

# MIS PRIMEROS 7 DIAS



DIEGO ARIAS ZAPATA

## BIENVENIDA

# Prefacio

¿Qué tal? Mi nombre es Diego Arias Zapata y, si este material llegó a tus manos, quiero que lo veas como una herramienta de trabajo. No fue creado para que lo leas una sola vez, sino para apoyarte durante tus primeros días, ayudarte a entender lo básico y, sobre todo, empujarte a ejecutar.

Esta aventura no va a ser fácil, pero tampoco es imposible. El network marketing se vuelve más claro cuando dejamos de mirar todo al mismo tiempo y empezamos a dominar una habilidad, una acción y un resultado a la vez.

**RECUERDA ESTA FRASE**

**“No todo debe ser difícil, algo que nunca has encontrado”.**

Empecemos con la acción. Durante estos siete días vas a trabajar en tu mentalidad financiera, pero también en el músculo que sostiene cualquier red: contactar personas, generar conversaciones, mover volumen, llevar gente al sistema y aprender a formar a otros.

**ANTES DE AVANZAR**

- Escribe. Lo que no se registra, no se puede mejorar.
- Ejecuta. Una llamada real vale más que diez páginas subrayadas.
- Mide. Tu auditoría semanal debe mostrar actividad, no solo intención.
- Duplica. Si una acción no puede enseñarse de forma simple, todavía no es sistema.

**Nombre y apellidos:** \_\_\_\_\_

**Código DXN (si aplica):** \_\_\_\_\_

**Patrocinador / mentor:** \_\_\_\_\_

**Fecha de inicio del reto:** \_\_\_\_\_

## RUTA DEL BOOK

# Índice de ejecución

*Una guía para saber exactamente qué trabajar y qué registrar en cada etapa.*

| N.º | SECCIÓN                                           | PÁG. |
|-----|---------------------------------------------------|------|
| 01  | Prefacio y compromiso inicial                     | 2    |
| 02  | Las 4 habilidades básicas del arranque            | 4    |
| 03  | Día 1 - Radiografía financiera + activación       | 5    |
| 04  | Lista profesional de 30 contactos                 | 6    |
| 05  | Día 2 - Diseña tu visión de éxito                 | 7    |
| 06  | Día 3 - Potencial de inversión + decisión         | 8    |
| 07  | Script telefónico: edificación, contexto y cierre | 9    |
| 08  | Hoja de seguimiento y auditoría de llamadas       | 10   |
| 09  | Día 4 - Escoge tu próxima inversión               | 11   |
| 10  | Día 5 - Responsabilidad + primeras reuniones      | 12   |
| 11  | Día 6 - Activa tu inversión y tu volumen          | 13   |
| 12  | Día 7 - Ritual, auditoría y próximos contactos    | 14   |
| 13  | Meta grupal del primer mes: 300 PV                | 15   |
| 14  | Acta / certificado de ejecución y cierre          | 16   |

## FORMA DE USO

Trabaja una sección por día, completa los espacios con datos reales y revisa tu auditoría al finalizar el Día 7. Este book funciona cuando se convierte en evidencia de acción.

## PRIMERO DOMINA LO ESENCIAL

# Las 4 habilidades básicas del arranque

No necesitas saberlo todo para empezar. Necesitas desarrollar las habilidades correctas en el orden correcto. Este es el orden de trabajo recomendado para tus primeros días:

|                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>HABILIDAD 1   PROSPECCIÓN</b><br>Aprender a identificar, contactar e invitar personas sin perseguirlas. Tu meta no es convencer por teléfono: es abrir conversaciones y llevarlas a una presentación.                     | <b>HABILIDAD 2   VOLUMEN</b><br>Entender que un negocio se construye con movimiento real de producto y puntos. El volumen saludable nace de consumidores, distribuidores y líderes activos.                                      |
| <b>HABILIDAD 3   EDIFICACIÓN DEL SISTEMA</b><br>Aprender a darle valor a las reuniones, herramientas, mentores, eventos y procesos. Cuando edificas el sistema, dejas de ser el centro y permites que el equipo se duplique. | <b>HABILIDAD 4   CAPACITAR A TU EQUIPO</b><br>Cuando ya puedes hacer algo, el siguiente nivel es enseñarlo de forma sencilla. Capacitar no es hablar más: es lograr que otra persona pueda repetir la acción sin depender de ti. |

## PRINCIPIO DE DUPLICACIÓN

Primero hazlo tú. Después hazlo con alguien. Finalmente observa cómo esa persona lo hace con otra. Ahí empieza una red sólida.

## AUTOEVALUACIÓN INICIAL

**Prospección:** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**Volumen:** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**Edificación del sistema:** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**Capacitar a mi equipo:** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

*Marca del 1 al 10 tu nivel actual. No busques quedar bien: busca saber dónde empezar.*

## ENFÓCATE EN: CONCIENCIA

# Día 1 - Radiografía financiera + activación

El documento base inicia con una radiografía financiera: saber cuánto generas, hacia dónde quieres ir y qué porcentaje estás dispuesto a reinvertir. Sin números claros, cualquier meta se vuelve una ilusión difícil de medir.

## ACCIÓN DEL DÍA

Anota cuánto estás generando actualmente dentro y fuera del negocio. Después define una meta a 90 días y una meta a 6 meses.

Ingreso mensual actual: \_\_\_\_\_

Ingreso actual dentro del negocio: \_\_\_\_\_

Meta de ingreso a 90 días: \_\_\_\_\_

Meta de ingreso a 6 meses: \_\_\_\_\_

% que puedo reinvertir responsablemente en mi crecimiento: \_\_\_\_\_

## PREGUNTA GUÍA

¿Qué porcentaje de lo que hoy ganas estás dispuesto a reinvertir en tu crecimiento sin descuidar tus responsabilidades básicas?

## ACTIVACIÓN COMERCIAL DEL DÍA 1

Hoy no solo miras tus números: empiezas a construir el número más importante de la semana, tu lista de personas. El objetivo es escribir 30 nombres sin juzgar de antemano quién "sí" o quién "no".

- No selecciones por bolsillo. Selecciona por relación, apertura, necesidad y disposición.
- No descartes a alguien porque crees que dirá que no. Deja que la persona decida después de escuchar.
- Tu primera tarea es llenar la lista de la siguiente página con 30 contactos reales.

## REFLEXIÓN

**"Sin claridad en los números, no hay visión estratégica."**

## TU PRIMER ACTIVO: CONVERSACIONES POSIBLES

# Lista profesional de 30 contactos

Clasifica sin etiquetar a la persona para siempre. La categoría solo te ayuda a decidir el tipo y la velocidad de seguimiento.

**A - ACTÚA YA:** abierta y lista para agendar. **B - LO PIENSA:** necesita información o seguimiento. **C - URGENCIA:** tiene una necesidad fuerte y requiere atención prioritaria.

| #  | NOMBRES Y APELLIDOS | TIPO DE PERSONA / RELACIÓN | NIVEL DE URGENCIA |
|----|---------------------|----------------------------|-------------------|
| 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 |                     |                            |                   |

*Tip: no busques una "lista perfecta". Busca una lista suficientemente amplia para generar movimiento. Tu negocio no necesita adivinanzas; necesita conversaciones.*

## ENFÓCATE EN: PROYECCIÓN

## Día 2 - Diseña tu visión de éxito

La visión convierte el esfuerzo de hoy en una decisión con sentido. El ejercicio del documento original propone escribir cómo se ve tu vida cuando alcances tu meta a seis meses. Aquí vamos a hacerlo más concreto.

### ACCIÓN DEL DÍA

Describe cómo se vería un día normal de tu vida si alcanzaras la meta de seis meses. Habla de tiempo, ingresos, familia, aprendizaje, equipo y libertad de decisión.

**Mi meta principal a 6 meses:** \_\_\_\_\_

**El cambio más importante que quiero generar:** \_\_\_\_\_

**Qué tendría que hacer cada semana para merecer ese resultado:**

\_\_\_\_\_

### CARTA A MI "YO DE 6 MESES"

---

---

---

---

---

---

---

---

### ACCIÓN DE RED DEL DÍA 2

- Revisa tus 30 contactos y selecciona tus primeros 10 para llamar.
- Busca mezcla: personas con apertura, personas con necesidad y personas con capacidad de acción.
- No escribas un discurso por WhatsApp. Tu objetivo es lograr una conversación breve y agendar.

### REFLEXIÓN

"Invertir en ti es invertir en ese futuro que deseas."

## ENFÓCATE EN: DECISIÓN

## Día 3 - Calcula tu potencial de inversión

Invertir no significa descuidar obligaciones. Significa asignar recursos de forma consciente para acelerar habilidades, herramientas y exposición al sistema. El monto correcto es aquel que puedes sostener con responsabilidad y propósito.

### ACCIÓN DEL DÍA

Evalúa cuánto puedes invertir este mes sin afectar tus responsabilidades básicas y reparte ese monto entre educación, herramientas y eventos.

| CATEGORÍA                          | MONTO POSIBLE | FECHA | RESULTADO ESPERADO |
|------------------------------------|---------------|-------|--------------------|
| Educación / libros / mentoría      |               |       |                    |
| Herramientas / muestras / material |               |       |                    |
| Eventos / reuniones / movilidad    |               |       |                    |
| TOTAL                              |               |       |                    |

### ACCIÓN DE RED DEL DÍA 3: PRIMERAS LLAMADAS

Hoy conviertes tu lista en conversaciones. Haz tus primeras llamadas usando el guion de la página siguiente. El objetivo no es explicar el proyecto: es agendar una primera reunión.

Llamadas que voy a realizar hoy: \_\_\_\_\_

Reuniones que quiero agendar: \_\_\_\_\_

Hora de mi bloque de llamadas: \_\_\_\_\_

### PREGUNTA GUÍA

¿Qué inversión y qué acción de hoy pueden reducir la distancia entre tu nivel actual y la habilidad que necesitas dominar?

### REFLEXIÓN

“El dinero no es un problema cuando el compromiso es real.”

## EDIFICACIÓN + CONTEXTO + CIERRE

# Script telefónico básico

Una llamada de invitación no es una presentación del negocio. Su función es despertar atención, elevar la importancia del prospecto y conseguir un siguiente paso concreto.

|                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. EDIFICACIÓN</b><br>Haz sentir a la persona valorada de forma genuina. Reconoce algo real que respetas de ella: criterio, experiencia, energía, relaciones o capacidad. | <b>2. CONTEXTO</b><br>Explica por qué llamas sin entrar en detalles. Dile que estás iniciando o desarrollando un proyecto y quieres conocer su opinión. |
| <b>3. CIERRE</b><br>Propón el encuentro usando doble opción. No preguntes “¿cuándo puedes?” si puedes facilitar la decisión con dos alternativas claras.                     | <b>DOBLE OPCIÓN</b><br>Tarde o noche. Hoy o mañana. Tu casa o mi casa. Presencial o Zoom. Dos opciones concretas ayudan a pasar de interés a agenda.    |

## GUION MODELO

“Hola, ¿qué tal, [nombre / forma habitual de llamarlo]? Te llamo muy puntual por una razón. Eres una persona a la que respeto mucho y estoy arrancando un proyecto nuevo. Antes de sacar conclusiones, me gustaría saber qué opinas tú. No quiero explicártelo por teléfono porque prefiero que lo veas completo. ¿Te queda mejor hoy por la tarde o por la noche? Perfecto. ¿Lo vemos en tu casa o en la mía?”

## 5 TIPS DEL SCRIPT

- No intentes dar toda la información por teléfono. El objetivo es agendar.
- Busca personas que estén dispuestas a moverse. Movimiento genera información real.
- Si tienes que forzar el primer encuentro, probablemente tendrás que forzar cada paso siguiente. Busca disposición, no persecución.
- La intención es que la persona escuche la información completa antes de decidir.
- Quien no se convierte en socio puede convertirse en cliente, consumidor o distribuidor. Una conversación bien llevada nunca se desperdicia.

## AUDITORÍA DE LLAMADAS Y RESULTADOS

# Hoja de seguimiento

El seguimiento profesional evita dos errores: olvidar a quien mostró interés y perseguir a quien no está listo. Registra hechos, no sensaciones.

| #  | NOMBRE | FECHA | RESULTADO | PRÓXIMA ACCIÓN | FECHA SIG. |
|----|--------|-------|-----------|----------------|------------|
| 1  |        |       |           |                |            |
| 2  |        |       |           |                |            |
| 3  |        |       |           |                |            |
| 4  |        |       |           |                |            |
| 5  |        |       |           |                |            |
| 6  |        |       |           |                |            |
| 7  |        |       |           |                |            |
| 8  |        |       |           |                |            |
| 9  |        |       |           |                |            |
| 10 |        |       |           |                |            |
| 11 |        |       |           |                |            |
| 12 |        |       |           |                |            |
| 13 |        |       |           |                |            |
| 14 |        |       |           |                |            |
| 15 |        |       |           |                |            |
| 16 |        |       |           |                |            |
| 17 |        |       |           |                |            |
| 18 |        |       |           |                |            |

## SEMÁFORO DE SEGUIMIENTO

VERDE: reunión agendada / decisión próxima. AMARILLO: requiere información o fecha futura. ROJO: no desea continuar por ahora. Respeta la decisión y deja la puerta abierta.

Total de llamadas realizadas: \_\_\_\_\_

Reuniones agendadas: \_\_\_\_\_

Personas para seguimiento: \_\_\_\_\_

Aprendizaje principal de mis llamadas: \_\_\_\_\_

## ENFÓCATE EN: ACCIÓN PREVIA

## Día 4 - Escoge tu próxima inversión

El documento original propone investigar una mentoría, libro, herramienta o evento. La clave no es comprar por emoción, sino elegir algo que cierre una brecha concreta de habilidad.

### ACCIÓN DEL DÍA

Elige una inversión que responda a una necesidad actual de tu negocio. Define la fecha, el monto y el resultado específico que esperas obtener.

**Habilidad que necesito mejorar AHORA:** \_\_\_\_\_

**Inversión elegida:** \_\_\_\_\_

**Fecha de compra / inscripción:** \_\_\_\_\_

**Monto:** \_\_\_\_\_

**Resultado que espero lograr:** \_\_\_\_\_

### EDIFICACIÓN DEL SISTEMA

Hoy también trabajas la tercera habilidad básica: edificar. Tu red crece cuando las personas perciben valor en el sistema y no dependen únicamente de ti.

- Edifica a tu mentor por su experiencia, no por exageraciones.
- Edifica las reuniones por lo que la persona puede aprender y resolver.
- Edifica las herramientas porque simplifican la explicación y la duplicación.
- Edifica los eventos porque concentran experiencia, historias y comunidad.

### REFLEXIÓN

**“El conocimiento sin ejecución es una deuda.”**

## ENFÓCATE EN: RESPONSABILIDAD

## Día 5 - Comprométete en voz alta

Cuando una meta solo vive en tu cabeza, es fácil moverla. Cuando la compartes con alguien que te acompaña, aparece un nivel distinto de responsabilidad. El documento base propone comunicar tu plan a tu mentor o a un compañero de equipo.

### MENSAJE DE COMPROMISO

“Esta semana invertiré en \_\_\_\_\_ porque quiero lograr \_\_\_\_\_. Mi acción concreta será \_\_\_\_\_ y te compartiré el resultado el Día 7.”

### PRIMERAS REUNIONES: TU OBJETIVO NO ES CERRAR A TODOS

Tu objetivo es presentar bien, escuchar, detectar el siguiente paso y registrar el resultado. Cada persona puede ocupar un lugar distinto: consumidor, vendedor/distribuidor, constructor de red o contacto futuro.

| PERFIL                  | QUÉ ESTÁ BUSCANDO                            | SIGUIENTE PASO                                  |
|-------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Consumidor              | Le interesa el producto y el uso personal.   | Facilitar una compra responsable y seguimiento. |
| Distribuidor / vendedor | Le interesa mover producto y generar margen. | Enseñar producto, cliente y volumen.            |
| Constructor de red      | Le interesa desarrollar equipo y sistema.    | Presentar plan, metas y ruta de capacitación.   |
| Seguimiento             | No decide hoy, pero mantiene interés.        | Definir fecha concreta para retomar.            |

### REFLEXIÓN

“Cuando lo compartes, se vuelve real.”

## ENFÓCATE EN: EJECUCIÓN

## Día 6 - Activa tu inversión y tu volumen

Llegó el momento de convertir decisiones en movimiento. El documento original plantea realizar el pago, la inscripción o la compra elegida. A nivel de negocio, hoy también debes mover volumen de acuerdo con tu meta.

### ACCIÓN DEL DÍA

Ejecuta la inversión que elegiste y define tu meta personal de volumen. Como rango operativo de entrenamiento, trabaja un mínimo de 30 a 100 PV según tu objetivo, capacidad y plan.

### MI PLAN DE VOLUMEN

Meta personal de PV para este ciclo: \_\_\_\_\_

PV ya realizado: \_\_\_\_\_

PV pendiente: \_\_\_\_\_

Personas / clientes que pueden participar en ese volumen: \_\_\_\_\_

### VOLUMEN SALUDABLE

No construyas volumen masivo sostenido por una sola persona. Construye volumen de personas: más consumidores, más distribuidores y más líderes moviendo cantidades sostenibles y repetibles.

### RETO DE EJECUCIÓN

- Haz un bloque final de llamadas y confirma tus reuniones pendientes.
- Pide decisiones claras: sí, no o fecha de seguimiento. Evita el “vemos luego” sin fecha.
- Registra cada resultado en tu hoja de seguimiento.
- Guarda evidencia de tu inversión y escribe qué cambió en tu nivel de compromiso después de ejecutarla.

### REFLEXIÓN

“Invertir duele... pero no invertir cuesta más.”

## ENFÓCATE EN: SISTEMA

## Día 7 - Ritual, auditoría y próximos contactos

El Día 7 no es un cierre; es el momento en que transformas una semana de esfuerzo en un sistema repetible. El documento base propone crear un ritual mensual de inversión. Nosotros añadimos una auditoría de actividad y resultados.

### RITUAL MENSUAL

Agenda una alerta mensual: “Inversión Estratégica - ¿Ya invertiste en tu crecimiento este mes?” y acompaña la con una revisión de actividad, volumen, aprendizaje y próximos objetivos.

| INDICADOR                 | RESULTADO | META PRÓX. 7 DÍAS |
|---------------------------|-----------|-------------------|
| Contactos escritos        |           |                   |
| Llamadas realizadas       |           |                   |
| Reuniones agendadas       |           |                   |
| Presentaciones realizadas |           |                   |
| Nuevos consumidores       |           |                   |
| Nuevos distribuidores     |           |                   |
| Nuevos socios / líderes   |           |                   |
| PV generado               |           |                   |
| Inversión ejecutada       |           |                   |

### MIS 7 CONTACTOS PRIORITARIOS PARA EL SIGUIENTE CICLO

| # | NOMBRE | SITUACIÓN ACTUAL | PRÓXIMA ACCIÓN |
|---|--------|------------------|----------------|
| 1 |        |                  |                |
| 2 |        |                  |                |
| 3 |        |                  |                |
| 4 |        |                  |                |
| 5 |        |                  |                |
| 6 |        |                  |                |
| 7 |        |                  |                |

### REFLEXIÓN

“No es lo que inviertes una vez. Es lo que haces mes tras mes lo que te transforma.”

## DE ACTIVIDAD A VOLUMEN DUPLICABLE

## Tu primera meta grupal del mes

Una primera meta debe ser lo bastante desafiante para generar movimiento y lo bastante simple para que el equipo la entienda. Para este cuaderno trabajaremos una referencia operativa de 300 a 400 PV en el primer mes, asociada a una meta formativa interna de crecimiento hacia niveles aproximados del 12% al 15%.

### META BASE

**300 PV en tu primer mes = 10 personas moviendo 30 PV cada una. Pueden ser consumidores, distribuidores, vendedores o futuros líderes. Si la meta sube a 400 PV, ajusta el número de personas o el promedio de PV por persona.**

| BASE DE PERSONAS | PV REFERENCIA | NOMBRE / LÍNEA |
|------------------|---------------|----------------|
| Persona 1        | 30 PV         |                |
| Persona 2        | 30 PV         |                |
| Persona 3        | 30 PV         |                |
| Persona 4        | 30 PV         |                |
| Persona 5        | 30 PV         |                |
| Persona 6        | 30 PV         |                |
| Persona 7        | 30 PV         |                |
| Persona 8        | 30 PV         |                |
| Persona 9        | 30 PV         |                |
| Persona 10       | 30 PV         |                |
| TOTAL            | 300 PV        |                |

### PRINCIPIO CENTRAL

Vamos paso a paso. No construyas una red sólida por volumen masivo concentrado; constrúyela por volumen de personas. Diez personas aprendiendo a mover 30 PV valen más para la duplicación que una sola persona cargando todo el volumen.

*Nota de entrenamiento: los porcentajes, requisitos de rango y condiciones del plan pueden variar por mercado o actualización. Verifica siempre el plan oficial vigente de DXN en tu país antes de presentar cifras como requisito contractual.*

## CERTIFICADO PERSONAL DE COMPROMISO

# Acta de ejecución - 7 días

Completa esta página únicamente después de terminar la auditoría del Día 7. No certifica resultados financieros; certifica que ejecutaste el proceso y que tienes datos reales para construir tu siguiente ciclo.

**DECLARACIÓN**

Declaro que durante estos 7 días trabajé en mi conciencia financiera, visión, prospección, seguimiento, inversión, volumen y sistema. Reconozco que mi siguiente nivel dependerá de repetir, medir y mejorar estas acciones.

Nombre completo: \_\_\_\_\_

Código DXN (si aplica): \_\_\_\_\_

Fecha de finalización: \_\_\_\_\_

Mi mayor aprendizaje: \_\_\_\_\_

Mi compromiso para los próximos 30 días: \_\_\_\_\_

FIRMA DEL DISTRIBUIDOR

FIRMA / VALIDACIÓN DEL MENTOR

**SI LLEGASTE AQUÍ...**

Significa que ya dejaste de ser una persona que solamente “quiere empezar”. Ahora tienes una semana registrada, contactos reales, decisiones, aprendizajes y una base para mejorar. No busques perfección: busca continuidad. Repite el sistema, ayuda a alguien más a repetirlo y construye una red que pueda caminar sin depender de una sola persona.

**Diego Arias Zapata**

Networker Profesional | Equipo SERDXN

[www.serdxn.org](http://www.serdxn.org)Registro / afiliación: <https://serdxn.org/afiliate-aqui/>

© 2026 Diego Arias Zapata y Equipo SERDXN. Todos los derechos reservados.  
Material educativo de uso formativo. Prohibida su reproducción comercial sin autorización.