



### ¿Qué significa MDO?

Significa "Método de operación diario".

### ¿Cómo funciona el método diario de operación?

¡Muy fácil! Elija el **nivel 1** para comenzar. Hazlo durante 30 días seguidos. Una vez que esté cómodo, después de los 30 días, puede pasar al **nivel 2**. Nuevamente, hágalo durante 30 días ... Luego, puede pasar al **nivel 3**.

### ¿Cómo puede el Método de operación diario ayudar a mi negocio?

Necesitamos actividades que generen ingresos para tener éxito en nuestro negocio de Paparazzi. Los MDO te ayudan a crear hábitos. Se necesitará disciplina y consistencia de su parte para que esto funcione. Debes hacerlo a diario.

### ¿Por qué debería confiar en ti Andrea Hutcheson?

Me uní a Paparazzi en el 2012. He aprendido mucho y continuaré aprendiendo. Este MDO lo ayudará a mantenerse constante y a construir una presencia en las redes sociales como yo. No se olvide de aprender sobre el marketing de marca / atracción y continúe lanzándose y compartiendo valor.

CONSEJO \* Obtenga fundas transparentes para carpetas y marcadores de borrado en seco.

# MDO Nivel 1 - Fuerza (30 min al Dia)

Mi enfoque hoy es \_\_\_\_\_

10 minutos. de Desarrollo Personal (Audio, Video, Libro)

Mandar 3 Solicitudes de Amigos

1. \_\_\_\_\_ Aceptar & Mensaje
2. \_\_\_\_\_ Aceptar & Mensaje
3. \_\_\_\_\_ Aceptar & Mensaje

(Una vez que hayan aceptado, envíales un mensaje y di algo como: "Hola," Nombre "👋" !! ¡Gracias por aceptar mi solicitud de amistad! ❤️ 😊 ¡Me encanta conectarme con personas positivas y de ideas afines! Espero escuchar tu historia y llegar a conocerte. ¡Espero poder empoderarte y animarte a través de mis publicaciones! ")

Publica 2 veces en tu perfil de Facebook :

Frase Positiva / Motivadora / Inspiradora (Empoderar) AM

Mensaje interactivo / Estilo de vida (Entretener) PM

Postear en tu VIP

Postear en Página de Negocios

Comenta en 10 publicaciones de amigos de Facebook (que no sean paparazzi)



¡Publica en muros y envía mensajes personales a todos los que cumplen años hoy!!

Envía un mensaje a 3 personas a las que te han dado un "like" / o han comentado en tu publicación.

Dar 5 Cumplidos/alagos (a personas que no conoces)

Dar 1 pieza de joyería a alguien que nunca ha oído hablar de Papparazzi

Ofrecer a 1 amigo / cliente una fiesta en línea o en el hogar:

Nombre/Respuesta \_\_\_\_\_

Ofrece la oportunidad a 1 amigo / cliente. ¡Emociónate!

Pregunte: "Si te envío un video, ¿lo verás?" Si dicen que sí, envía: {Herramienta:

<https://youtu.be/g-JEsEmL02g> } Nombre/Respuestas \_\_\_\_\_

SEGUIMIENTO preguntando: "¿Qué te gustó más de lo que escuchaste? ¡¿No fue genial?! ¿Ves una oportunidad para ti? ¿Está interesado en aprender más?" Obtenga un día y una hora dentro de las próximas 48 horas para tener un chat rápido, ya sea cara a cara, por teléfono o video chat.

Evalúe sus objetivos y lo que necesita ajustar para tener éxito.

¿Estás en camino para tu objetivo de lo del LOP? Crown Club 5,10,25?

# MDO Nivel 2 - Independencia (60 min al Dia)

Mi enfoque hoy es \_\_\_\_\_

10 minutos. de Desarrollo Personal (Audio, Video, Libro)

Agregue 5 nuevos amigos en Facebook (Amigos de amigos / Fiestas en línea)

1. \_\_\_\_\_ Aceptar & Mensaje
2. \_\_\_\_\_ Aceptar & Mensaje
3. \_\_\_\_\_ Aceptar & Mensaje
4. \_\_\_\_\_ Aceptar & Mensaje
5. \_\_\_\_\_ Aceptar & Mensaje

Publique 3 veces en su perfil de Facebook (Educar / Entretener / Empoderar)

Publicación positiva / Motivadora / Inspiradora (Empoderar) AM

Joyería / Selfie / Negocios (Educar) Mediodía

Familia / Hobbies (Entretener) PM

Post en tu VIP

Post en tu Página de Negocio

Post en Instagram

Comentar en 20 publicaciones de amigos de Facebook (no en las páginas de hermanas paparazzi)



Entra en tus grupos de interés e interactúa durante 10 min.

¡Publica en muros y envía mensajes personales a todos los cumpleaños del día!!

Envía un Mensaje a 5 personas a las que les ha gustado/comentado en su publicación.

Da 5 cumplidos o alagos (debe ser un extraños)

Regale 1 pieza de joyería a alguien que nunca haya oído hablar de Paparazzi

Ofrecer a 1 amigo / cliente una fiesta en línea o en el hogar:

Nombre/Respuestas \_\_\_\_\_

Ofrece la oportunidad a 1 amigo / cliente. ¡Emociónate!

Pregunte: "Si te envío un video, ¿lo verás?" Si dicen que sí, envía: {Herramienta:

<https://youtu.be/g-JEsEmL02g> } Nombre/Respuestas \_\_\_\_\_

SEGUIMIENTO preguntando: "¿Qué te gustó más de lo que escuchaste? ¿No fue genial?! ¿Ves una oportunidad para ti? ¿Está interesado en aprender más?" Obtenga un día y una hora dentro de las próximas 48 horas para tener un chat rápido, ya sea cara a cara, por teléfono o video chat.

Evalúe sus objetivos y lo que necesita ajustar para tener éxito.

¿Estás en camino para tu objetivo de la vida de la fiesta? Crown Club 5,10??



# MDO Nivel 3 – Empoderamiento Parte 2

*Recordatorio: ¡establece tu horario! Tómese el tiempo para cuidarse, disfrute el proceso.*

**Ofrecer a 10 amigos/clientes una fiesta en línea o reunión en el hogar:**

Nombre/Respuesta _____	Nombre/Respuesta _____

**Ofrece la oportunidad a 1 amigo / cliente. ¡Emociónate! Pregunte: "Si te envió un video, ¿lo verás?"**

**Si dicen que sí, envía: {Herramienta: <https://youtu.be/g-JEsEmL02g> }**

Nombre/Respuesta _____	Nombre/Respuesta _____

**SEGUIMIENTO preguntando: "¿Qué te gustó más de lo que escuchaste? ¿No fue genial?! ¿Ves una oportunidad para ti? ¿Está interesado en aprender más?"** Obtenga un día y una hora dentro de las próximas 48 horas para tener un chat rápido, ya sea cara a cara, por teléfono o video chat.

**Haga un seguimiento con cualquiera a quien le ofreció la oportunidad hace 3 meses.** 

**SHOUT OUT** 3 personas en tu equipo o en un equipo más amplio y envíales una nota de voz en messenger!

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

**Lo Hiciste!!**

**UN TRABAJO EN EQUIPO HACE QUE EL SUEÑO FUNCIONE!!**

**SESION DE PODER!!!!** ¡10 minutos en cada una de estas actividades generadoras de ingresos!

 Relaciones  Ventas  Reclutar  Seguimiento

**Postear en tu grupo de equipo** 

**ponte al día con tu CHAT DE EQUIPO / NUEVOS CONSULTORES ¡no te olvides de ser un amigo!!!** 

**¡Asista o planifique un EVENTO DE OPORTUNIDAD en línea esta semana!** 

**POR ÚLTIMO, ¿ha compartido / publicado algo sobre la oportunidad hoy?** 

# TOP Engagement Questions

- 1) ¿Quién es el primer cocinero famoso que aparece en tu cabeza?
- 2) ¿Quién se comunica mejor: hombres o mujeres?
- 3) ¿Cuál es tu sueño de toda la vida?
- 4) Si tuviera una calcomanía en su auto, ¿qué diría?
- 5) ¿Qué momento de tu vida deseas que todos puedan experimentar?
- 6) Sofá, sillón o mecedora?
- 7) Complete el espacio en blanco: "Si mi casa se incendiara, 3 cosas que tendría que tomar son \_\_\_\_"
- 8) Este es un juego realmente simple y divertido. Tendrás 2 opciones. Elija la que mejor se adapte a usted, luego agregue su propia pregunta para que la siguiente persona responda. Pregunta: ¿café o té?
- 9) ¡Elige uno! ¿Portátil o tableta?
- 10) ¿Cuál es la mejor manera de leer un libro: audio, kindle o copia impresa?
- 11) ¿Qué libros tienes ganas de leer este verano?
- 12) ¿Cuál es tu dibujo animado favorito de todos los tiempos?
- 13) ¿Qué juguete o producto de tu infancia resucitarías?
- 14) ¿Cuál es tu mejor broma 'toc toc'?
- 15) ¿Casa o departamento? ¿Poseer o alquilar?
- 16) Si tuviera una hora extra todos los días, ¿qué haría con él?
- 17) ¿Cuál es tu punto de referencia favorito?
- 18) ¿Duermes con las puertas de tu armario abiertas o cerradas?
- 19) ¿Qué película puedes ver una y otra vez y nunca te cansas?
- 20) Si pudieras elegir tres aspectos de tu cultura para ponerlos en una "caja de tiempo" para el futuro, ¿cuál sería pones en ella?
- 21) ¿Cuál es la única cosa que has querido hacer durante años, pero que aún no has logrado?
- 22) \_\_\_\_\_ siempre pone una sonrisa en mi cara.
- 23) ¿Cómo crees que será la Tierra en 100 años?
- 24) La palabra que mejor describe a mi familia es \_\_\_\_\_.
- 25) ¿Cuál es la actividad más divertida que no cuesta nada?
- 26) ¿Cuál sería su primera compra si le dieran 1 millón de dólares?

## Preguntas EXTRA TOP de compromiso.

1. ¿Qué / a quién extrañas más de tu infancia?
2. Tienes una reposición para tu vida ... ¿qué haces?
3. Si pudieras pasar un año cambiando el mundo, ¿qué harías?
4. ¿Irías a hacer puenting o paracaidismo?
5. ¿Cuál es tu tipo de refrigerio favorito para comer?
6. ¿Qué hace que un comercial o anuncio sea atractivo?
7. ¿Qué pasa si el mejor consejo que alguna vez le dieron a alguien?
8. ¿Alguna vez has escrito un poema o una canción sobre ti?
9. Si pudieras violar una ley con impunidad, ¿cuál sería?
10. ¿Qué es algo que siempre has querido probar?
11. ¿Qué juguete o producto de tu infancia resucitarías?
12. El mejor juguete para bebés de todos los tiempos es \_\_\_\_\_.
13. ¿Cuál es la cosa más vergonzosa que te ha pasado?
14. ¿Qué cosa te gustaría tener?
15. ¿Cuáles fueron los tres momentos más felices de tu vida hasta ahora?
16. ¿Cuáles son tus apodos para tus hijos?
17. Si pudieras eliminar una cosa de Internet para siempre, ¿cuál sería?
18. Termina esta oración: si fuera rey por un día, \_\_\_\_\_.
19. ¿Crees en el amor a primera vista?
20. ¿Sin qué comida morirías de hambre?
21. Lo primero que hago cuando me siento en un restaurante es \_\_\_\_\_.
22. ¿Sí o no? ¿Alguna vez es una buena idea posponer las cosas?
23. ¿De qué odias el sonido?
24. En un hermoso día soleado, mi actividad favorita es \_\_\_\_\_.
25. ¿Quién es tu superhéroe favorito y por qué?
26. ¿Cuál es el color de uñas favorito de todos para esta temporada? (Especificar temporada)
27. Si tuviera que describir el estilo de su esposo en una palabra, ¿cuál sería?
28. ¿Cuál es tu opción para colorear?
29. ¡Rápido! Tienes una entrevista sorpresa en el canal de noticias, ¿qué joya te llevas?
30. ¿De qué color te hace sentir más seguro?
31. ¿Cuál es tu escote favorito para usar en tus camisas?
32. ¿Qué te pones más, pantalones cortos, pantalones o vestidos?

33. Describe tu estilo en 1 palabra ...
34. ¿Cuál es tu joyería favorita para ir al artículo?
35. Nombra el título de una canción con un color ...
36. ¿Qué es algo que notas durante una primera impresión?
37. ¿Ha cambiado tu estilo a medida que has crecido?
38. ¿Cuántos años tenías cuando te perforaron las orejas?

### COMPARTIR Y CREAR VALOR

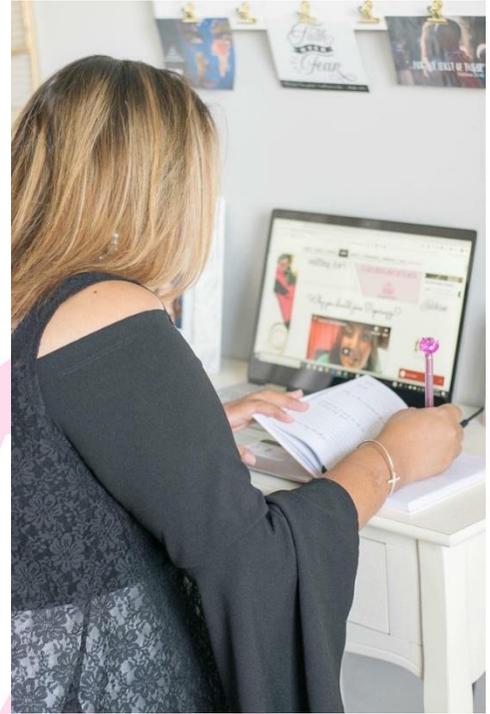
- 3 maneras de usar 1 collar
- Los mejores collares para un top con cuello en v
- Los mejores colores para diferentes tonos de piel.
- Cómo vestir un look glamoroso
- 3 maneras de vestir el look "informal sin esfuerzo"
- Los mejores peinados para lucir tus aretes
- Cómo hacer que tus dedos se vean más delgados
- 2 consejos probados para ser más memorable
- Hechos locos sobre el plomo y el níquel
- Consejos para alegrar un atuendo,
- Consejos para agregar drama a un atuendo, etc.
- Los mejores colores para adaptarse al color de tu cabello
- Los mejores accesorios que van con joyas (sombreros, cinturones, bufandas, kimono, etc.)
- Consejos para limpiar la joyería para que pueda brillar
- Consejos para empacar tus joyas para un viaje
- Cómo elegir un gran regalo para ... Compañero de trabajo, familia, amigos, persona favorita.
- Qué formas de uñas complementan mejor sus manos

## CREACIÓN DE CONTENIDO

Contenido compartido, imágenes de frases, video en vivo, fotos de usted (no gráficos), historias de Facebook.

Ejemplo:

- Historia inspiradora
- Lucha y éxito
- Mirada detrás de las escenas
- Una historia divertida que sucedió
- Volver al comienzo de algo
- La aventura de tus sueños o planes futuros
- Familia, niños, mascotas.
- Lucha y resolución
- Inspiración



**\*\* CONSEJOS ADICIONALES. CREA UN HORARIO PARA SUS FACEBOOK LIVES.**

AGREGUE más VALOR ya que FB está buscando degradar "perfiles de negocios" y promover en el algoritmo a aquellos que agregan valor a otros en conversaciones significativas y atractivas. Se Auténtico. DEJA de iniciar sesión en FB con la idea de publicidad y, en cambio, COMPARTE con el mundo: Ideas, aliento, recetas, consejos, lo que sea que le parezca al agregar valor a los demás.

Responde a cada comentario en tus publicaciones - trata los comentarios como una conversación normal que tendrías con alguien cara a cara. Esto aumentará el compromiso.

Busque PÁGINAS Y GRUPOS dentro de su marca/nicho y participe en las conversaciones. ¡ESPECIALMENTE aquellos que tienen toneladas de comentarios!

No tenga el nombre de la compañía en su descripción. Utilice el nombre de la empresa en sus publicaciones lo más poco posible. Las personas necesitan desplazarse por su feed para ver lo que realmente hace.

En lugar de "etiquetar a un amigo" usa "Grita a tus amigos". Aprenda cómo pasar de la jerga "spam" a palabras clave más intencionales que su FB no está marcado.

Use solo 1 llamado a la acción por día en publicaciones comerciales y cambie el llamado a la acción diariamente. Se creativo.

\* Use imágenes personales para publicaciones de negocios. \* Realice más publicaciones LIFESTYLE que publicaciones agresivas de "venta".

\* DEJA de copiar y pegar las publicaciones de otros. Úsalos como una idea y hazla tuya.

— Menos publicaciones con spam. —

Enfocarse en el valor.