VIVIR EL PRESENTE SIN PENSAR EN EL FUTURO

¿Qué debe ocurrir en cada punto para que consideres que has tenido exito en tu negocio? ¿Cómo se mide?

EDAD HOY

31 DICIEMBRE 2025

- Duplicar la facturación de 2024
- Reducir mi jornada un 25%
- Incrementar el ticket medio en un 20%

30 SEPTIEMBRE 2025

- Lanzar dos nuevos productos premium.
- Aumentar el número de clientes en un 15%

30 JUNIO 2025

- Tener en circulación dos nuevos productos de captación
- Reducir mi ejecución en el negocio un 30% y dedicarlo a estrategia

31 MARZO 2025

- Facturar el 35% de lo facturado en 2024
- Tener definida y optimizada la experiencia de cliente

SEMANA PRÓXIMA

- Delegar la tarea de responder emails de clientes.
- Contactar con 10 de mis ex clientes para obtener feedback

HOY

- Matricularme en formación intensiva de gestión de empresas.
- Definir mis objetivos anuales