

2023

RANK

UP BOOT
CAMP

SPONSORED BY  TOTAL LIFE CHANGES®

**PLANIFICADOR
DEL EXITO PARA
90 DÍAS**

El Boot Camp Rank Up 2023 brindó cuatro días de capacitación y conocimientos de la industria con invitados especiales. Cada día de capacitación ofreció sugerencias de herramientas y hábitos diarios que pueden ayudarlo a alcanzar sus metas financieras y de salud mucho más rápido siguiendo un sistema duplicable 10-5-2.

METAS 2023	03
MERCADO CALIENTE VS MERCADO FRIO	04
ANALICE SU NEGOCIO	06
Rastreador de prospectos de muestra.....	06
Rastreador de nuevas referencias	18
Nuevos Clientes.....	30
Clientes Existentes	42
Incorporación de nuevos Life Changers	54
CINCO PARA PROSPERAR EN 2023	55
RASTREADOR DE ÉXITO DIARIO	56
CALENDARIO 2023	57

ESCRIBA CINCO METAS PARA SU NEGOCIO EN 2023

Aquí le ofrecemos algunas sugerencias:

- Metas específicas de rango para 2023 y la fecha en la que se logrará
- Metas financieras que desea lograr para el año
- Metas de ayudar o apoyar a amigos o a miembros de la familia
Si es así, ¿qué objetivos tiene en mente en términos de apoyarlos?
- Un objetivo específico de la cantidad de nuevos Life Changers que patrocinará y apoyará en 2023
- Objetivos físicos/de bienestar para 2023

Metas para 2023

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

¿Cinco cosas que usted ganará si logra las metas que escribió arriba?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

¿Cinco cosas que perderá si no las logra?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

CÓMO PEDIRLE A ALGUIEN UNA PUBLICACIÓN DE RECOMENDACIÓN:

Cree una lista de 50 personas en las redes sociales. Envíe el primer mensaje inicial. No responda el mensaje de nadie hasta que haya enviado un mensaje inicial a las 50 personas. (¡Copie y pegue para enviar sus mensajes rápidamente!)

♥ Primer Mensaje:

¡Hola! ¡Espero que estés muy bien! Tengo un favor que pedirte... 🙏

(Esperar respuesta)

♥ Segundo Mensaje (luego de que alguien pregunte de qué se trata el favor):

¡Estupendo! Resulta que comencé a beber este té ____ **(Complete el espacio en blanco con un período de tiempo: hace unas semanas, hace un mes, hace un año, etc.)** y perdí ____ libras! **(¡Complete el espacio en blanco con cómo le ha ayudado el té!)** Me encanta cuánto me ha ayudado, ¡así que decidí comenzar a compartirlo con la esperanza de que el té ayude a otras personas a sentirse bien también! Además, me ayuda a ganar unos cuantos dólares extra, ¡especialmente ahora que el costo de todo está subiendo!

No quiero pedirte que compres nada de mí, pero sí quiero preguntarte si estarías dispuesto a hacer una publicación de referencia para mí. 🙏 En este momento, el algoritmo de Facebook no es el mejor, así que solo necesito ayuda para correr la voz. Me estarías ayudando mucho. Además, ¡podrías ganarte un té gratis! Si estás dispuesto a ayudar, ¡genial! Si no, no te preocupes. ¡Espero que disfrutes el resto de tu día!

♥ Tercer Mensaje (si alguien dice que sí):

¡Fantástico! Por favor publica esto con la foto del té. No me etiquetes en la publicación. Si alguien pregunta qué es, simplemente dile: "Mi amiga Rose Alvarado te dará más información".

¡Y eso es todo! Yo me encargo del resto. ¡Muchas gracias por ayudarme! ¡Por cada 4 personas que hagan un pedido, te enviaré una bolsita de té gratis! Publica esto:



¡No puedo creer los resultados que vio mi amiga al beber este té! Ella dice que funciona de maravilla. No puedo esperar para probarlo, ¡especialmente después de las vacaciones!

(Deles una foto del producto para publicar).

CÓMO RESPONDER A LAS PERSONAS QUE SE PONEN EN CONTACTO CON USTED DESPUÉS DE VER UNA PUBLICACIÓN DE RECOMENDACIÓN:

Envíe una solicitud de amistad a cualquier persona que solicite más información sobre la publicación de recomendación para mantenerse conectado con ellos. Esto construye su red. Ahora usted tiene gente siguiéndole que quiere lo que usted tiene. Envíe el primer mensaje, luego envíeles un comentario en la publicación de recomendación que diga: "¡Le envié un mensaje!" ¡Esto ayuda con el algoritmo y atrae a más personas para pedir información!

Texto:

¡Hola! ¡Vi que estabas interesado en nuestro té!

(Esperar respuesta)

¡Estupendo! Es un té que me ha ayudado a _____ **(completar el espacio en blanco)**. Bebe 8 oz con el almuerzo y la cena y media taza con un refrigerio por la noche. ¡Es un té de limpieza que muchas personas han usado para ayudarse mientras están en el trayecto de la pérdida de peso! ¿Dónde te encuentras?

(Esperar respuesta)

¡Qué bueno! ¡Yo soy de _____ **(complete su estado)**! ¡Podemos enviarte un paquete de té cada semana y mostrarte cómo se prepara! Tengo algunas opciones disponibles. Si quieres hacer la prueba, ¡avísame!

(Esperar respuesta. Las personas suelen preguntar cuánto cuesta).

Tengo 3 opciones disponibles: 1 paquete por \$25, 2 paquetes por \$40 o 5 por \$55. ¡Cada paquete hace un galón de té, y cada galón debería durarle una semana! Cuanto más consistente seas con beberlo, mejores serán tus resultados. ¡Me alegra mucho que lo pruebes! ¡Te va a encantar!

(Y entonces, o lo comprarán o dirán que tienen que esperar hasta el día de pago. De cualquier manera, ¡asegúrese de mantenerse conectado con ellos porque usted acaba de plantar una semilla! Ellos comprarán cuando estén listos).

RASTREADOR DE PROSPECTOS DE MUESTRA

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE PROSPECTOS DE MUESTRA

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE PROSPECTOS DE MUESTRA

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE PROSPECTOS DE MUESTRA

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE PROSPECTOS DE MUESTRA

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE PROSPECTOS DE MUESTRA

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE PROSPECTOS DE MUESTRA

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE PROSPECTOS DE MUESTRA

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE PROSPECTOS DE MUESTRA

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE PROSPECTOS DE MUESTRA

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE PROSPECTOS DE MUESTRA

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE PROSPECTOS DE MUESTRA

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE NUEVAS REFERENCIAS

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE NUEVAS REFERENCIAS

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE NUEVAS REFERENCIAS

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE NUEVAS REFERENCIAS

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE NUEVAS REFERENCIAS

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE NUEVAS REFERENCIAS

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE NUEVAS REFERENCIAS

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE NUEVAS REFERENCIAS

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE NUEVAS REFERENCIAS

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE NUEVAS REFERENCIAS

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE NUEVAS REFERENCIAS

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

RASTREADOR DE NUEVAS REFERENCIAS

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

NUEVOS CLIENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

NUEVOS CLIENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

NUEVOS CLIENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

NUEVOS CLIENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

NUEVOS CLIENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

NUEVOS CLIENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

NUEVOS CLIENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

NUEVOS CLIENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

NUEVOS CLIENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

NUEVOS CLIENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

NUEVOS CLIENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

NUEVOS CLIENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

CLIENTES EXISTENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

CLIENTES EXISTENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

CLIENTES EXISTENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

CLIENTES EXISTENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

CLIENTES EXISTENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

CLIENTES EXISTENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

CLIENTES EXISTENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

CLIENTES EXISTENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

CLIENTES EXISTENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

CLIENTES EXISTENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

CLIENTES EXISTENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

CLIENTES EXISTENTES

 QUIÉN	 QUÉ	 CUÁNDO	 DÓNDE	 POR QUÉ
Nombre de Cliente para Muestras	Producto de Muestra	Día de Muestra	En Línea/Fuera de Línea	Producto Recomendado
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

INCORPORACIÓN DE NUEVOS LIFE CHANGERS

Sus Life Changers patrocinados personalmente



Nombre _____ ID de representante _____ Fecha de patrocinio ____/____/____

¿POR QUÉ SE UNIÓ A TOTAL LIFE CHANGES? ESCRIBA HASTA DIEZ RAZONES Y ENCIERRE EN UN CÍRCULO LAS TRES RAZONES PRINCIPALES.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

SUS OBJETIVOS DE SALUD

¿Cuáles son sus objetivos de salud? Marque todo lo que corresponda.

- | | | |
|------------------------------------------|----------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Pérdida de Peso | <input type="checkbox"/> Estado de Ánimo y Energía | <input type="checkbox"/> Dieta Mejorada |
| <input type="checkbox"/> Limpieza | <input type="checkbox"/> Otro _____ | |
- Seleccione Uno o Más*

ESCRIBA UN RESUMEN DE SUS METAS GENERALES DE SALUD.

¿CUÁLES SON SUS METAS DE INGRESOS?

- ___ \$100 consistentemente cada semana en los próximos 60 días
- ___ \$250 consistentemente cada semana en los próximos 60 días
- ___ \$500 consistentemente cada semana en los próximos 60 días
- ___ \$1,000 o más consistentemente cada semana en los próximos 60 días

SUS OBJETIVOS DE NEGOCIO

¿Cuántas horas podrá dedicar a su negocio de TLC para alcanzar sus objetivos semanales en los próximos 60 días?

- SELECCIONE UNO: 0-10 11-20 20+

Enumere cinco cosas que se comprometerá a hacer de manera constante todos los días. Hay espacios adicionales para que los complete a medida que cambien tus objetivos y prioridades.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

META DE HOY

Alta prioridad

1. _____
2. _____

Prioridad Media

1. _____
2. _____

Para Hacer:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

MIS METAS SEMANALES FECHA: ___/___/___

MENTE, CUERPO Y ESPÍRITU SALUDABLES

- No me adelanté a conclusiones
- Practiqué la paciencia
- Acepté lo que no pude cambiar
- No juzgué a los demás
- Tuve conciencia de los pensamientos negativos
- Percibí que iba corriendo y fui lento
- Practiqué la escucha activa
- Silencié mi mente (oración/meditación/reflexión)
- No debilité mi valor
- Sentí gratitud por lo que tengo

DESARROLLÉ HÁBITOS DIARIOS PARA EL ÉXITO

- Seguí mis instintos
- Establecí metas claras y alcanzables
- Aprendí de mis errores
- Limité Distracciones
- Programé metas dentro de un cronograma específico
- Me enfoqué en soluciones, no en los problemas
- Actué a pesar del miedo
- Me rodeé de personas inspiradoras
- Tomé descansos cuando era necesario
- Asumí la responsabilidad de mis
- Creí en mi mismo y en mi vision
- Busque ayuda cuando fue necesario

REGISTRO DIARIO

¿Honraste y completaste tus compromisos?
Si no, ¿por qué?

Escriba cualquier pensamiento repetitivo que pueda haber debilitado sus esfuerzos.

CALIFICA HOY PUNTAJE DE EXITO

Máximo esfuerzo	Esfuerzo Fuerte	Esfuerzo medio	Esfuerzo decente	Esfuerzo pobre
				

HICE TIEMPO:

- | | | | | | | | |
|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| MEJORES OPCIONES DE ALIMENTOS | ME MANTUVE HIDRATADO | EJERCICIO INTENCIONAL | SUPLEMENTOS/ VITAMINAS | DIVERSIÓN Y HUMOR | TRABAJANDO EN METAS | TRANQUILIZO MI MENTE | SIRVO A OTROS |

ENERO

2023

DOM	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4

NOTAS

FEBRERO

2023

DOM	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	1	2	3	4

NOTAS

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

MARZO

2023

DOM	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB
26	27	28	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1

NOTAS

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

ABRIL

2023

DOM	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

NOTAS

MAYO

2023

DOM	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB
30	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	1	2	3

NOTAS

JUNIO

2023

DOM	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1

NOTAS

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

JULIO

2023

DOM	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

NOTAS

AGOSTO

2023

DOM	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB
30	31	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	1	2

NOTAS

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

SEPTIEMBRE

2023

DOM	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

NOTAS

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

OCTUBRE

2023

DOM	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4

NOTAS

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

NOVIEMBRE

2023

DOM	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	1	2

NOTAS

DICIEMBRE

2023

DOM	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB
26	27	28	29	30	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31	1	2	3	4	5	6

NOTAS

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
