



Marketing Espiritual

Comunícate con alma y atrae la prosperidad

Plan de Acción Anual

Se termina una etapa e inicia una nueva oportunidad para alcanzar objetivos y vivir la vida que siempre hemos querido.

Ahora es el momento de hacer valoración, ver los hitos que tienes que celebrar y los que tienes que mejorar.

Tómate un momento de relax, un momento sólo para ti. Prepárate un te, un café o una cervecita, crea un espacio dónde puedas estar solo sin que nadie te moleste.

Dedicarle estos momentos al análisis y proyección hace que luego sea mucho más fácil dar cada paso.

Así que vamos allá...

Una última cosa antes de empezar, recuerda que esto es solo para ti, que no tiene porqué leerlo nadie, así que es altamente importante tu máxima sinceridad:

1. Cómo definirías, en una sola palabra, tu año 201x:

2. ¿Conseguiste alcanzar todos los objetivos que te planteaste?

Enumera los que SÍ que se manifestaron y anota brevemente qué recursos se necesitaron para el éxito:

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

Ahora, enumera los que NO que se manifestaron y anota brevemente qué falló en el proceso hacia el éxito:

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

Pregúntate: ¿Qué puedo mejorar al respecto?

Haz una lista de las cosas a mejorar:

1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...
6. ...

Ahora que ya tienes tu lista de lo que necesitas para cumplir con tus objetivos, repásalos y escribe como los vas a transformar.

¿Qué acciones implementarás?

Balance del 201x y Proyección del 201x

Otro tema es si los clientes que has tenido son tus clientes ideales, con las personas con las que te gusta trabajar.

Si tu respuesta es SÍ es momento de celebrar. Hazte un regalo de agradecimiento. Ya sea aplaudiéndote o bien dándote ese capricho que siempre has deseado.

La celebración es muy importante en el ciclo de la empresa espiritual.

Ahora, si tu respuesta es NO.

Entonces hay que hacer una revisión del cliente ideal. Haz una lista con las características que no quieres en tus clientes y en paralelo una lista con los aspectos que quieres que tengan tus clientes.

Características que no te gustan de tus clientes	Características que quieres que tengan tus clientes

Acerca de tus productos, ¿alguno que no ha funcionado?

En ese caso, pregúntate porqué, toma nota y escríbelo, te ayudará a verlo más claro.

Y ahora, anota qué nuevos productos te gustaría implementar en este año.

Enuméralos:

1. ...

2. ...

3. ...

4. ...

5. ...

6. ...

Balance del 201x y Proyección del 201x

Qué recursos necesitas para implementar tus nuevos productos, anota todos los pasos y herramientas que necesitas para dar a luz a tus nuevos productos.

Producto	Recursos necesarios para implementarlo

Y para terminar escríbele una carta a tu cliente ideal explicándole qué quieres conseguir en el 2018.

Carta a tu cliente ideal:

Balance del 201x y Proyección del 201x

Y con esta tarea ya puedes pasar a la acción en tu nueva etapa.

Hazte tu planificación anual en función de lo que quieres alcanzar y a ;disfrutar del 2018!

ENERO	FEBRERO	MARZO
ABRIL	MAYO	JUNIO
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE

NOTAS:



Marketing Espiritual

por Mundo Pránico

Este documento es propiedad de Marketing Espiritual y ha sido diseñado para uso personal únicamente.

¡Gracias por entender y respetar nuestro trabajo!