



PLAN DE ACCIÓN
3 0 D Í A S

Querido socio,
Tienes la capacidad infinita de lograr todo lo que te propones, nunca limites tus sueños, y deja que los demás vivan una vida pequeña, pero tú no.

Estas hecho para la grandeza, recuerda siempre...

Tener FÉ.

¿Te comprometes con tus sueños?

Firma

Logro que alcanzarás y Fecha.

Para cada meta que quieras alcanzar, es necesario tener un plan, en el que establezcas específicamente cuales son tus objetivos, en que tiempo lo quieres lograr, y qué acciones vas a tomar para alcanzarlo. El propósito de este manual es ser una guía para los próximos 30 días, y un mapa del camino hacia ese logro que tanto buscas.

Si te comprometes con este plan de principio a fin, y lo haces de manera profesional cada día, si o si verás resultados, y para este punto debes entender que tienes que tomarte esto con seriedad, se trata de tu trabajo, ser Trader o Networker, es una profesión, no es un juego. No se trata de que tan fácil o difícil sea, al final del plan habrá valido completamente la pena, porque el trabajo duro solo es temporal, pero el ingreso es para siempre, y todo el aprendizaje que adquiriste también. Tus resultados se verán reflejados cuando decidas hacer tu negocio de manera profesional. Si quieres cambios en tu vida, tienes que hacer cosas diferentes.

¿Qué es hacer el negocio de manera profesional?

Para empezar tienes que entender que la motivación y la disciplina son cosas totalmente distintas; tu nivel de motivación no puede influir en tu nivel de acción. La disciplina que lleves en esto es lo que te dará resultados, y tu motivación a veces será un impulso extra.

Entonces, no importa si tu estado de ánimo es bajo, si estás cansado, si estás desmotivado, tienes que tener la disciplina de cumplir con tu trabajo porque se trata de tu profesión, y la abundancia que quieres para ti, no es negociable.

Es cómo si quisieras ir al gimnasio pero los días que no estés motivado decides no ir. No tiene sentido, estoy seguro de que más de la mitad de los días del mes vas a estar sin la misma motivación que al principio, pero no por eso vas a dejar de ir. Te guste o no, tu sabes que si lo cumples vas a poder tener el cuerpo que quieres, y por ese resultado estás dispuesto a todo el proceso.

En el Network Marketing, en el Trading y en cualquier área del emprendimiento es lo mismo, va a haber días en los que no tienes motivación y es normal, pero es en esos días en los que tienes que demostrar tu disciplina y compromiso hacia tu negocio, porque sabes que el resultado valdrá la pena, y tienes que estar dispuesto a disfrutar el proceso

Todos los oficios que tengan que ver con personas, son muy emocionales, y si quieres hacer las cosas de manera profesional, no involucres tus emociones en tu negocio, al menos las negativas, porque pueden frenar tu progreso. Estás aquí para desarrollar una mentalidad fuerte, con inteligencia emocional. Y será parte del proceso no estás solx en nada.

“Cuida tus pensamientos, porque se volverán sentimientos, que se convertirán en acciones, y te darán un resultado”

La pena y el miedo no te van a pagar.

Si tu eres Networker, sabes que a todos nos dió pena al principio el crear un perfil social y compartir contenido en nuestras redes, es normal, pero tienes que perder esa pena, porque no puedes dejar de hacerlo, lo más esencial es seguir creando contenido y generar interacción en tus redes. Tienes que grabar historias en las que salga tu rostro al menos una vez al día. Tienes que perder el miedo a grabarte porque todo el contenido visual es lo que más va a atraer gente a tu negocio.

Algunas veces puede que tengas que hacer cosas que te den pena o que nunca antes habías hecho como por ejemplo, grabar un TikTok, grabar un reel en instagram. Pero si lo que te da miedo es que te vayan a criticar, dejame decirte que en el mundo hay dos tipos de personas, los que critican y los que son criticados, y obviamente nosotros nacimos para ser criticados. Que hablen mal, que hablen bien, pero que hablen, porque significa que estás llamando la atención, y ese es tu objetivo.

Tranquil@, mientras tú avanzas, ellos solo miran.

¿Cuál es el plan?

Este es un plan de trabajo, sin embargo nuestro trabajo es promover un estilo de vida, así que se va a basar en eso, al mismo tiempo que accionamos para tener progreso y resultados, también lo haremos para llevar una salud tridimensional: mente, cuerpo, y alma.

Aparte de todas las indicaciones laborales del plan de acción, también quise añadir rutinas nutricionales, deportivas, y meditaciones, las cuales fueron proporcionadas por varios socios del equipo.

Vas a tener tareas y metas diarias específicas que serán desglosadas por cada uno de los 30 días, las cuales tienes que cumplir, y seguir al pie de la letra si quieres llegar a un resultado. Puedes agregar tareas si lo deseas.

Las acciones que debes llevar a cabo cada día vendrán especificadas con indicaciones, consejos, y mediciones de tus resultados. (Cual es el progreso que llevas, que puedes mejorar, etc.)

ACTIVIDADES DIARIAS:

- Autoeducarse
- Prospectar
- Presentar
- Cerrar
- Crear Contenido en Redes

DÍA CERO

“Un camino de mil millas, comienza con un solo paso”

Este día está enfocado para organizarte, agradecer, visualizar, y prepararte mental y físicamente para lo que se viene en el plan a partir del día uno.

- Lo primero que hagas al despertar, que sea tomarte un momento de 5 minutos, para agradecer todo lo que tienes en este momento, en cualquier sentido de tu vida, familia, amigos, cosas materiales, escuela, virtudes, talentos, el techo que tienes, los alimentos que ingieres, y sobre todo las oportunidades que llegan a tu vida y todo lo que te ha llevado a ser quien eres hoy. Hazlo conscientemente.
- Busca un lugar cómodo para entrar a la Mindset Call, tienes que estar sentado necesariamente, y no puedes estar en tu cama. Prepara una libreta, pluma, y presta mucha atención, siempre puedes aprender muchas cosas de cualquier persona, y más cuando se trata de tus mentores.
- Date el tiempo de personalizar tu área de trabajo o tu cuarto, de tal manera que sea un espacio en el que te sientas motivado e inspirado a hacer las cosas.
- Haz una Visual Board en la que visualices todo lo que quieres, ya sean cosas materiales o logros, llénala de fotos, post its, el siguiente rango por el que vas, capital en trading, etc.
- Prepara una agenda en la que puedas acomodar todas tus actividades, una libreta únicamente para Trading, y una libreta únicamente para Network marketing.

PRIMERA ETAPA: SIEMBRA

DÍA 1

“Tus metas tienen que ser tan grandes que te emocionen y asusten al mismo tiempo”

- Tienes que entrar a la Mindset Call cómo si de eso dependiera llegar a tu rango, no importa el o la Diamante que toque, de todas las personas con resultados vas a aprender algo. Toma apuntes.
- Consigue mínimo 10 prospectos nuevos, realmente genera conversaciones con ellos. Anótalos en tu libreta de Network, y esa será tu lista de **seguimientos**.
- Escoge un libro de los siguientes para leer:
 - Construyendo un Imperio
 - GoPro
 - No seas ese fulano del Network Marketing
- Ver 2 videos de la plataforma de Evo Education del área o fuente de ingreso en la que te estés enfocando (Trading, e-commerce, MLM Marketing, etc.)
- Conectate a una sesión en vivo con algún experto, para copiar y pegar alertas de Trading.
- Sigue a 20 personas nuevas en Instagram, y dale like a una de sus publicaciones.

DÍA 2

“En lo que te enfocas, te expandes”

- Entrar a la Mindset Call
- Prospeccionar 10 personas nuevas, y añadirlas a tu lista de seguimiento
- Conectar entre 5 y 10 prospectos a una presentación del negocio.
- Edita tu perfil, y haz una planeación de tus publicaciones
- Ver 2 videos de Evo Education de tu área de enfoque y una sesión en vivo con expertos.
- Haz una sesión de fotos, puede ser con tu celular.
- Escucha un episodio del Podcast “EVO GLOBAL PODCAST” que puedes encontrar en Spotify gratis

DÍA 3

“Un día más de la vida con la que te conformas, es un día menos de la vida que deseas”

- Entrar a la Mindset Call
- Añadir 10 prospectos nuevos a tu lista de seguimientos, conectarlos a una presentación de negocios.
- Entrar a una sesión en vivo con expertos.
- Arma tu "Playlist Diamante", con las canciones que más te llenen de energía.
- Comienza a seguir a 10 personas nuevas de otros equipos en Instagram.
- Haz un post en Instagram con una descripción congruente a tu estilo de vida y utiliza Hashtags.
- Escucha el podcast "Formando el pulpo" de German Castelo que puedes encontrar en Spotify gratis.

DÍA 4

"Una meta bien establecida ya está lograda a la mitad"

- Entrar a la Mindset Call
- Añadir 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimientos, y conectarlos a una presentación de negocios.
- Entrar a una sesión en vivo con expertos.
- Graba un Tik Tok/ reel sobre el negocio. Puedes inspirarte de miembros de Evo global que crean contenido en sus redes sociales
- Graba historias explicando que es lo que haces dentro de Evo global y porque decidiste entrar, guarda estas en historias destacadas.
- Conectar entre 5 y 10 prospectos a una presentación del negocio.
- Escribe un mensaje en tus notas, el destinatario serás tú del futuro, cuando acabes este plan de acción.

DÍA 5

"No se trata de trabajar mucho, sino de trabajar inteligente"

- Entrar a la Mindset Call
- Añadir 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimientos, y conectarlos a una presentación de negocios.
- Entrar a una sesión en vivo con expertos.
- Sube historias mostrando resultados de los servicios de evo, pueden ser tuyos o de personas del equipo.
- Comparte la Oportunidad en grupos masivos de tu localidad, de manera que se vea atractivo. En Facebook, Instagram, Whatsapp, Discord, etc.
- Escucha un episodio del Podcast "Evo global podcast".

DÍA 6

"Si tu vida no es del color que quieres, levántate y pintala tu mismo"

- Entrar a la Mindset Call
- Añadir 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimientos, y conectarlos a una presentación de negocios,
- Estudia 2 videos o más en Evo Education de tu área de interés, y pon en práctica lo aprendido.
- Haz videollamadas con tus prospectos o reúnete personalmente con alguno, platiquen sobre el negocio, practica tu habilidad de venta y negociación.
- Haz historias destacadas de Mindset, sobre temas que has aprendido dentro del negocio, que leíste en un libro, escuchaste en una conferencia, etc.
- Mira los videos del portal de socios en la parte de habilidades de Network Marketing, si no lo encuentras pide ayuda a tu lider.

DÍA 7

“La palabra Imposible, es posible si le quitas la I y la M, que son la Ignorancia y el Miedo”

- Entra a la Mindsercall, toma apuntes
- Añade 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimientos, conectalos a la presentación del día o mandales el video informativo
- Realiza 10 seguimientos y cierres a los prospectos de tu lista de seguimientos.
- Haz un Post en Instagram.
- Graba un Tik Tok/ reel , inspírate en miembros de Evo que crean contenido
- Lee el Primer capítulo de “ Piense y Hagase Rico”
- Sube historias sobre resultados a tu perfil
- Sube a tus historias que estás abriendo tu primer equipo para iniciar contigo en Evo Global, puedes pedir asesoramiento de tu lider

DÍA 8

“No me digas que el cielo es el límite, cuando hay huellas en la luna”

- Entra a la Mindset Call, invita prospectos.
- Haz 15 seguimientos y cierres de tu libreta de seguimientos
- Conectate a una sesión en vivo de Trading
- Sube historias sobre algún hobby que tengas.
- Pregunta en tus grupos sobre los próximos eventos presenciales y agendalos.
- Haz videollamadas o reúnete con prospectos para presentarles el plan de negocio.
- Haz la agenda de tu semana.

DÍA 9

“Si quieres resultados, observa a las masas y haz lo contrario”

- Entra a la Mindset Call
- Conéctate a una sesión de Trading en vivo.
- Estudia 2 o más videos del Curso de tu interés en Evo education
- Haz un tiktok / reel sobre el negocio
- Añade 15 Prospectos nuevos a tu lista de seguimientos, conectalos a una presentación.
- Estudia la presentación de Negocios de Evo Global porque pronto comenzarás a hacer presentaciones.

DÍA 10

“Aún teniendo nada, puedes intentarlo todo”

- Entrar a la Mindset Call
- Comienza a seguir a 10 personas nuevas de otros equipos
- Conéctate a una sesión de Trading en vivo.
- Estudia 2 o más videos del curso de tu interés en Evo Education
- Añade 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimientos, conectalos a una presentación.
- Graba un video para un post de instagram en el que expliques la información acerca del Negocio y la plataforma de Evo.
- Sube historias sobre cualquier actividad de tu rutina, y también compartiendo que estás grabando un video muy interesante.

DÍA 11

“Un buen líder, no crea seguidores, crea más líderes”

- Entrar a la Mindset Call, invita prospectos.
- Sube una historia con un Sticker de cajita de preguntas sobre el negocio, y guardalas en una historia destacada.
- Habla con alguien de otro equipo que admires para pedirle tips/consejos que tu creas que necesites.
- Conéctate a una sesión de Trading en vivo.
- Estudia 2 o más videos de Evo Education
- Añade 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimientos, conectalos a una presentación
- Escucha un episodio del Podcast “Te vas a morir” de Diego Dreyfus.
- Realiza una presentación del negocio con apoyo de tu Upline o un Crossline.

DÍA 12

“Si vas a tirar la toalla, que sea en las mejores playas del mundo”

- Entra a la Mindset Call, invita prospectos.
- Añade 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimientos, conéctalos a una presentación
- Conéctate a una sesión de Trading en vivo
- Haz videollamadas o reúnete con tus prospectos, para presentarles el plan de negocios.
- Graba historias sobre un tour por la plataforma de Evo global.
- Edita el video de Instagram que grabaste.

DÍA 13

“Si quieres llegar rápido viaja solo, si quieres llegar lejos viaja acompañado”

- Entra a la Mindset Call
- Haz una sesión de fotos, puede ser con tu celular.
- Añade 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimiento, conéctalos a una presentación.
- Graba un Tik Tok/ reel, puedes inspirarte de miembros de evo que crean contenido
- Estudia las habilidades del network marketing para pulirlas puedes buscar capacitaciones incluso en youtube (ej. “cómo dar seguimiento en mlm” “como hacer un cierre en mlm” etc.)
- Haz videollamadas o reúnete con tus prospectos, para presentarles el plan de negocios.
- Haz un post en Instagram.

DÍA 14

“No tiene caso el destino, si no gozas el camino”

- Entrar a la Master Class
- Añade 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimiento, conéctalos a la presentación del día o mandales tu video de presentación
- Planea el equipo que abrirás el día 15, haz la propaganda con los beneficios y detalles. Apóyate de tu Upline.
- Escucha la historia de Mario Gonzalez, el video se llama “testimonio Mario Glez” en Youtube.
- Pública en tus historias que el día de mañana compartirás una oportunidad
- Haz 5 llamadas de cierre con tu Upline.
- Graba historias explicando los servicios de Evo global.

DÍA 15

“El dolor pasa, el sudor se seca, y el cansancio termina. Pero hay algo que nunca desaparecerá, la satisfacción de lograr todo lo que te has propuesto”

- Entra a la Mindset Call
- Conéctate a una sesión de Trading en vivo.
- Haz la apertura oficial de tu nuevo equipo, compártelo en todas tus redes sociales. Comparte todos los detalles, beneficios y cupo.
- Haz 10 seguimientos y cierres de tu lista de prospectos
- Edifica a tus líderes en redes sociales, es decir cuenta con quienes trabajas y etiqueta sus perfiles.
- Sube historias compartiendo tu testimonio sobre cómo te sientes dentro de evo, y porque es una excelente opción.

TERMINA ETAPA DE SIEMBRA

Número de Prospectos Acumulados:

SEGUNDA ETAPA: COSECHA**DÍA 16**

“Las personas no fracasan, solo existen los que se rinden antes de llegar a la meta”

- Entra a la Mindset Call
- Conéctate a una sesión de Trading en vivo.
- Añade 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimiento, conéctalos a una presentación o mandales tu video informativo.
- Haz una post en Instagram
- Haz una presentación de negocios con apoyo de tu Upline.
- Escucha un episodio del Podcast “Evo global podcast”
- Haz la agenda de tu semana

DÍA 17

“Todos tenemos pesadillas, pero pocos tenemos claros nuestros sueños”

- Entra a la Mindset Call
- Conéctate a una sesión de Trading En vivo.
- Graba historias de cómo se copia y pega en las sesiones En vivo

- Añade 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimiento, conéctalos a una presentación
- Sube historias mostrando el funcionamiento de la App Evo signals
- Haz 10 seguimientos y cierres de tu lista de prospectos
- Escucha la historia de German castelo

DÍA 18

“Nunca permitas que un mal minuto arruine 24 horas”

- Entra a la Mindset Call
- Conéctate a una sesión de Trading En vivo.
- Añade 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimiento, conéctalos a una presentación o mandales tu video informativo
- Haz una sesión de fotos, puede ser con tu celular
- Haz un Post en Instagram.
- Haz una presentación de negocios.

DÍA 19

“Tus decisiones en este año, determinarán tu nivel vida en el próximo año”

- Entra a la Mindset Call,
- Conéctate a una sesión de Trading en Vivo.
- Añade 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimiento, conéctalos a una presentación o mandales tu video informativo
- Graba un Tik Tok/ reel, inspírate de miembros de evo que crean contenido
- Haz videollamada o reúnete con tus prospectos para presentarles el plan de negocios.
- Graba historias sobre tu rutina diaria, o sube un Sticker de preguntas. Interactúa con tus seguidores.

DÍA 20

“Cuando tengas miedo de dar el siguiente paso, asegurate de darlo antes de escuchar al miedo”

- Entra a la Mindset Call
- Estudia la estrategia Top enroller en el portal de socios

- Añade 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimiento, conéctalos a una presentación.
- Haz videollamada o reúnete con tus prospectos para presentarles el plan de negocio.
- Vuelve a compartir los beneficios de tu equipo y los lugares restantes.
- Escucha el primer módulo del podcast "Su deseo es su mandato" en spotify

DÍA 21

"No se trata de lo mucho, sino de lo poco pero constante"

- Entra a la Mindsetcall
- Entra a una sesión de Trading En vivo
- Haz una presentación de Negocios
- Haz 15 seguimientos y cierres de tu lista de prospectos
- Graba historias destacadas hablando sobre la industria del Network Marketing

DÍA 22

"El camino es duro, porque está hecho para duros"

- Entra a la Mindset Call
- Entra a una sesión de Trading En Vivo.
- Haz 15 seguimientos y cierres de tu lista de prospectos
- Graba historias sobre la oportunidad, recuerda la razón por la que tú haces el negocio y todas las personas que quieres ayudar a evolucionar, etc.
- Haz videollamada o reúnete con prospectos para presentarles la oportunidad y cómo trabajarán.

DÍA 23

"Crees que es difícil, hasta que lo haces"

- Entra a la Mindset Call
- Entra a una sesión de Trading en vivo.

- Añade 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimiento, conéctalos a una presentación o mandales tu video informativo.
- Graba un Tik Tok/ reel inspírate de miembros de evo que crean contenido
- Haz tu agenda de la semana
- Haz una presentación del negocio
- Comienza a seguir a 10 personas de otros equipos.

DÍA 24

“Los ganadores nos enfocamos en ganar, los perdedores en nosotros”

- Entra a la Mindset Call
- Entra a una sesión de Trading en vivo, sube los resultados.
- Haz un Post en Instagram
- Añade 15 prospectos nuevos a tu lista de seguimiento, conéctalos a una presentación.
- Edifica a tus líderes en historias
- haz 10 seguimientos y cierres de tu lista de prospecto

DÍA 25

“No tengas miedo de renunciar a lo bueno para ir a lo grandioso”

- Entra a la Mindset Call, invita prospectos en seguimiento.
- Entra a una sesión de Trading en vivo.
- Estudia 2 o más videos de Evo Education
- Añade 15 prospectos a tu lista de seguimientos, conéctalos a una presentación o mandales tu video informativo
- Da una presentación de negocios
- Escucha el segundo módulo del Podcast “su deseo es su mandato” en Spotify

DÍA 26

“Camina con seguridad aunque te vean raro, tú avanzas mientras ellos solo miran”

- Entra a la Mindset Call, invita prospectos en seguimiento.
- Entra a una sesión de Trading en vivo.
- Añade 15 prospectos a tu lista de seguimientos, conéctalos a una presentación.
- Haz Videollamadas o reúnete con prospectos en seguimiento, enséñales este plan, diles lo que pueden lograr en este equipo, enséñales el potencial de los servicios, dales resultados.

- Reapertura el equipo que anunciaste compartiendo que quedan pocos lugares, y lo cerrarás en pocos días.
- Sube historias diciendo que mañana darás una presentación con cupo limitado, compartiendo la información y la visión del negocio. Cupo limitado, sube flyer y apóyate de tu Upline

DÍA 27

“El poder de la determinación, te hará imparable”

- Entra a la Mindset Call
- Reúnete con prospectos en seguimiento, enséñales este plan, diles lo que pueden lograr en este equipo, enséñales el potencial de los servicios, dales resultados.
- Haz la presentación de negocios que mencionaste ayer en tus redes
- Haz 20 seguimientos y cierres de tu lista de prospectos a lo largo del día

DÍA 28

“Cuida tus pensamientos, porque se volverán sentimientos que se convertirán en acciones, que te darán resultados”

- Conectate a la Master Class.
- Edifica a German Castelo en tus historias.
- Reúnete con prospectos en seguimiento, enséñales este plan, diles lo que pueden lograr en este equipo, enséñales el potencial de los servicios, dales resultados.
- Presenta el negocio profesionalmente con tu Upline
- Haz más de 25 seguimientos y cierres de tu lista de prospectos a lo largo del día

DÍA 29

“Para influir en otros primero tienes que influir en ti mismo”

- Conectate a la Mindset Call
- Escucha tu “Playlist Diamante” mientras lees el mensaje que te escribiste el día 4.
- Decreta lo que vas a lograr el día de hoy.
- Sube a tus historias una actualización de los lugares de tu equipo, y recalca que se cierra hoy. Haz esto temprano
- Reúnete con tu equipo para planear un cierre de mes masivo.
- Haz todos los seguimientos y cierres de tu lista de prospectos que puedas

DÍA 30

“Un Diamante, también fue prospecto, y también fue GoPro. La diferencia es que nunca se rindió”

- Conectate a la Mindset Call
- Celebra tu nuevo logro, y todo lo que viviste en el camino por anticipado te lo mereces.
- Dale este Plan de Acción a tus socios
- Da capacitaciones de lo que te ha funcionado este mes para crecer con tu equipo.

Nunca bajes el ritmo, mantente en constante crecimiento, y en verdad nunca te pongas cómodo.

Supérate, 1% mejor cada día.

Estas hecho para cosas grandes

Felicidades, líder.