

GUÍA COMPLETA Y WORKBOOK

---

# \$100,000K en un año

**Guía Completa para Lograrlo con Negocios Digitales**



# \$100,000



## en 365 días

---

GUÍA COMPLETA Y WORKBOOK

**Imagina y escribe la situación en la que sueñas estar cuando alcances tu meta financiera de \$100,000. ¿Qué comprarás? ¿A quién agasajarás en tu vida? ¿Cómo te sentirás?**

# Vision Board

---

**Calcula la cantidad de ingresos que necesitarás generar mensualmente en promedio.**

***División: \$100.000 entre 12.***

*RESPUESTA [IMAGEN 1]: \$8,333.33*

**Encuentra el promedio del valor de tu pedido para calcular las ventas mensuales promedio necesarias.**

***Cálculo: Figura 1 dividida por el promedio de tu pedido.***

*RESPUESTA [IMAGEN 2]:*

**Calcula el promedio de visitantes que necesitará tu sitio web.**

***Operación: (Figura 2 multiplicada por 100) dividida por 3***

*RESPUESTA [FIGURA 3]:*

## Ejemplo

**Calcula cuántos ingresos necesitarás obtener cada mes en promedio.**

**Cálculo: \$100.000 dividido entre 12.**

$$\text{Ingresos objetivo} = 100,000 \text{ € } 100,000 / 12$$

*RESPUESTA [FIGURA 1]: \$8,333.33*

**Encuentra el valor medio de tu pedido para calcular las ventas mensuales promedio que necesitas.**

**Cálculo: La Figura 1 se divide entre el valor promedio de tu pedido.**

$$\text{Valor promedio del pedido} = 20 \text{ € } 8,333.33 / 20 = 417$$

*RESPUESTA [FIGURA 2]: 417 ventas*

**Calcula cuántos visitantes promedio necesitará tu sitio web.**

**Cálculo: (Imagen 2 x 100) / 3**

$$\begin{aligned} 417 \times 100 &= 41.700 \\ 41.700 / 3 &= 13.900 \end{aligned}$$

*RESPUESTA [FIGURA 3]: 13.900*

# Elaborando un plan de acción

¡Qué bien! Ahora podemos comenzar a pensar en cómo lograr realmente estos objetivos.

Entonces, si quieres alcanzar tu meta de ingresos objetivo, tienes tres opciones:

Trabaja para alcanzar tu objetivo de visitantes (figura 3). Hay varias formas de lograrlo, que veremos pronto.

Aumenta el promedio de valor de tus pedidos. Esto ayudará a reducir la cantidad de visitantes que necesitas cada mes.

Aumentar la tasa de conversión reducirá la cantidad de visitantes necesarios cada mes de forma similar.

***La mejor decisión sería considerar las tres alternativas. Sin embargo, piensa cuál prefieres abordar primero.***



EL OBJETIVO DEL VISITANTE HA SIDO LOGRADO [FIGURA 3]

INCREMENTAR EL PROMEDIO DE VALOR DE COMPRA.

MEJORAR LA TASA DE CONVERSIÓN.

**Utiliza este espacio para planificar tus actividades para los días 1, 2 y 3.**

# ¡Espera! Tengo algo que decirte...

---

En este momento, muchas personas comienzan a sentirse nerviosas. Piensan: "¡Ay, el objetivo de ingresos es muy alto! ¡No podré alcanzarlo nunca!".

Déjame detener brevemente ese pensamiento intrusivo antes de que te haga querer rendirte antes de empezar.

De hecho, tuve este mismo pensamiento intrusivo en 2021. Me pregunté si sería posible generar dinero creando productos digitales, trabajando remoto creando para otras personas que estuvieran en mi misma frecuencia.

Me senté con un papel y un bolígrafo y empecé a hacer algunos cálculos para ver si era posible.

Pasaron 4 meses y me di cuenta de cuánto tiempo dedicaba a los negocios de otras personas , así que decidí que trabajaría en mis habilidades y comencé a diseñar. Mi idea era que podría diseñar productos digitales, comercializarlos y crear un flujo de ingresos para poder dejar mi trabajo de 9 a 5.

Calculé que, al principio, solo quería ganar \$100 adicionales al día, lo que me proporcionaría \$3000 extra al mes, lo que equivaldría a un salario anual de \$36.000.

Durante 12 meses, pasé de estar segura de que nunca podría lograrlo a dirigir mi negocio a tiempo completo.

Fue el fruto de mucho esfuerzo y dedicación.

Espero que puedas ver esta historia como una prueba de que las cosas que parecen imposibles no lo son si te esfuerzas. Creo en ti. Ten fe en ti mismo.

# Mantener la motivación y la esperanza

---

Utiliza los espacios siguientes para escribir ocho afirmaciones poderosas y motivadoras que puedas repetir a diario.

No es sencillo, pero recordarte que confías en ti es crucial.

1

2

3

4

5

6

7

8



# Aumenta el valor medio de tu pedido

## **1. Agrupar artículos:**

Una de las maneras más efectivas de incrementar el valor promedio de los pedidos es agrupar productos que van juntos y ofrecerlos a un precio un poco más bajo. Por ejemplo, si vendes productos para el cuidado de la piel, podrías ofrecer un paquete que incluya crema hidratante, suero y limpiador. Los clientes suelen ver estas ofertas combinadas como una oportunidad de obtener más por menos. Incluso si no tenían pensado comprar un suero, al verlo en un paquete, puede que se animen a gastar un poco más.

## **2. Aprovecha el poder de las ventas adicionales:**

En vez de permitir que los clientes se queden con un modelo básico o un tamaño más pequeño, resalta las ventajas de la opción más premium. Imagina que vendes granos de café gourmet. Si un cliente está pensando en una bolsa de 250 g, anímalo de manera amable a elegir la bolsa de 500 g, subrayando el valor que recibe en relación al costo por gramo.

## **3. Presenta ofertas por tiempo limitado:**

Aprovecha la escasez a tu favor. Las ofertas por tiempo limitado en productos específicos pueden generar una sensación de urgencia. Podrías ofrecer un descuento especial si la compra supera un valor determinado. Por ejemplo, "Gasta 100 € y consigue un producto exclusivo por solo 10 €".

## **4. Aproveche las ofertas de umbral:**

Ofrece un incentivo a los clientes para que lleguen a un valor de compra específico. Podría ser "Envío gratis para pedidos que superen los 50€" o "Consigue una bolsa de mano gratis para pedidos que superen los 75€". Cuando los clientes están cerca de ese límite, es más probable que añadan algo a su carrito para aprovechar la oferta.

## **5. Implementar programas de lealtad:**

Recompensar a los clientes frecuentes puede aumentar directamente el valor promedio de compra. Cuando los clientes saben que recibirán puntos o reembolsos en efectivo por cada compra, pueden optar por añadir uno o dos artículos más a su carrito. Estas recompensas se pueden canjear más adelante, lo que asegura que el cliente vuelva.

## **6. Haz que la experiencia de compra sea única:**

Utiliza análisis e inteligencia artificial para entender los hábitos de compra de tus visitantes. Ofrece recomendaciones de productos personalizadas basadas en lo que hayan visto o añadido a su carrito. Las secciones "Los clientes que compraron esto, también compraron..." pueden guiarlos hacia productos de mayor valor.

## **7. Proporcionar productos adicionales:**

Si un cliente está pensando en comprar una crema hidratante, ofrécele un precio especial en un suero o limpiador. La clave es que el producto extra sea relevante y tenga un precio que parezca demasiado bueno como para dejarlo pasar.

## **8. Presenta los productos más populares y mejor valorados:**

Resaltar lo que otros compran puede servir como una prueba social y hacer que los clientes piensen en más productos. Por ejemplo, si tienes un producto de cuidado de la piel que es muy popular y que muchos combinan con otro, muéstralos juntos.

## **9. Aplicar descuentos por cantidad:**

En el caso de productos que se pueden adquirir en varias unidades, se ofrecen descuentos por volumen. Si un cliente decide comprar dos camisetas, propón una oferta para la compra de una tercera. El precio especial de la tercera podría animarlo a gastar un poco más.

## **10. Agregue tarjetas de regalo:**

Promociona la venta de tarjetas de regalo. No solo incrementan el valor promedio de los pedidos, sino que, a menudo, cuando se utiliza la tarjeta de regalo, el valor del pedido suele ser mayor que el importe de la tarjeta. Es una situación en la que todos salen beneficiados.

## **11. Tarifas dinámicas:**

Piensa en usar estrategias de precios dinámicos, donde los precios cambian según la demanda, la temporada o el comportamiento del cliente. Proporcionar precios especiales para los clientes que vuelven o que dejaron sus carritos puede ser una buena manera de aumentar el valor promedio de los productos.

### **19. Artículos exclusivos para miembros:**

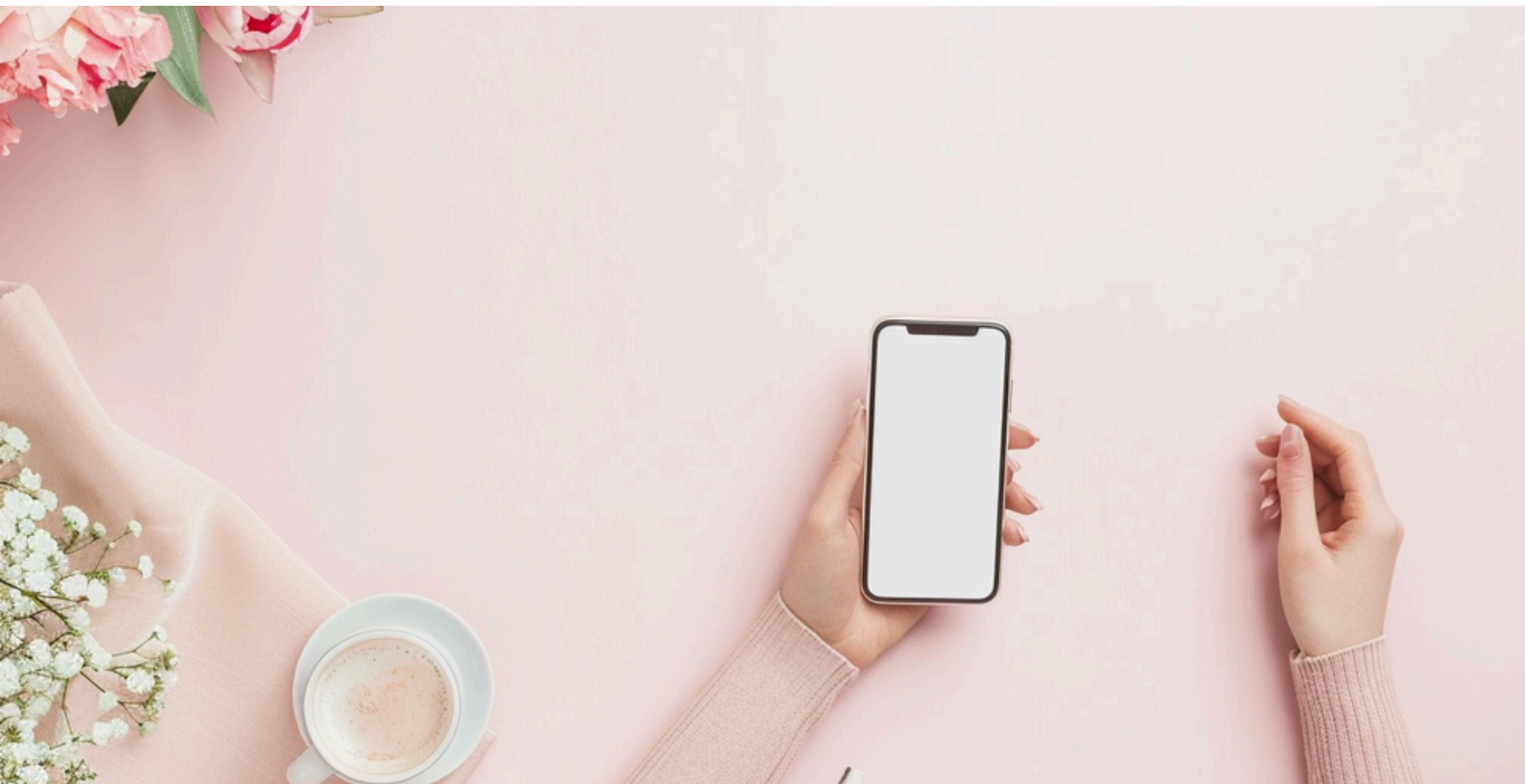
Ofrecer ciertos productos o versiones solo a miembros o clientes frecuentes. Esta exclusividad puede motivar a los clientes a comprar más para ser parte del "club especial".

### **20. Ofrece productos de edición limitada que sean temáticos o de temporada:**

Las ediciones limitadas, sobre todo en fechas especiales o con temas únicos, pueden elevar el valor promedio del pedido (AOV), ya que a menudo se consideran artículos de colección.

### Mis herramientas preferidas para la venta cruzada y la venta adicional:

01. Aplicación Honeycomb de Embudos de Upsell para Shopify
02. Aplicación Vitals para Shopify
03. Mailchimp para enviar correos electrónicos automáticos
04. Chat en vivo de Tidio para Shopify
05. Un montón de chats para Instagram y mensajes directos de Facebook



# Aumenta el valor promedio de tus pedidos

---

¿Cuáles son las 5 cosas que harías para aumentar el valor promedio de tus pedidos?

01

02

03

04

05

Notas Adicionales



# Aumenta el valor promedio de tu pedido

Utiliza este espacio para desglosar una de las cinco tareas que te has asignado. Divídela en pasos más pequeños y manejables.

Tarea No.2

Pequeña Tarea	Duración	✓



# Aumenta el valor promedio de tu pedido

Utiliza este espacio para desglosar una de las cinco tareas que te has asignado. Divídela en pasos más pequeños y manejables.

Tarea No.4

Pequeña Tarea	Duración	✓

# Aumenta el valor promedio de tu pedido

Utiliza este espacio para desglosar una de las cinco tareas que te has asignado. Divídela en pasos más pequeños y manejables.

Tarea No.5

Pequeña Tarea	Duración	✓



# Aumenta tu tasa de Conversión

## **1. Pruebas A/B Testing:**

Una forma eficaz de aumentar las tasas de conversión es mediante pruebas A/B, en las que se comparan dos versiones de una página web para ver cuál funciona mejor. Por ejemplo, puedes probar dos botones de llamada a la acción (CTA) diferentes para ver cuál atrae más clics. Con el tiempo, desarrollarás una clara idea de lo que resuena con su audiencia.

## **2. Agiliza el proceso de pago:**

Un proceso de pago complejo puede disuadir a los compradores potenciales. Asegúrate de que tu proceso de pago sea lo más simple y eficiente posible, con un mínimo de pasos e instrucciones claras. Ofrece múltiples métodos de pago, como PayPal, tarjetas de crédito y Apple Pay, para satisfacer las distintas preferencias de los clientes.

## **3. Utilice imágenes de alta calidad:**

Se debe enfatizar lo suficiente el atractivo visual. Asegúrate de que las imágenes del producto sean nítidas, de alta resolución y ofrezcan múltiples ángulos. Si es posible, integra una función de zoom y muestra el producto en uso en situaciones de la vida real, lo que les dará a los compradores potenciales una mejor comprensión de su tamaño, textura y utilidad.

## **4. Ofrece soporte de chat en tiempo real:**

Tener una función de chat donde los clientes puedan obtener respuestas instantáneas puede aumentar significativamente las conversiones. Los clientes aprecian la inmediatez, y abordar sus inquietudes en tiempo real puede ser el factor decisivo para realizar una compra. Alternativamente, configura un bot de chat respaldado por IA; aplicaciones como Tidio te permiten hacer esto.

## **5. Implementa señales de confianza:**

Incorpora reseñas, testimonios e insignias de confianza (por ejemplo, certificados SSL, garantías de devolución de dinero). Un estudio podría mostrar que un producto con más de 50 reseñas puede aumentar la conversión en un porcentaje específico, lo que ilustra la importancia que los clientes le dan a los comentarios de sus pares.

## **6. Simplifica la navegación:**

Asegúrate de que la navegación de tu sitio web sea intuitiva. Agrupa productos relacionados, usa nombres de categorías claros y ten una función de búsqueda eficiente. Si los clientes pueden encontrar lo que buscan rápidamente, es más probable que realicen una compra.

## **7. Crea urgencia y escasez:**

"Solo quedan 2 en stock" o "La oferta termina en 1 hora" son tácticas que pueden impulsar a los usuarios a actuar de inmediato. El miedo a perderse algo (FOMO) puede ser un motivador poderoso.

## **8. Optimización para dispositivos móviles:**

Dado que una parte importante de los usuarios compran en dispositivos móviles, asegúrate de que tu sitio web sea compatible con dispositivos móviles. Un sitio que se carga rápidamente y ofrece una navegación fluida en dispositivos móviles puede aumentar considerablemente las conversiones.

## **9. Ofrecer envío gratuito:**

Si es posible, ofrecer envío gratuito para pedidos superiores a un determinado importe, por ejemplo, 50 dólares. O bien, integrar una función que indique a los clientes: "Gasta 10 dólares más para calificar para el envío gratuito". Muchos usuarios añadirán otro artículo a su cesta para evitar los gastos de envío.

## **10. Abordar el abandono del carrito:**

Enviar correos electrónicos recordatorios a los usuarios que hayan dejado artículos en su carrito. Considerar la posibilidad de ofrecer un pequeño descuento o incentivo para animarlos a completar su compra.

## **11. Aprovechar las redes sociales:**

Destacar los productos como "más vendidos" o mostrar contenido generado por los usuarios, como fotos de clientes, puede ofrecer validación para los compradores potenciales.

## **12. Utiliza demostraciones en vídeo:**

En el caso de productos complejos o únicos, un vídeo que demuestre su uso puede mejorar significativamente la comprensión y fomentar la confianza en la compra.

## **13. Precios transparentes:**

Evita a toda costa los cargos ocultos. Si un cliente llega a la caja y de repente encuentra el IVA añadido u otros costos inesperados, es posible que abandone la compra. Sé sincera sobre todos los costos desde el principio.

## **14. Personaliza la experiencia de compra:**

Utiliza cookies y cuentas de usuario para adaptar la experiencia de compra a cada usuario. Muéstreles productos relacionados con su historial de navegación u ofrece descuentos en artículos que hayan visto pero que no hayan comprado.

## **15. Ofrece una opción de pago como invitado:**

Si bien es valioso capturar la información del usuario, obligar a los usuarios a crear una cuenta puede disuadir a algunos de finalizar su compra. Ofrece siempre una opción de pago como invitado.

## **16. Aprovecha las estrategias de retargeting:**

Utiliza el retargeting de anuncios en línea para recordarles a los clientes potenciales los productos que han visto. Esto hace que tus productos sean lo primero que se les viene a la mente y puedes atraerlos de nuevo a tu sitio web.

## **17. Resalta las garantías y las políticas de devolución:**

Una política de devolución clara y justa puede inclinar la balanza para los compradores indecisos. Si saben que pueden devolver un producto sin problemas, es más probable que se lancen.

## **18. Utiliza ventanas emergentes de intención de salida:**

Cuando un usuario está a punto de abandonar tu sitio, una ventana emergente de intención de salida puede presentarle una oferta especial o recordarle los artículos que tiene en su carrito, lo que podría recuperar una venta perdida.

## **19. Mejora la velocidad del sitio:**

Una demora de incluso unos pocos segundos en la carga de la página puede provocar caídas significativas. Controla regularmente la velocidad de tu sitio y optimízala en consecuencia, asegurándote de que las imágenes estén comprimidas y de que se eliminen los complementos innecesarios.

## **20. Ofrece múltiples puntos de contacto:**

Además del chat en vivo, asegúrate de que los clientes puedan comunicarse contigo fácilmente por correo electrónico, teléfono o incluso redes sociales. Cuanto más disponible y receptivo seas, más confianza generarás.

## **21. Resalta la propuesta de valor:**

¿Por qué un cliente debería comprarte a tí y no a un competidor? Ya sea por una calidad superior, un servicio al cliente inigualable o una garantía extendida, asegúrate de que estas propuestas de valor sean claramente visibles.

## **22. Utiliza contenido generado por el usuario:**

El 79 % de los consumidores está de acuerdo en que el contenido generado por el usuario afecta su decisión de compra final.

## **23. Optimiza la "capacidad de búsqueda":**

Las personas pueden abandonar el sitio si tienen dificultades para encontrar un producto que desean. Utiliza aplicaciones y complementos para optimizar la función de búsqueda de su sitio web.

## **24. Mantén tu sitio actualizado con las tendencias:**

Asegúrate de que tu sitio web y tus ofertas de productos se mantengan actualizados. Actualiza periódicamente los listados, las descripciones y las imágenes de los productos. Un sitio nuevo y moderno es más atractivo e inspira confianza en la marca.

## **25. Optimiza las descripciones de los productos:**

Teniendo en cuenta el SEO, escribe descripciones de productos que sean informativas y atractivas. Resalta los beneficios, no solo las características, y presenta una imagen de cómo el producto puede mejorar la vida del usuario.

## **Mis herramientas favoritas de Shopify:**

01. NextSale
02. Rapid Search
03. Vitals
04. EComposer Builder
05. ViralSweep

# Aumenta tu tasa de conversión

---

¿Cuáles son las 5 cosas que harás para aumentar tu tasa de conversión en 2025?

01

02

03

04

05

Notas Adicionales



# Aumenta tu tasa de conversión

---

Utiliza el espacio que se encuentra a continuación para desglosar una de las cinco tareas que te has asignado. Divídela en pasos pequeños y manejables.

Tarea No.2

Pequeña Tarea	Duración	✓

# Aumenta tu tasa de conversión

Utiliza el espacio que se encuentra a continuación para desglosar una de las cinco tareas que te has asignado. Divídela en pasos pequeños y manejables.

Tarea No.3

Pequeña Tarea	Duración	✓



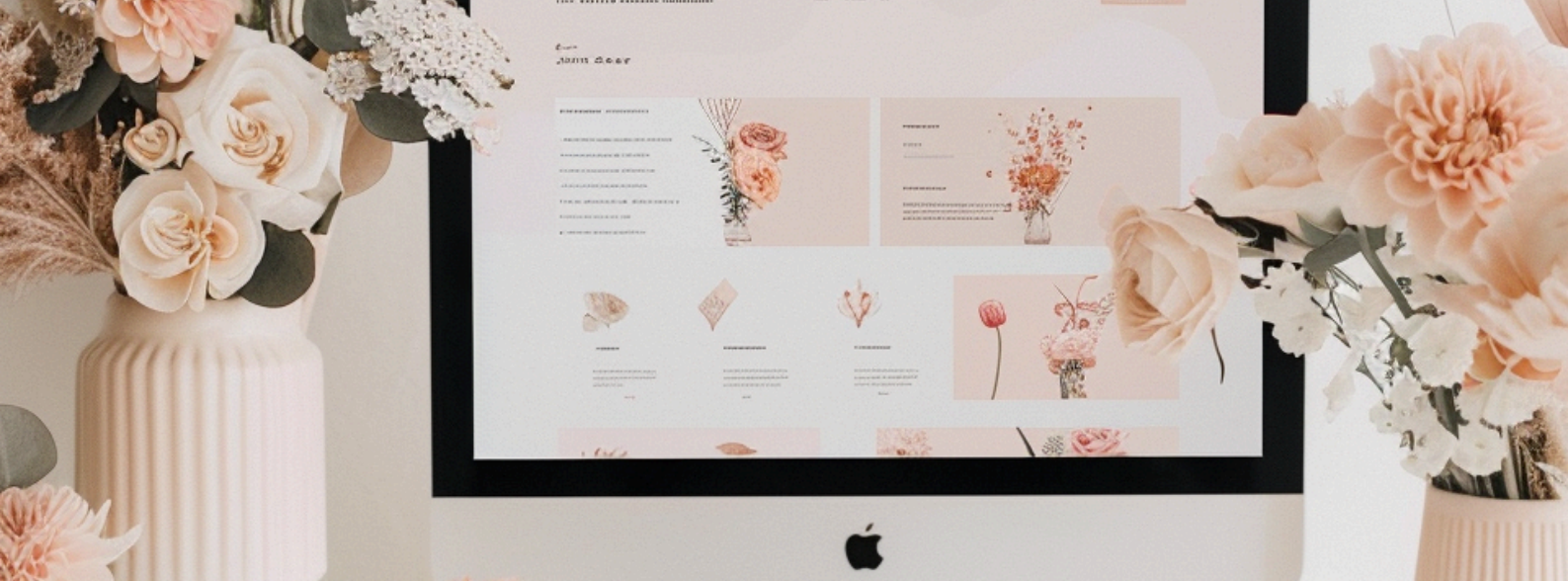
# Aumenta tu tasa de conversión

---

Utiliza el espacio que se encuentra a continuación para desglosar una de las cinco tareas que te has asignado. Divídela en pasos pequeños y manejables.

Tarea No.5

Pequeña Tarea	Duración	✓



# Aumentar el tráfico

## 1. Implementa tácticas avanzadas de SEO:

Si bien el SEO básico es imprescindible, ir un paso más allá puede marcar la diferencia. Profundiza en los grupos de temas en lugar de solo en palabras clave independientes. Si vendes humectantes, crea contenido sobre rutinas de cuidado de la piel, beneficios de la hidratación y vincula estos artículos. Google aprecia un sitio bien estructurado, lo que te recompensa con una mayor visibilidad.

## 2. Usa palabras clave de cola larga:

Si bien las palabras clave de alto volumen son atractivas, las palabras clave de cola larga suelen generar tráfico más específico y motivado. Herramientas como Google Keyword Planner y Ubersuggest pueden ayudar a descubrir tus productos. Por ejemplo, en lugar de "zapatos de mujer", busca "botas de senderismo impermeables para mujer".

## 3. Colabora con influencers:

Identifica a las personas influyentes en tu nicho y colabora con ellas para reseñas de productos o sorteos. Una recomendación de una figura de confianza puede llevar a tu audiencia a tu sitio web.

## 4. Escribe publicaciones de invitados:

Si contribuyes con blogs o sitios web relevantes para tu sector, puedes llegar a tu audiencia. Asegúrate de que tu biografía incluya una llamada a la acción atractiva y un enlace a tu sitio.

## 5. Optimiza la búsqueda por voz:

Con el auge de los altavoces inteligentes, la búsqueda por voz está creciendo. Asegúrate de que el contenido de tu sitio web y blog responda a preguntas que la gente pueda hacer, como "¿Cuál es el mejor humectante para pieles sensibles?"

## **6. Publica anuncios pagos segmentados:**

Plataformas como Google Ads o Facebook Ads permiten campañas hipersegmentadas. Con una segmentación demográfica detallada, puedes asegurarte de que tus anuncios sean vistos por aquellos que probablemente estén más interesados en tus productos.

## **7. Inicia un programa de afiliados:**

Recompensa a los blogueros o influencers que traigan tráfico y ventas a tu sitio con una comisión. Es una situación en la que todos ganan, ya que tienen un incentivo para promocionar tus productos.

## **8. Aprovecha el contenido en video:**

Plataformas como YouTube son minas de oro para el tráfico. Crea demostraciones de productos, guías prácticas o imágenes detrás de escena, asegurándote siempre de que tu sitio web esté vinculado de forma destacada.

## **9. Hazte notar en listas:**

Ya sea que se trate de "Los 10 mejores humectantes de invierno" o "Los 5 mejores bolsos veganos para 2025", busca blogs o sitios web que seleccionen listas de productos. Ponte en contacto con ellos y presenta tu producto para su inclusión. Estas listas suelen compartirse ampliamente, lo que aumenta la posibilidad de que los clientes potenciales lo descubran.

## **10. Optimizar la velocidad de carga de las páginas:**

Si tu sitio es lento, incluso si los visitantes hacen clic en él, pueden abandonarlo antes de que se cargue (si tarda más de 3 segundos en cargarse). Herramientas como PageSpeed Insights de Google pueden ofrecer soluciones específicas para los problemas de velocidad.

## **11. Inicia un programa de referencias:**

Anima a tus clientes actuales a que recomienden tu sitio web a tus amigos. Tal vez ofréczeles un descuento por cada recomendación exitosa.

## **12. Sumérjete en el retargeting:**

¿Alguna vez buscaste un producto y luego viste anuncios de él en todas partes? Eso es retargeting. Al usar datos de píxeles, puede mostrar anuncios a personas que ya visitaron tu sitio, incentivándolos a regresar.

## **13. Genera Backlinks de calidad:**

Participa en una difusión genuina para que tus productos o contenido aparezcan en sitios web de renombre. Los vínculos en sitios de alta autoridad aumentan la confiabilidad de tu sitio web a los ojos de Google.

#### **14. Selecciona el contenido de tu blog:**

Un blog atractivo e informativo puede ser un imán para el tráfico. Publica regularmente artículos que resuenen con tu audiencia, desde guías prácticas hasta noticias del sector. Utiliza las mejores prácticas de SEO y vincula artículos para una mejor navegación.

#### **15. Marketing por correo electrónico:**

Si bien no es una novedad, el marketing por correo electrónico, cuando se hace bien, puede generar un tráfico significativo. Segmenta tu audiencia y adapta tus mensajes. Por ejemplo, si alguien abandonó un carrito con una crema hidratante, envíale un correo electrónico sobre los beneficios de ese producto específico.

#### **16. Publica artículos en la prensa local:**

Si tu producto tiene un enfoque local, haz que aparezca en los periódicos o revistas locales. Una historia de interés humano o un artículo pueden atraer a una audiencia local a tu sitio web.

#### **17. Asóciate con empresas complementarias:**

Si vendes productos para el cuidado de la piel, asóciate con una empresa de velas para una promoción mutua del "cuidado personal". Es una forma de llegar a una audiencia relevante sin competencia directa.

#### **18. Saca partido de los sorteos y concursos:**

Organizar concursos y sorteos es una forma fantástica de estimular el interés y generar tráfico. Utiliza imágenes llamativas y reglas claras para incitar a la participación. Promociona el evento en todas tus plataformas, instando a los participantes a visitar tu sitio web para participar.

#### **19. Implementa Schema Markups:**

Son fragmentos de código que indican a los motores de búsqueda lo que significan tus datos, no solo lo que dicen. Por ejemplo, hazles saber que "\$100" es el precio de un producto. Puede mejorar la forma en que tu página se muestra en los SERP, lo que potencialmente generará más clics.

#### **20. Crea contenido que se pueda compartir:**

Ya sea una infografía atractiva, un video divertido o una guía detallada, si la gente lo comparte, estás ganando tráfico gratuito. Incluye siempre botones para compartir en las redes sociales en tus páginas de contenido.

### **21. Únete a comunidades en línea:**

Participa en foros o grupos relacionados con tu industria. Responde preguntas en plataformas como Quora o Reddit, siempre asegúrate de que tu sitio web esté vinculado en tu biografía, pero evita la autopromoción descarada.

### **22. Ofrezce ofertas exclusivas:**

Las ofertas por tiempo limitado o las ofertas exclusivas para visitantes nuevos pueden atraer multitudes. Promociona estas en las redes sociales y a través de campañas de correo electrónico.

### **23. Actualiza el contenido con regularidad:**

Ya sea una lista de productos o una publicación de blog, el contenido actualizado con regularidad tiene una mejor clasificación en los motores de búsqueda. Revisa y actualiza tu contenido cada pocos meses.

### **24. Potencial de Pinterest:**

Usa descripciones y categorías ricas en palabras clave para mejorar la capacidad de descubrimiento. Interactúa con tableros grupales. Además, utiliza pines para brindarles a los usuarios información en tiempo real, como precios y disponibilidad de existencias.

### **25. Usa contenido generado por el usuario:**

Anima a los usuarios a compartir fotos de ellos usando su producto. Esto no solo le proporciona contenido gratuito, sino que también aumenta la credibilidad de tu marca y lo coloca frente a nuevos ojos.

# Aumentar el tráfico

---

¿Cuáles son las 5 cosas que harás para aumentar tu tráfico en 2025?

01

02

03

04

05

Notas Adicionales

# Aumentar el Tráfico

Utiliza este espacio que se encuentra a continuación para desglosar una de las cinco tareas que te has asignado. Divídela en pasos más pequeños y manejables.

Tarea No.1

Pequeña Tarea	Duración	✓









# Consejos para establecer objetivos mensuales

---

La psicología de la motivación es algo que me fascina desde hace bastante tiempo, por lo que a menudo me encuentro sumergida en libros de neurociencia y aprendiendo todo lo que puedo sobre ella.

En un formato muy condensado y breve, nos sentimos motivados cuando se estimula nuestra vía de recompensa. Las cosas que estimulan esta vía en nuestro cerebro incluyen marcar cosas de una lista de tareas pendientes, lograr un objetivo, etc. Por lo tanto, cuando te fijas metas poco realistas, te estás preparando para el fracaso. Si apuntas demasiado alto y, en consecuencia, no las cumples, comenzarás a perder la motivación, lo que solo provocará una mayor disminución de los logros.

Entonces, con eso en mente, aquí hay algunos consejos para tener en cuenta al establecer tus metas:

01. Las cosas llevan tiempo para funcionar. Si configuras automatizaciones de correo electrónico hoy, no ganarás \$1 millón mañana. De hecho, es posible que ni siquiera veas el resultado esperado después de un mes. Por eso hacemos pruebas A/B.

Las pruebas A/B en los negocios son un método en el que comparas dos versiones (A y B) de algo para ver cuál funciona mejor. Piensa en ello como una prueba de "¿Cuál te gusta más?" para tu audiencia.

02. Probablemente no pasarás de 0 a 100 en el primer mes. Para el 99 % de las personas, los resultados aumentarán con el tiempo. Así que no esperes lograr lo mismo en enero (mes 1) que en diciembre (mes 12).

03. Eres humano y no fuiste diseñado para crecer perfectamente mes tras mes. A menos que seas un robot, tendrás algunos meses que no saldrán como lo planeaste y eso está bien. No seas dura contigo misma. Sacúdete el polvo, levántate y sigue adelante.

04. Ten en cuenta el mundo real. ¿Sufre de depresión estacional y, por lo tanto, le resulta más difícil trabajar durante los meses de invierno? ¿Tiene hijos y, por lo tanto, tiene menos tiempo para trabajar durante las vacaciones de verano? Ten en cuenta todas las circunstancias personales.

# Establecer Objetivos Mensuales

---

Toma una calculadora y utiliza el espacio a continuación para calcular tus objetivos mensuales.

**¿Cuántas ventas necesitas al mes para dejar tu trabajo de 9 a 5?**

**¿Cuántas horas al día necesitas para invertirle a tu negocio para generar ingresos mensuales?**

**¿Calcula cuántos visitantes promedio necesitará tu sitio web?**

# Consejos para establecer objetivos mensuales

---

Como dije antes, es importante saber que no pasarás de 0 a 100 en el primer mes, sino que crecerás de manera constante a medida que avance el año.

Entonces, con el objetivo de establecerte objetivos realistas, te pedí que calcules el cuartil inferior y superior de tu objetivo de ventas para que podamos hacer esto.

## **Por ejemplo:**

Digamos que necesito generar 1000 ventas por mes para reemplazar mi trabajo de 9 a 5. No voy a lograr eso en enero, así que establecería mi objetivo para enero alrededor del cuartil inferior.

Objetivo de ventas mensual = 1000 ventas.

Cuartil inferior = 250 ventas.

Mediana = 500 ventas.

Cuartil superior = 750 ventas.

Mis objetivos mensuales se verían un poco así...

Enero = 200 ventas.

Febrero = 250 ventas.

Marzo = 300 ventas.

Abril = 400 ventas.

Mayo = 500 ventas.

Junio = 550 ventas.

Julio = 400 ventas (como sufro de una ansiedad intensa durante el verano, lo tengo en cuenta y reduzco mis expectativas).

Agosto = 400 ventas.

Septiembre = 550 ventas.

Octubre = 750 ventas.

Noviembre = 1000 ventas.

Diciembre = 1000 ventas (sabiendo que la gente no suele comprar tanto entre el 24 y el 31 de diciembre, lo que significa que tengo menos tiempo para generar ventas, a pesar de ser la época más ajetreada del año).



# Establece objetivos mensuales

---

Utiliza el espacio a continuación para establecer tus objetivos para cada mes

Mes	Objetivo	Resultado
Enero		
Febrero		
Marzo		
Abril		
Mayo		
Junio		
Julio		
Agosto		
Septiembre		
Octubre		
Noviembre		
Diciembre		

# Enero

Objetivos Principales:

	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1
LUN					
MAR					
MIE					
JUE					
VIE					
SAB					
DOM					

# Enero

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Enero

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Enero

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Enero

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Enero

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Reflexión de Fin de Mes

Responde las siguientes preguntas y reflexiona sobre el mes pasado.

¿Qué salió bien, qué no salió tan bien y cómo puede mejorar el mes que viene?

**¿Qué logré?**



**¿Qué no logré?**



**¿Qué puedo aprender de esto? ¿Cómo puedo hacerlo aún mejor el próximo mes?**



# Febrero

Objetivos Principales:

	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1
LUN					
MAR					
MIE					
JUE					
VIE					
SAB					
DOM					

# Febrero

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Febrero

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Febrero

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Febrero

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Febrero

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Reflexión de Fin de Mes

Responde las siguientes preguntas y reflexiona sobre el mes pasado.

¿Qué salió bien, qué no salió tan bien y cómo puede mejorar el mes que viene?

**¿Qué logré?**

**¿Qué no logré?**



**¿Qué puedo aprender de esto? ¿Cómo puedo hacerlo aún mejor el próximo mes?**



# Marzo

Objetivos Principales:

	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1
LUN					
MAR					
MIE					
JUE					
VIE					
SAB					
DOM					

# Marzo

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Marzo

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Marzo

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Marzo

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Marzo

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Reflexión de Fin de Mes

Responde las siguientes preguntas y reflexiona sobre el mes pasado.

¿Qué salió bien, qué no salió tan bien y cómo puede mejorar el mes que viene?

**¿Qué logré?**



**¿Qué no logré?**



**¿Qué puedo aprender de esto? ¿Cómo puedo hacerlo aún mejor el próximo mes?**



# Abril

Objetivos Principales:

	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1
LUN					
MAR					
MIE					
JUE					
VIE					
SAB					
DOM					

# Abril

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Abril

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Abril

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Abril

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Abril

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Reflexión de Fin de Mes

Responde las siguientes preguntas y reflexiona sobre el mes pasado.

¿Qué salió bien, qué no salió tan bien y cómo puede mejorar el mes que viene?

**¿Qué logré?**

**¿Qué no logré?**



**¿Qué puedo aprender de esto? ¿Cómo puedo hacerlo aún mejor el próximo mes?**



# Mayo

Objetivos Principales:

	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1
LUN					
MAR					
MIE					
JUE					
VIE					
SAB					
DOM					

# Mayo

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Mayo

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Mayo

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Mayo

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Mayo

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Reflexión de Fin de Mes

Responde las siguientes preguntas y reflexiona sobre el mes pasado.

¿Qué salió bien, qué no salió tan bien y cómo puede mejorar el mes que viene?

**¿Qué logré?**



**¿Qué no logré?**



**¿Qué puedo aprender de esto? ¿Cómo puedo hacerlo aún mejor el próximo mes?**



# Junio

Objetivos Principales:

	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1	SEMANA 1
LUN					
MAR					
MIE					
JUE					
VIE					
SAB					
DOM					

# Junio

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Junio

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Junio

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Junio

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Junio

---

HORA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Reflexión de Fin de Mes

Responde las siguientes preguntas y reflexiona sobre el mes pasado.

¿Qué salió bien, qué no salió tan bien y cómo puede mejorar el mes que viene?

**¿Qué logré?**

**¿Qué no logré?**



**¿Qué puedo aprender de esto? ¿Cómo puedo hacerlo aún mejor el próximo mes?**



# Julio

Objetivos Principales:

	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5
LUNES					
MARTES					
MIÉRCOLES					
JUEVES					
VIERNES					
SÁBADO					
DOMINGO					

# Julio

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Julio

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Julio

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Julio

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Julio

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Reflexión de Fin de Mes

Responde las siguientes preguntas y reflexiona sobre el mes pasado.

¿Qué salió bien, qué no salió tan bien y cómo puede mejorar el mes que viene?

**¿Qué logré?**



**¿Qué no logré?**



**¿Qué puedo aprender de esto? ¿Cómo puedo hacerlo aún mejor el próximo mes?**



# Agosto

Objetivos Principales:

	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5
LUNES					
MARTES					
MIÉRCOLES					
JUEVES					
VIERNES					
SÁBADO					
DOMINGO					

# Agosto

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Agosto

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Agosto

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Agosto

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Agosto

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Reflexión de Fin de Mes

Responde las siguientes preguntas y reflexiona sobre el mes pasado.

¿Qué salió bien, qué no salió tan bien y cómo puede mejorar el mes que viene?

**¿Qué logré?**

**¿Qué no logré?**



**¿Qué puedo aprender de esto? ¿Cómo puedo hacerlo aún mejor el próximo mes?**



# Septiembre

Objetivos Principales:

	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5
LUNES					
MARTES					
MIÉRCOLES					
JUEVES					
VIERNES					
SÁBADO					
DOMINGO					

# Septiembre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Septiembre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Septiembre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Septiembre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Septiembre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Reflexión de Fin de Mes

Responde las siguientes preguntas y reflexiona sobre el mes pasado.

¿Qué salió bien, qué no salió tan bien y cómo puede mejorar el mes que viene?

**¿Qué logré?**



**¿Qué no logré?**



**¿Qué puedo aprender de esto? ¿Cómo puedo hacerlo aún mejor el próximo mes?**



# Octubre

Objetivos Principales:

	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5
LUNES					
MARTES					
MIÉRCOLES					
JUEVES					
VIERNES					
SÁBADO					
DOMINGO					

# Octubre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Octubre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Octubre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Octubre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Octubre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Reflexión de Fin de Mes

Responde las siguientes preguntas y reflexiona sobre el mes pasado.

¿Qué salió bien, qué no salió tan bien y cómo puede mejorar el mes que viene?

**¿Qué logré?**



**¿Qué no logré?**



**¿Qué puedo aprender de esto? ¿Cómo puedo hacerlo aún mejor el próximo mes?**



# Noviembre

Objetivos Principales:

	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5
LUNES					
MARTES					
MIÉRCOLES					
JUEVES					
VIERNES					
SÁBADO					
DOMINGO					

# Noviembre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Noviembre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Noviembre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Noviembre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Noviembre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Reflexión de Fin de Mes

Responde las siguientes preguntas y reflexiona sobre el mes pasado.

¿Qué salió bien, qué no salió tan bien y cómo puede mejorar el mes que viene?

**¿Qué logré?**

**¿Qué no logré?**



**¿Qué puedo aprender de esto? ¿Cómo puedo hacerlo aún mejor el próximo mes?**



# Diciembre

Objetivos Principales:

	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5
LUNES					
MARTES					
MIÉRCOLES					
JUEVES					
VIERNES					
SÁBADO					
DOMINGO					

# Diciembre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Diciembre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Diciembre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Diciembre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Diciembre

---

HORA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	SAB	DOM
06:00							
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

# Reflexión de Fin de Mes

Responde las siguientes preguntas y reflexiona sobre el mes pasado.

¿Qué salió bien, qué no salió tan bien y cómo puede mejorar el mes que viene?

**¿Qué logré?**



**¿Qué no logré?**



**¿Qué puedo aprender de esto? ¿Cómo puedo hacerlo aún mejor el próximo mes?**



# NOTAS