

Plan de Acción Diario para Nuevos Embajadores Shaklee

17 **Día 1-2: Comparte tu historia en redes sociales**

 **Objetivo:** Generar curiosidad y conversaciones sin sonar a venta.

♦ **Ejemplo de publicación:**

"Últimamente me sentía [cansada/sin energía/estresada]. Probé algo natural que me está ayudando mucho y ya noto la diferencia. Nunca imaginé sentirme así de bien con algo tan simple. Si alguna vez te has sentido así, dime y te cuento qué hice. ¡Es más fácil de lo que parece!"

♦ **Ejemplo de historia en Instagram/Facebook:**

 Video corto: *"Hace poco hice un cambio en mi rutina porque necesitaba más energía. Ahora me siento mucho mejor y quería compartirlo porque sé que a más personas les puede servir. Si quieres saber más, dime y te paso los detalles."*

Tareas del día:

- ✓ Publicar historia en redes
 - ✓ Enviar mensajes a **10 amigos/familiares** de forma natural
 - ✓ Responder a cualquier comentario o reacción
-

17 **Día 3-5: Conversaciones privadas con enfoque en la solución**

 **Objetivo:** Detectar quién puede beneficiarse y guiarlos al siguiente paso.

♦ **Ejemplo de mensaje a alguien que reaccionó a tu post:**

"¡Hola [nombre]! Vi que reaccionaste a mi publicación. Me acordé de ti porque la otra vez hablamos de [energía, digestión, peso, etc.]. Justo encontré algo que me está funcionando. ¿Qué has estado haciendo últimamente para mejorar eso?"

♦ **Ejemplo de mensaje directo sin esperar reacción:**

"Hola [nombre], hace unos días mencionaste que querías más energía. Estoy probando algo que realmente me ha ayudado y pensé en ti. ¿Qué has probado hasta ahora?"

Tareas del día:

- ✓ Enviar **10-15 mensajes diarios**
 - ✓ Hacer preguntas para entender qué necesita la persona
 - ✓ No dar toda la información de golpe, solo abrir conversación
-

Día 6-7: Presentar información de manera simple

 **Objetivo:** Compartir una solución sin sobrecargar con datos.

♦ **Ejemplo de mensaje cuando alguien muestra interés en saber más:**

"¡Qué bueno que me dices eso! Justo tengo un video corto que lo explica mejor que yo. Te lo paso y me cuentas qué opinas. ¿Prefieres WhatsApp o por aquí?"

♦ **Ejemplo de seguimiento tras ver el video:**

"¿Qué fue lo que más te llamó la atención? Basado en lo que me dices, este producto puede ser justo lo que necesitas. ¿Quieres que te ayude a hacer tu pedido?"

 **Tareas del día:**

- ✓ Enviar videos o información a 5-10 personas
 - ✓ Hacer seguimiento con quienes vieron el video
 - ✓ Guiar al cliente a tomar acción
-

Día 8-10: Cerrar los primeros pedidos y generar ganancias

 **Objetivo:** Lograr los **3 primeros clientes** y recibir comisión.

♦ **Ejemplo de mensaje para cerrar la compra:**

"Vamos a hacerlo fácil, ¿prefieres pagar con tarjeta o PayPal? Yo te ayudo a que el pedido llegue sin problema."

♦ **Si tienen dudas sobre el precio:**

"Lo entiendo, yo también me lo pensé antes de probarlo. Pero cuando vi la calidad y lo bien que me ha funcionado, me di cuenta de que es una inversión en mi bienestar. Además, hay opciones que se ajustan a lo que necesitas. ¿Quieres que veamos juntos cuál es la mejor para ti?"

 **Tareas del día:**

- ✓ Asegurar **3 compras** para ganar comisión
 - ✓ Hacer seguimiento con posibles clientes
 - ✓ Responder dudas de forma sencilla y sin presión
-

Día 11-12: Compartir testimonios y comenzar a duplicar

 **Objetivo:** Mostrar resultados y buscar a **1-2 personas** que quieran también generar ingresos.

♦ **Ejemplo de publicación con testimonio:**

"No hay nada mejor que ver cómo pequeños cambios hacen una gran diferencia. [Cliente] empezó hace unos días con [producto] y ya nota la diferencia en su energía y bienestar. Me encanta poder compartir esto con más personas. Si quieres saber cómo empezar, dime y con gusto te guío."

♦ **Ejemplo de mensaje para prospectos de negocio:**

"Oye [nombre], vi que te gustó mi publicación y pensé en ti. Ya tengo clientes que están obteniendo resultados y además estoy generando ingresos extra con esto. ¿Te gustaría que te muestre cómo lo hice?"

 **Tareas del día:**

- ✓ Publicar testimonio (propio o de cliente)
 - ✓ Hablar con **3-5 personas** que podrían querer el negocio
 - ✓ Presentar cómo funciona Shaklee en 5-10 min
-

Día 13-14: Crear duplicación y asegurar crecimiento

 **Objetivo:** Enseñar a **nuevos embajadores** cómo seguir el mismo proceso.

♦ **Ejemplo de mensaje para dar la bienvenida a un nuevo embajador:**

"¡Bienvenido/a [nombre]! Vamos a asegurarnos de que logres tus primeros clientes en la primera semana. Te voy a guiar paso a paso para que también tengas resultados rápidos. Lo primero es compartir tu historia, ¿quieres que te ayude a escribir tu primer post?"

 **Tareas del día:**

- ✓ Ayudar a nuevos embajadores a hacer su primera publicación
 - ✓ Revisar con ellos su lista de contactos
 - ✓ Mostrarles cómo compartir información y cerrar ventas
-

Resumen Diario de Acciones

 **Día 1-2:** Publica tu historia en redes y contacta 10 personas.

 **Día 3-5:** Abre conversaciones con mensajes naturales.

 **Día 6-7:** Comparte información sin sobrecarga, usa videos.

 **Día 8-10:** Cierra los primeros **3 clientes** y gana comisión.

 **Día 11-12:** Comparte testimonios y encuentra **1-2 nuevos embajadores**.

 **Día 13-14:** Enséñales a duplicar el sistema.
