

Mini Guía: **PLANIFICA TU 2024**



Z · S



**EL OBJETIVO DE ESTA GUÍA
ES PASAR DE TU PLAN MÁS
AMPLIO Y A MÁS LARGO
PLAZO (TU VISIÓN) HASTA
LLEGAR A TU AGENDA
DIARIA.**

**SIEMPRE DEJANDO ESPACIO
PARA LA MAGIA, LAS
OPORTUNIDADES Y LA VIDA.**

Bienvenido a ZS Corp! ya estamos en febrero 2024 y es un momento **IDEAL para organizar tu año.**

Saber que queremos llegar MUY lejos NO es suficiente, es necesario “cortar en pedacitos” ese camino para que **nuestra mente se enfoque en lo importante en cada paso** y deje afuera lo que **TODAVÍA** no va a ejecutar, para **permitirnos enfocarnos cada vez más.**

Cuando NO planificamos nuestra mente queda estresada de pensar en todo los “**debería hacer pero no estoy haciendo**” y, al final, hacemos todo a medias y con estrés.

El objetivo de planificar es que puedas confiar en que tus planes están pasando, puedas medirlos y puedas verlos en la vida real y también, **hacer los ajustes necesarios en el proceso.**

NO todos los planes tienes que hacerlos en un día, en un mes y en un año, pero **lo importante es hacer que cada año cuente**, que vayas avanzando en los que te propongas y dejes para más adelante los que suman pero NO consideras urgentes.

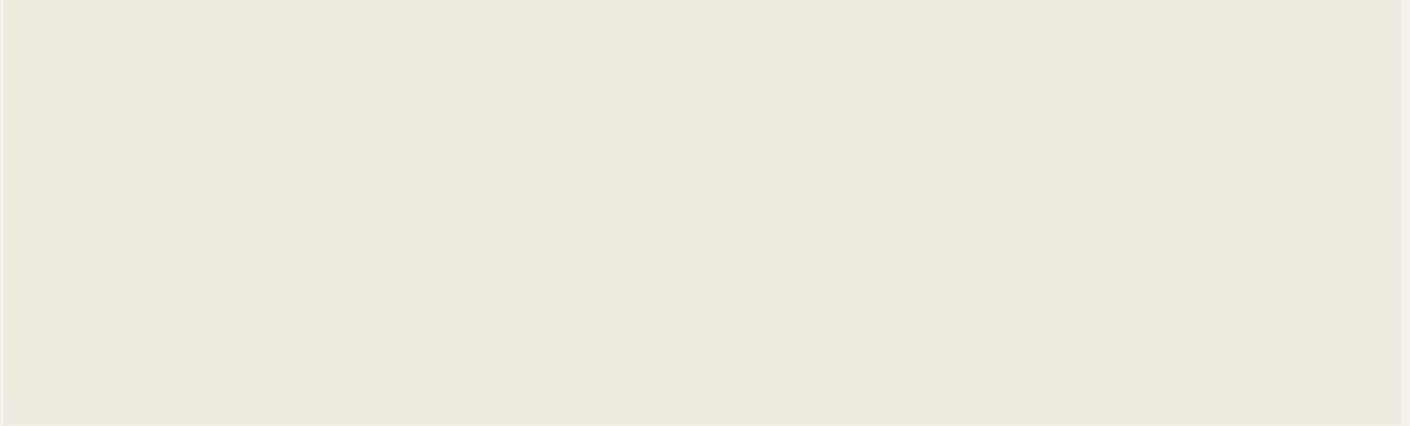
La vida es una construcción constante y construir requiere tiempo, espacio y planificación.

¡Vamos con todo!

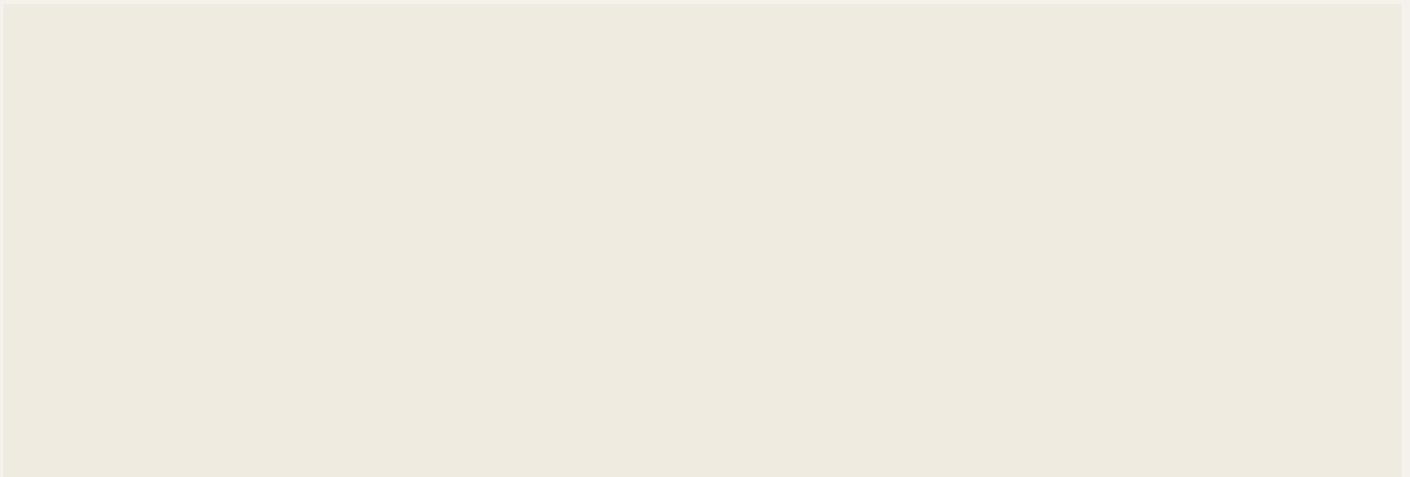
Z · S

***IDENTIFIQUEMOS TUS CREENCIAS Y RESISTENCIAS AL
MOMENTO DE PLANIFICAR***

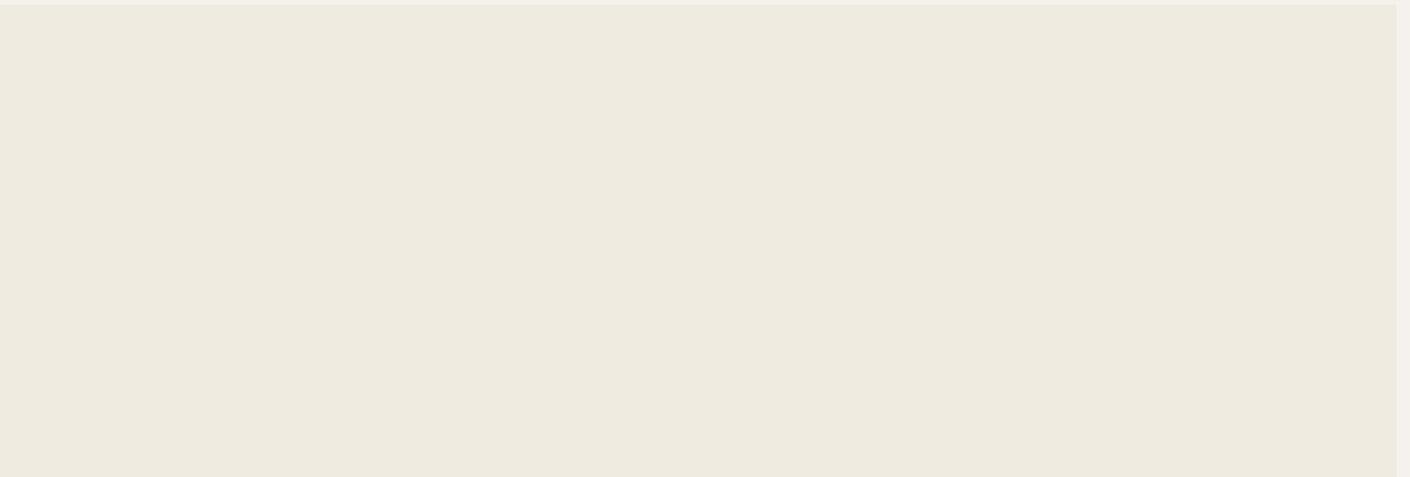
1) ¿Reconoces alguna resistencia antes de planificar que te haga procrastinar este proceso?



2) ¿Cómo se vería para ti un año planificado?



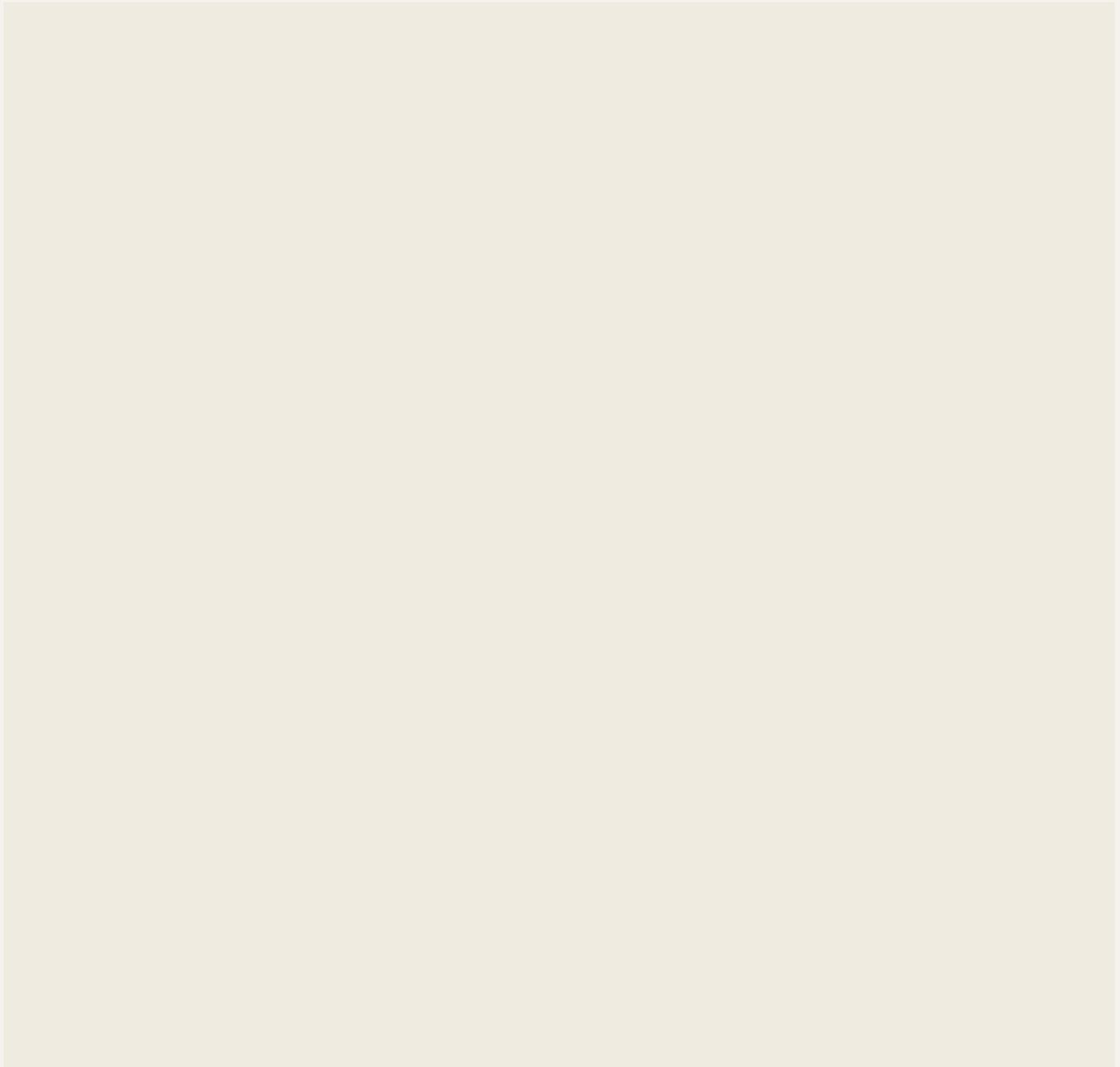
3) Si llegas a diciembre 2024 y lograste todo lo que escribiste en tu planificación, además de los ingresos anuales que te propusiste. ¿Qué sentirías?



NO HAY PLANIFICACIÓN SIN VISIÓN

4) Vamos a bajar a tierra y con máximo detalle tu visión más grande:

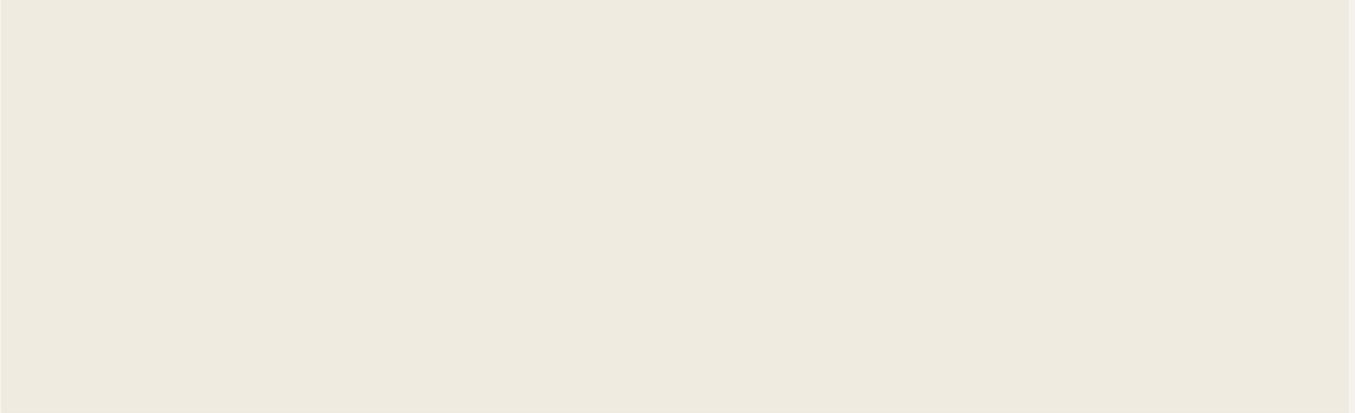
Tomate 5 minutos en silencio y paz, respirando y conecta con **tu visión profesional y personal a 5 años**: ¿Cómo te ves, qué tienes puesto, cuál es tu carro, qué lograste, qué superaste, trabajas con un equipo o sólo, cuántas personas hay en tu equipo, qué vendes, qué haces en tu día a día laboral, tienes oficina o trabajas desde casa? Todos los detalles que veas y sientas agrégalos aquí.



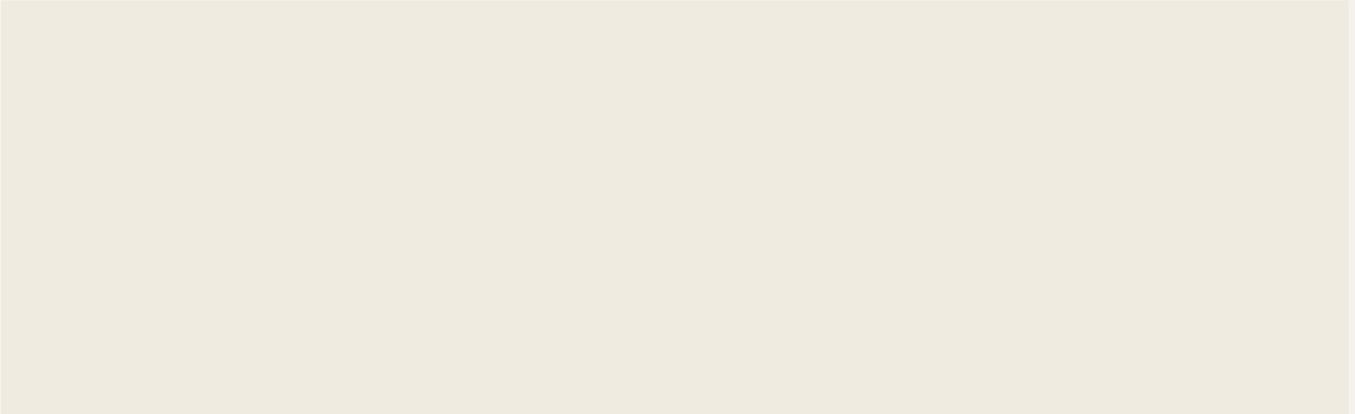
TUS GRANDES OBJETIVOS ANUALES

Cada año tiene un objetivo propio en tu visión más amplia, vamos a definir los próximos 3 años y ponerle un nombre a cada uno de ellos.

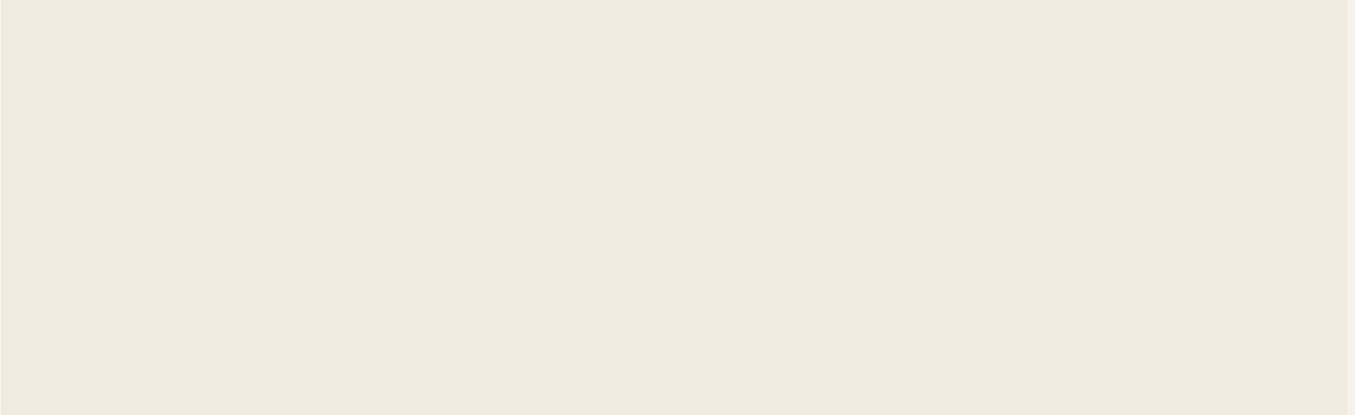
Objetivo y nombre del año 1:



Objetivo y nombre del año 2:



Objetivo y nombre del año 3:

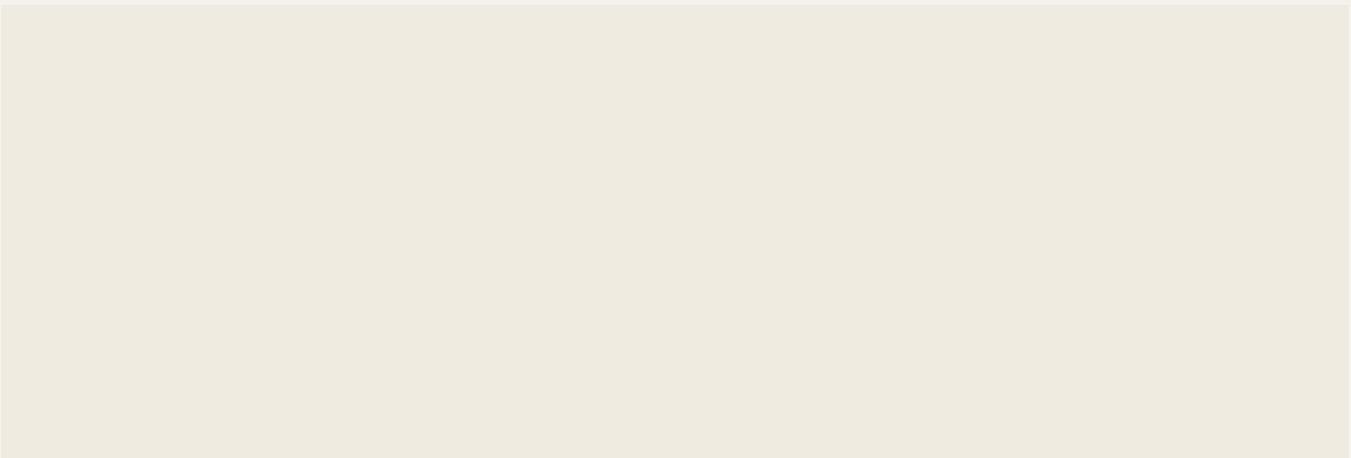


DESDE DÓNDE ESTÁS HOY, A TU PRIMER OBJETIVO ANUAL

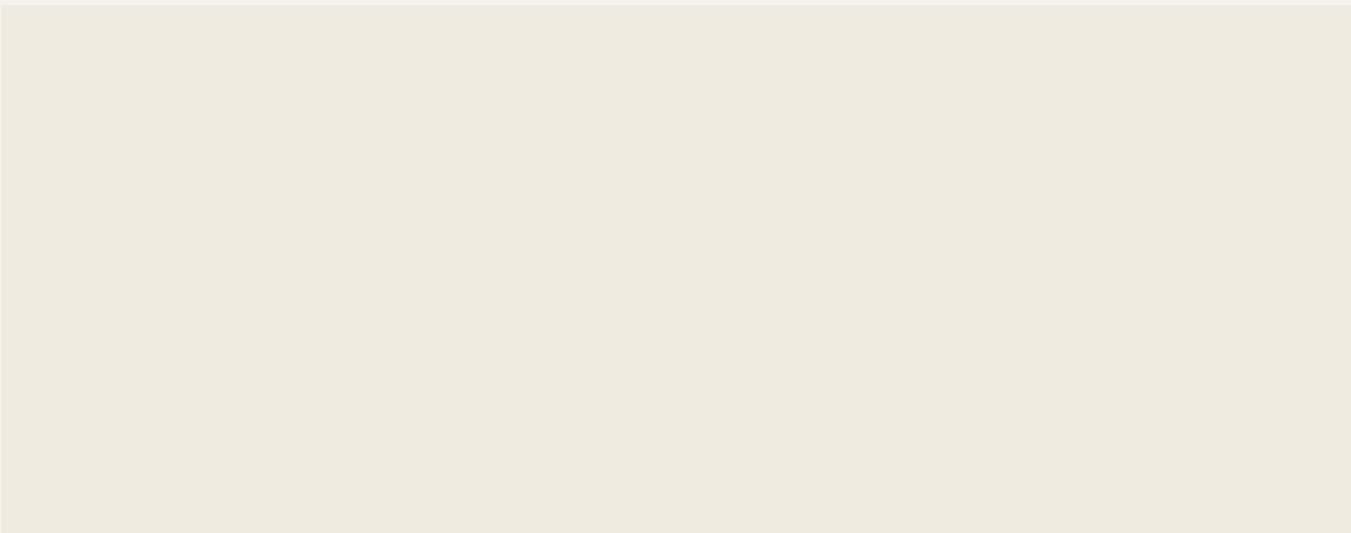
5) ¿Cuánto facturaste el año pasado?



6) ¿Cuánto quieres facturar este año?



7) ¿Hay algún canal de ventas, servicio específico, monto, clientes, que quieras potenciar para lograr lo que te propones?



EL PLAN PARA ALCANZARLO

Un plan incluye:

¿Qué?: Tus objetivos intermedios para alcanzarlo y las estrategias.

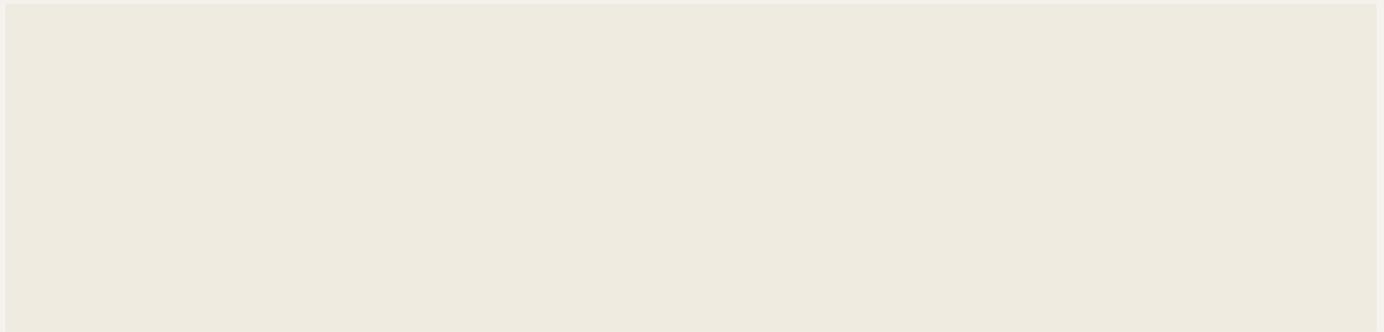
¿Cómo?: Acciones concretas

¿Cuándo?: Prioridades por trimestre

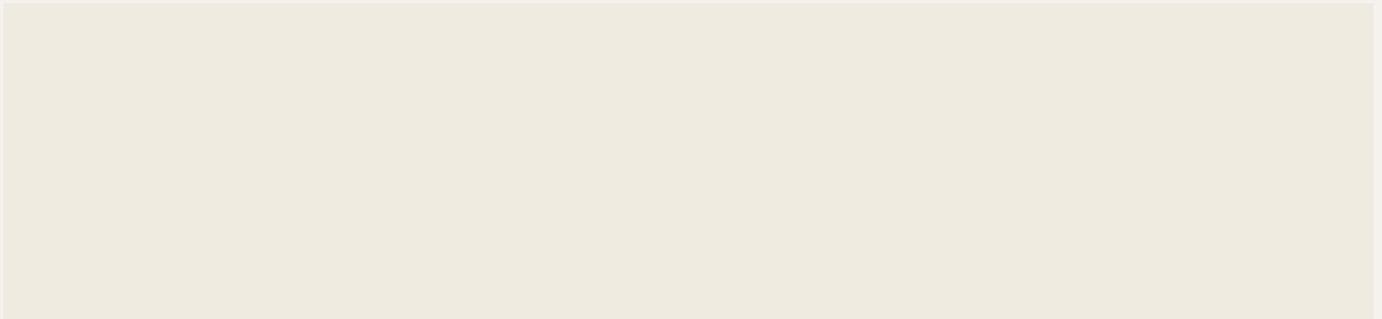
¿QUÉ?: Tus objetivos intermedios para alcanzarlo y las estrategias.

8) Vamos a dividir el objetivo de este año en 3 grandes focos o sub-objetivos.

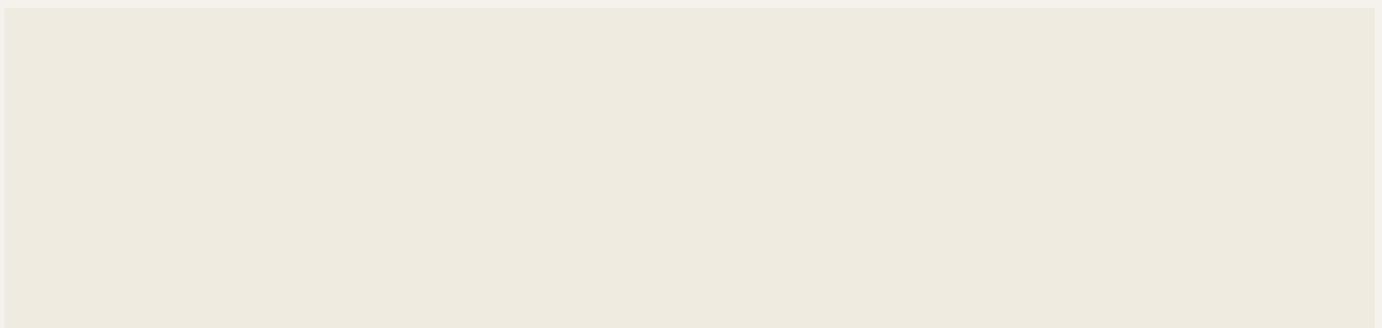
Foco / Sub-objetivo 1:



Foco / Sub-objetivo 2:

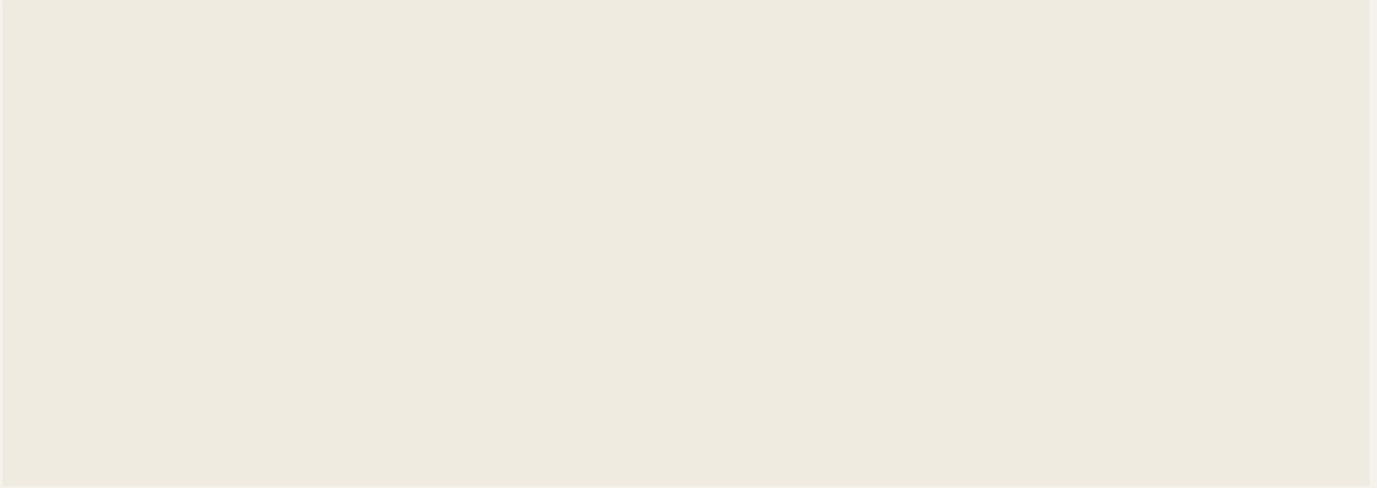


Foco / Sub-objetivo 3:

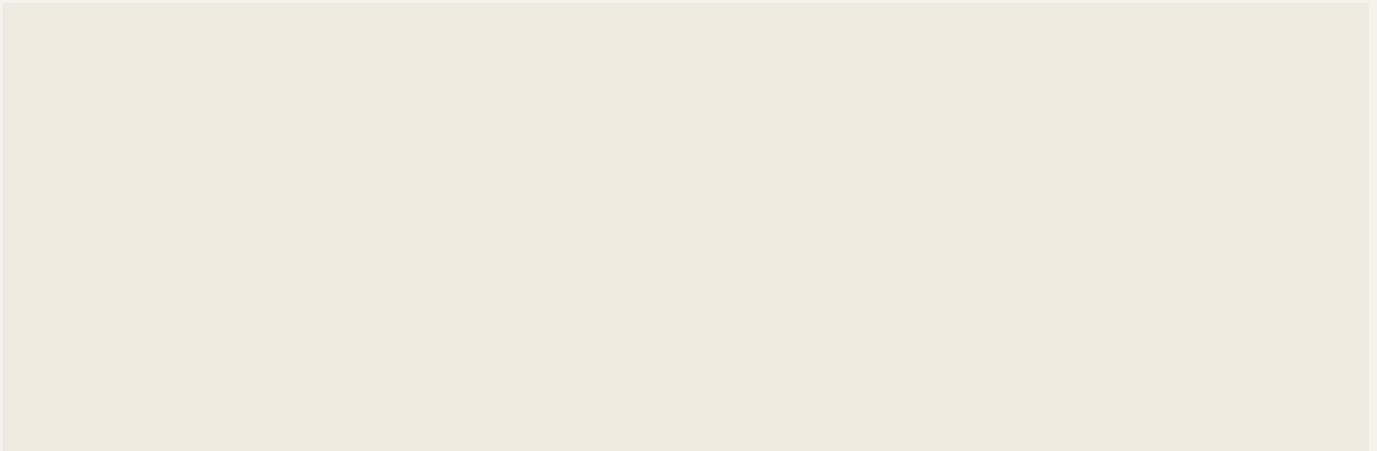


¿CÓMO?: ACCIONES CONCRETAS

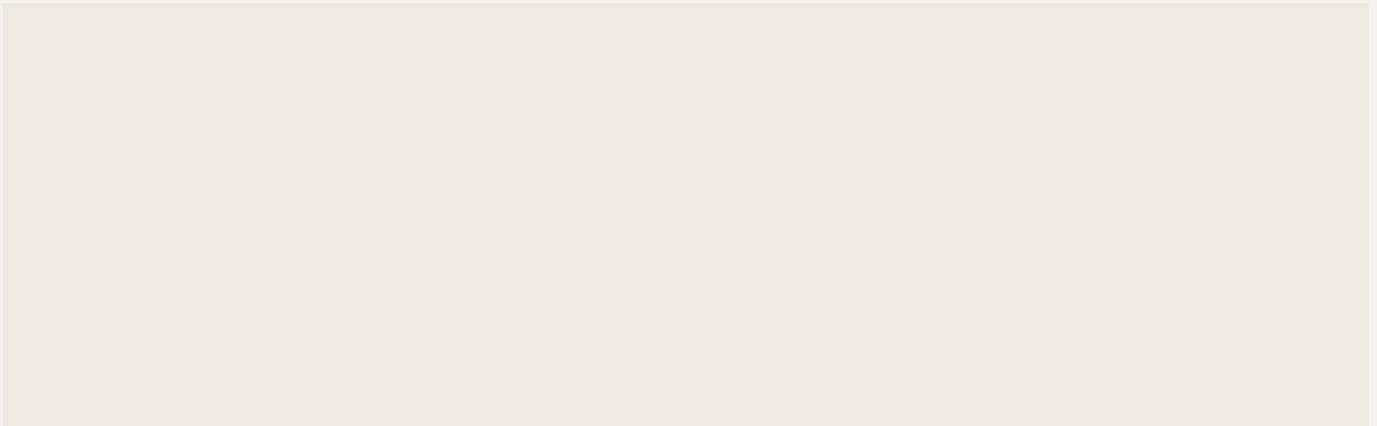
Acciones concretas para el sub-objetivo o foco 1:



Acciones concretas para el sub-objetivo o foco 2:

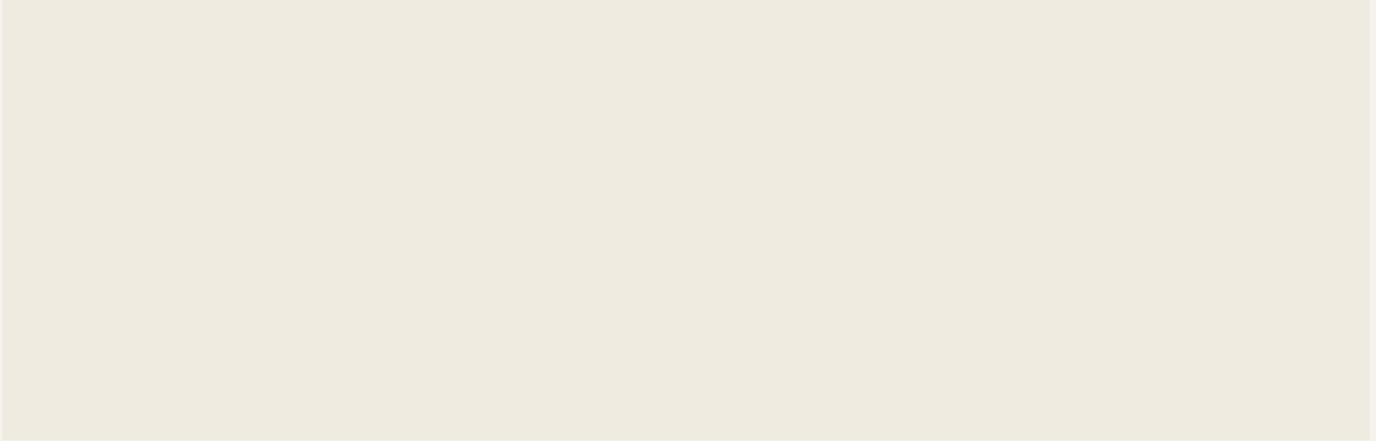


Acciones concretas para el sub-objetivo o foco 3:

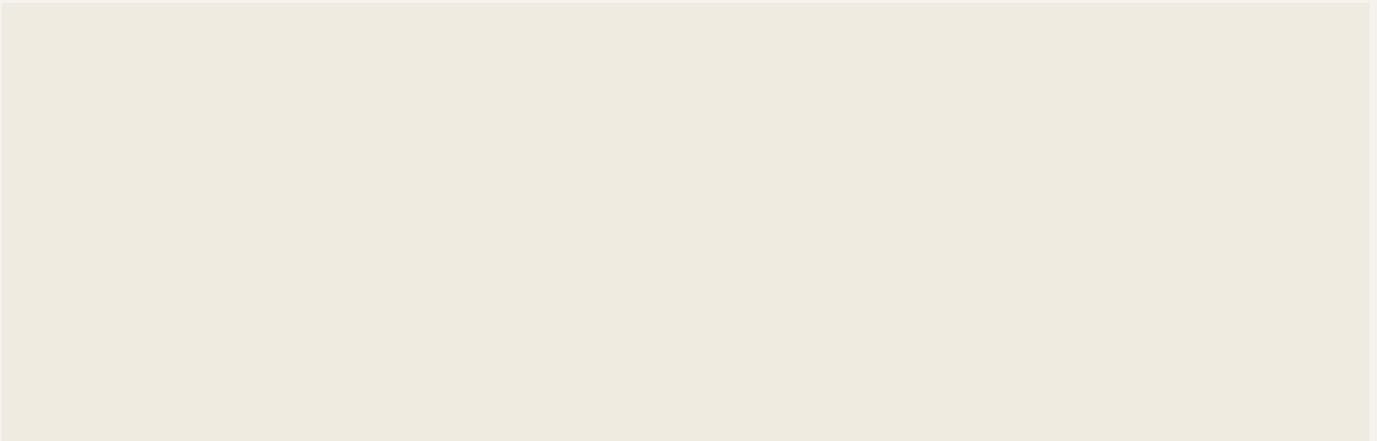


**¿CUÁNDO?:
PRIORIDADES DE LAS ACTIVIDADES CONCRETAS POR TRIMESTRE**

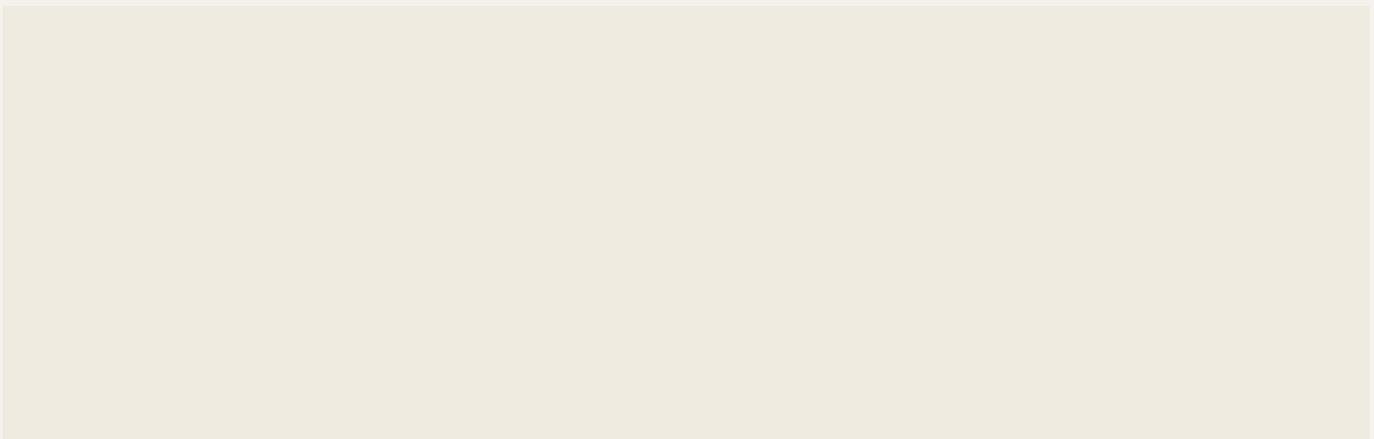
PRIMER TRIMESTRE:



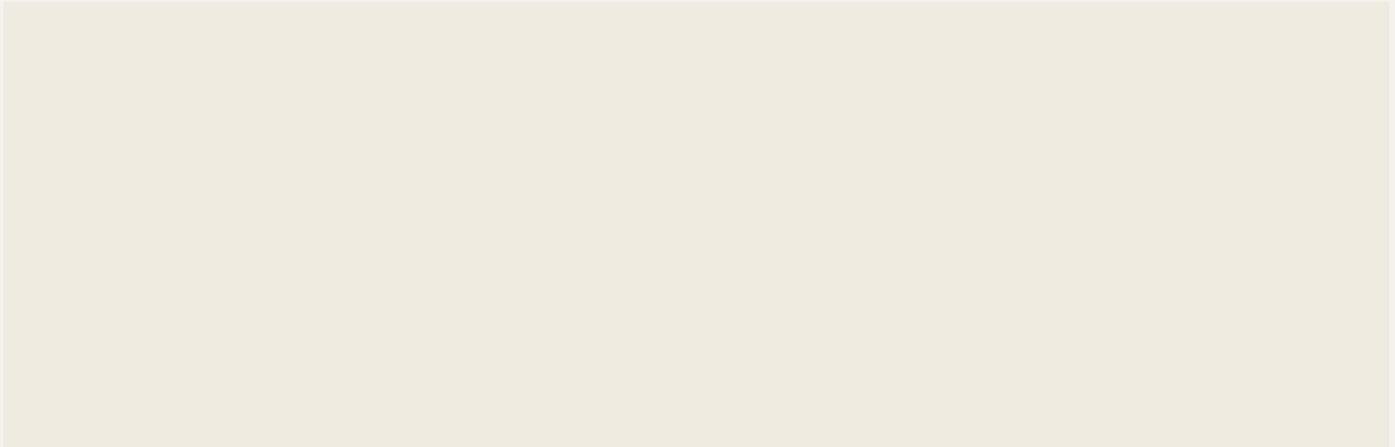
SEGUNDO TRIMESTRE:



TERCER TRIMESTRE:



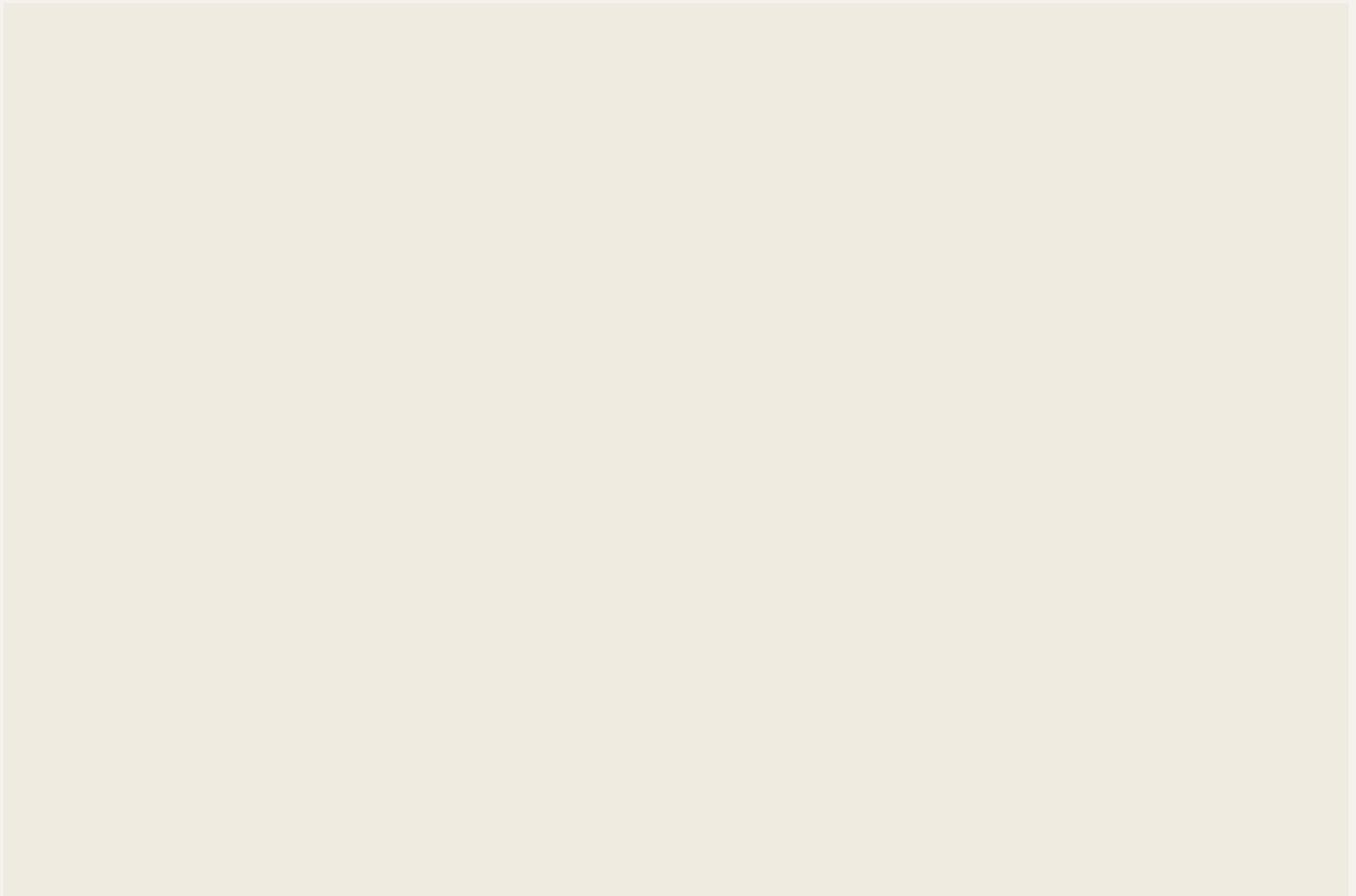
CUARTO TRIMESTRE:



AGENDA DIARIA

¿Dónde está tu tiempo hoy?

9) Haz una lista detallada de todas las acciones que haces de manera repetitiva en tu negocio o profesión: (enviar emails con información, contabilidad, redes, etc)



10) ¿Hay algo que puedas estandarizar o delegar?

Eso que te gusta hacer pero NO es CLAVE en tu negocio y lo que NO TE GUSTA hacer Y NO ES CLAVE.

11) ¿Cuáles son las actividades claves que impactan realmente en tus ventas?

12) ¿Qué crees que tengas que hacer diferente este año para cumplir con tus objetivos?