

CÓMO HACER TU PLAN DEL CICLO

Cada plan es diferente. Te sugerimos que llenes el formato del “Plan del Ciclo para runners” porque ahí podrás escribir lo que estás haciendo bien y lo que necesitas mejorar para que en el nuevo ciclo lo mejores. Puedes tomar esta guía como base para ver qué cosas puedes hacer y lo puedes agregar a ese formato o sólo llena esta guía y la agregas como una pagina aparte a tu plan. Manda tu plan del ciclo a tu “upline” y dile que este ciclo eres “RUNNER”.

OJO: El plan son las acciones reales y medibles que garantizan llegar a la meta o sí o sí. El que sólo tengas a qué posición quieres llegar tú o alguien más y una agenda semanal, no se consideran un plan.

1. ¿Cuál es tu meta?

Diamante en el C13, o generar \$10,000 USD, o 1 Rubí de cada lado, etc., Decide lo que quieres lograr.

2. ¿Quién es tu círculo interno? ¿A qué posición los vas a llevar?

Si no tienes círculo interno ni runners, no necesitas nada de esto. Sólo llena el Plan del Ciclo y haz una campaña para reclutar a 20 en 30 días o haz la regla 10/40.

2. ¿Qué sistema y acciones vas a implementar/promover para lograrlo? Eventos y propósito.

Ejemplos:

Eventos diarios

- ✓ Seguimiento a gente clave
- ✓ Presentaciones de negocio: la meta es que cada promotor tenga una por semana
- ✓ One on Ones y citas de estrategia
- ✓ Clases de salud para atraer clientes y promover los testimonios y los productos
- ✓ Reportarte con tu upline y hablar con tu círculo interno para dirigirlos
- ✓ Leer 15 minutos y escuchar audios del tema que necesitas 30 minutos

Eventos semanales

- ✓ PC semanal con tu upline si no hablas con ellos diario
- ✓ Universidad de Diamantes (UNI)
- ✓ Capacitaciones básicas, talleres, empréndete y liderazgos
- ✓ Juntas de organización a todos los niveles de la organización
- ✓ Lectura en equipo de libros de liderazgo (para equipos que no van al Liderazgo semanal o Empréndete)

Eventos Especiales

- ✓ Conectón
- ✓ Eventos sociales
- ✓ Regionales y Nacionales
- ✓ Un día para tu salud
- ✓ POW – Power of Women
- ✓ Viajes
- ✓ Talleres, Masters, Retiros
- ✓ YOR IN
- ✓ Conferencia Anual

3. ¿En qué tienes que trabajar personal o de negocio y que harás para mejorarlo?

Ejemplos:

- ✓ Pensar y pintar la visión en grande. Vender los paquetes grandes.
- ✓ Ser enseñable.
- ✓ Implementar las juntas de organización.
- ✓ Reducir los chismes y el drama de inmediato
- ✓ Enfocarnos en el crecimiento del grupo mediante reclutar, retención y asistencia a capacitación
- ✓ Re enseñar los básicos, ej: Los porqués, Lista, Invitaciones, Cierre, Meeting conduct, etc.
- ✓ Edificar, edificar, edificar. Promover, promover, promover.
- ✓ Ser más agresivos que nunca. Tratar a esta oportunidad como lo que es, ¡una mina de oro!
- ✓ Reclutar como locos todos para llevar las piernas a profundidad y ganar más dinero. Regla 10/40
- ✓ Tomarnos tiempo para mejorar los IDs.
- ✓ Escuchar al equipo para saber que necesitan en las capacitaciones y como amigos.
- ✓ Todos hacer 2K (2000 puntos en el ciclo)
- ✓ Que varios corran por posiciones que aseguren la meta o la siguiente posición del líder.
- ✓ ¡Hacer el negocio divertido!!

4. ¿Cuál es el plan B, C, D para garantizar que lo logren?

5. Rastreo y Coucheo

¿Cuánto vas a hacer de cada cosa importante?

¿Cómo lo vas a medir?

¿Con quién lo vas a revisar para que estés claro/a en qué tienes que ajustar diario?

¿Quién te va a coacheo si necesitas ayuda? Con quien elijas, déjate guiar. Y haz lo que te digan. Ellos saben más y ven lo que tú no ves.

¡Cuidado!

Hay un dicho “De buenas intenciones está pavimentado el camino al infierno”. Tu pura “intención” de hacer algo o mejorar algo no te lleva a nada si le falta lo más importante. Ya que estamos hablando del infierno, hay otro dicho... “El demonio está en los detalles”. Si tienes la intención, en tu plan pon los detalles:

1. Que
2. Cómo
3. Cuánto
4. Cuándo
5. Cómo lo vas a rastrear
6. Con quien lo vas a checar (La Rendición de Cuentas es vital)

En resumen:

1. **¿Qué quieres lograr? ¿Con quién cuentas y a qué posición va a llegar cada uno?**
2. ¿Qué y cuántos eventos específicos van a llenar de gente para lograrlo? Y ¿cómo medirán eso?
3. ¿Qué cosas personales tienes que cambiar o hacer para lograrlo?
4. Colchón y plan de emergencia; ej. Autoship, pedidos de los que venden, favores, etc.
5. A quién le vas a rendir cuentas diario para que te coachee y avances más rápido cada día

Y de ahí lo que queda es:

¡PONERSE A TRABAJAR CON MUCHÍSIMA EMOCIÓN!