPHEN COVEY

Semana 4 (del día 29 al 30 y siguientes)						
FECHA	NOMBRE	DÍA	CONECTAR	COMPARTIR	HACER SEGUIMIENTO	RECONOCER
		Día 1	☐	☐	☐	☐
		Día 2	☐	☐	☐	☐
		Día 3	☐	☐	☐	☐
		Día 4	☐	☐	☐	☐
		Día 5	☐	☐	☐	☐
		Día 6	☐	☐	☐	☐
		Día 7	☐	☐	☐	☐

Notas

«La mayoría de las cosas importantes del mundo las han logrado personas que siguieron intentándolo cuando parecía que ya no había esperanzas».

— DALE CARNEGIE

DÍAS DEL 8 AL 30

Cuatro dudas que probablemente escucharás y una forma de comenzar tu respuesta

¿No sabes qué decir cuando alguien duda? Empieza por aquí.

Utiliza estos ejemplos como guía y luego responde con naturalidad en función de la conversación que estés manteniendo. Si alguna vez no lo tienes claro, pídele ayuda a tu mentor.

«No tengo el dinero en este momento»

«Lo entiendo perfectamente. Yo también tuve que pensármelo. Sin embargo, me di cuenta de que si no modificaba mi forma de ganar dinero, mi situación financiera nunca cambiaría. Pero no hay ninguna urgencia. Te mostraré las opciones con mucho gusto y podrás decidir qué tiene sentido para ti».

«No tengo tiempo para esto»

«Lo entiendo. La verdad es que yo tampoco tenía mucho tiempo libre. Lo que me ayudó fue darme cuenta de que podía empezar poco a poco y compaginarlo con lo que ya hacía. Si te interesa, puedo mostrarte cómo ha sido para mí».

«¿No es esto mercadotecnia multinivel?»

«¡Claro que sí! Es un modelo de «marketing» en red y me encanta. ¿Has oído hablar de diversificar tu cartera financiera? Es literalmente el único sistema que he encontrado que permite a padres y profesionales ocupados obtener un sueldo adicional legítimo dedicando solo una hora libre al día. ¿Lo preguntabas porque has probado algo parecido?».

«Nunca podría hacer esto, no soy vendedor»

«Lo entiendo. Yo tampoco quería sentir que estaba vendiendo algo. Pero he descubierto que puedo simplemente contar mi experiencia, responder a cualquier pregunta y dejar que la gente decida por sí misma. Eso me resulta mucho más natural. Puedo hacerlo en menos de 60 minutos al día».

Registro de dudas

Escribe lo que realmente has escuchado y cómo has respondido, para que la próxima vez no tengas que hacer suposiciones.

DUDAS QUE HE ESCUCHADO	CÓMO HE RESPONDIDO	¿QUÉ CAMBIARÍA?

DÍAS DEL 8 AL 30

Registro de logros de preparación del día 30

Completa este ejercicio con sinceridad. Te indica en qué debes centrarte los próximos 30 días.

A PUNTO DE CONTROL	SÍ	AÚN NO
Puedo contar mi historia en menos de 60 segundos	☐	☐
Fijé el objetivo de con cuántas personas iba a contactar y lo he cumplido	☐	☐
Tengo al menos un cliente activo	☐	☐
Tengo al menos una conversación activa con un socio de la marca	☐	☐
Realicé el ejercicio de las cuatro cosas diarias más días de los que no lo hice	☐	☐
He enseñado al menos a una persona lo que he aprendido	☐	☐

Qué haré de otra forma en los próximos 30 días:

DESDE EL DÍA 1

T «Teach to lead» (enseñar a liderar)

El éxito es mayor cuando no eres la única persona que lo tiene. No esperes al día 31. Si aún no le has enseñado esto a alguien, ahora es el momento.

1 Enseña a una persona lo que acabas de hacer

¿A quién has asesorado? _____

2 Guía a esa persona a través de este mismo cuaderno de ejercicios: «launch» (lanzar), «invite» (invitar), «follow through» (seguir hasta el final) y «teach» (enseñar).

No te limites a entregarlo. Háblale de un reto concreto que hayas afrontado y cuéntale cómo lo superaste, y qué significó realmente para ti aplicar el método LIFT. Así lo verá como algo real.

Notas sobre cómo ha ido:

3 Establece tu ritmo para los próximos 90 días

Marca una opción: Avanzar con paso firme | Esforzarme al máximo | Simplemente ser constante

Eso es una activación, es un negocio. Cada acción da lugar a la siguiente. Lo que te ha funcionado debería trasladarse sin problemas a la siguiente persona: lo bastante sencillo como para explicárselo en cinco minutos.

Mantener/empezar/dejar

Una breve reflexión para afrontar los próximos 30 días.

Seguir haciendo

Empezar a hacer

Dejar de hacer

La confianza proviene de la acción, no de la preparación. No hace falta que sientas que tienes toda la preparación necesaria; solo tienes que seguir los pasos.