

The Workbook

I tuoi primi passi come
Brand Partner di Zyra





Questo Workbook appartiene a:

.....

Data di inizio:

..... / /





**Non è solo
un'opportunità.**

**È una
rivoluzione.**

Intro

Benvenuto!

Questo non è un manuale da studiare, è un'**agenda da vivere**. Troverai idee e consigli, ma soprattutto spazi per scrivere, riflettere e agire.

Hai scelto di far parte di un movimento che mette al centro le persone, i sogni e la voglia di diventare ogni giorno la versione migliore di te stesso, insieme a una community che cammina nella tua stessa direzione.

Questa non è una guida da leggere e dimenticare. È un'agenda da vivere: uno spazio in cui scrivere, riflettere, spuntare passi fatti e fissare nuove sfide.

Troverai:

- Citazioni da portare con te nei momenti di calo
- Checklist da spuntare con orgoglio
- Spazi liberi per scrivere i tuoi pensieri e i tuoi obiettivi
- Sfide pratiche per trasformare le idee in azioni

Ricorda



Non servono grandi gesti. Conta ciò che fai nella maggior parte del tempo, non le eccezioni. Non serve fare tutto subito. Un passo dopo l'altro costruirai la tua versione migliore, e mentre cresci tu, ispirerai chi ti sta intorno.

Il tuo perché

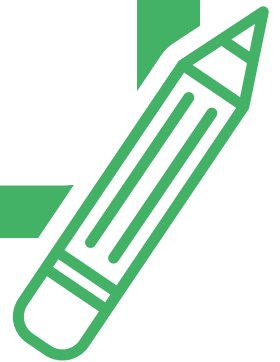
PERCHÉ È IMPORTANTE

Il tuo perché è la radice. Ti tiene in cammino quando sei stanco, ti rialza quando dubiti, ti ricorda perché hai iniziato.



Checklist del tuo perché

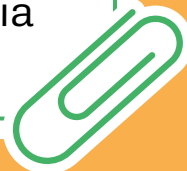
- ☐ Ho riflettuto davvero sul mio perché
- ☐ L'ho scritto nero su bianco
- ☐ Lo tengo in un posto visibile
- ☐ Lo ripeto ogni giorno
- ☐ So che crescerà con me





Sfida della settimana

Condividi il tuo “perché” con una persona di fiducia (o in una storia social, se ti senti pronto).



Obiettivi veri



PERCHÉ SERVONO GLI OBIETTIVI?

- Ti danno direzione.
- Ti tengono focalizzato sul tuo percorso, senza confrontarti con chi ti circonda
- Trasformano la tua visione in azioni concrete.

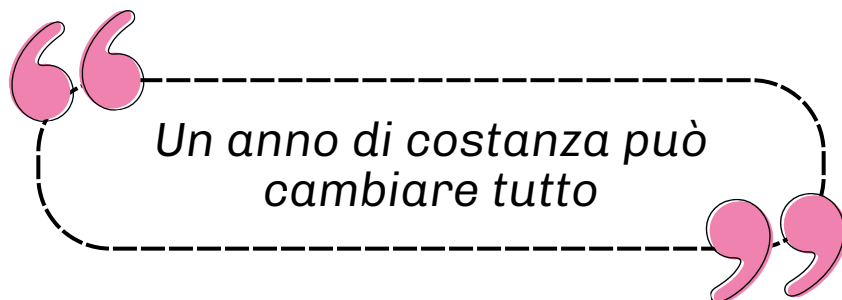
Scrivi i tuoi obiettivi

Fra **3 mesi** voglio...

Fra **6 mesi** voglio...

Fra **1 anno** voglio...

Fra **3 anni** voglio...



Scrivi i tuoi obiettivi

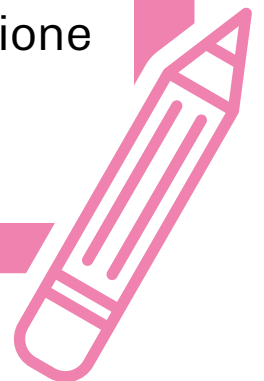
Fra 10 anni voglio...

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



Checklist obiettivi

- ☐ Ho scritto i miei obiettivi su carta
- ☐ Mi emozionano a leggerli
- ☐ So che possono evolvere con me
- ☐ Li userò come guida, non come pressione
- ☐ Li rileggerò ogni settimana



Sfida della settimana

Racconta a qualcuno che ti sostiene un tuo obiettivo a 6 mesi: così passa dall'essere un'idea a diventare un impegno.



Mindset del professionista

LE 5 REGOLE DEL MINDSET ZYRA

1. Mi assumo la responsabilità dei miei risultati
2. Faccio ciò che serve, non solo ciò che mi piace
3. Lavoro con costanza, non a scatti
4. Imparo ogni giorno
5. Vedo i problemi come opportunità di crescita!



Il mio diario operativo

Questa settimana ho fatto...

La prossima settimana miglioro in...

Un piccolo passo che voglio fare subito è...



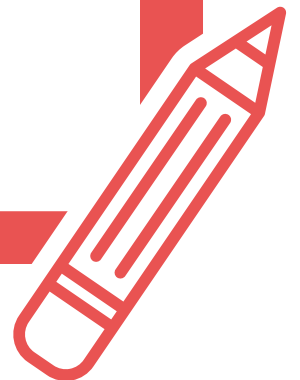
La disciplina batte la motivazione





Checklist mindset

- ☐ Mi sento protagonista della mia crescita
- ☐ Ho identificato almeno 2 aree in cui posso migliorare
- ☐ Ho iniziato un diario operativo
- ☐ Ho impostato una settimana tipo
- ☐ Ricordo che disciplina > motivazione





Sfida della settimana

Crea la tua **settimana tipo** e seguila per 7 giorni.





Leadership personale & relazionale

COSA SIGNIFICA LEADERSHIP IN ZYRA

LEADERSHIP PERSONALE

Coerenza tra ciò
che pensi, dici e fai

LEADERSHIP RELAZIONALE

Aiutare le persone
a crescere e non a
dipendere da te.

Principi di leadership Zyra



*Un leader non è colui che comanda.
È colui che guida con l'esempio.*



1. Sii tu stesso l'esempio che vorresti seguire.
2. Fai crescere le persone, non il tuo ego.
3. Dai fiducia, anche quando sembra inconvenientemente o scomodo.
4. Ascolta di più, e parla di meno.
5. Non creare dipendenza da te, crea autonomia nei tuoi collaboratori.

Autovalutazione rapida

Riesco a rispettare i miei impegni anche se nessuno mi controlla?

☐ Sì ☐ No ☐ Dipende

Sono coerente tra ciò che dico e ciò che faccio?

☐ Sì ☐ No ☐ Dipende

Ascolto davvero le persone del mio team?

☐ Sì ☐ No

Do feedback costruttivi senza giudicare?

☐ Sì ☐ No

Sto aiutando gli altri a crescere, o a dipendere da me?

☐ A crescere ☐ A dipendere da me

☐ Alcuni a crescere, altri a dipendere da me





Checklist leadership

- ☐ Ho compreso che la leadership parte da me
- ☐ Mi impegno a essere esempio, senza giudicare
- ☐ Sto imparando ad ascoltare di più
- ☐ Sto creando fiducia e autonomia
- ☐ Ho fatto la mia autovalutazione





Sfida della settimana

Scegli **una persona del tuo team o della tua cerchia** e prova ad ascoltarla senza dare soluzioni per 10 minuti. Solo domande, solo ascolto.



Mappatura contatti & relazioni



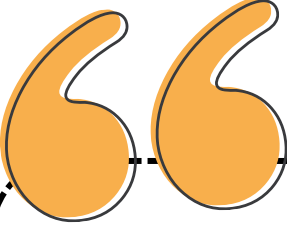
NUOVA VISIONE

Dimentichiamoci la lista
nomi vecchio stile!!!

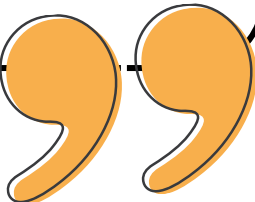
Noi non chiamiamo a caso, non spingiamo nessuno a comprare, non insistiamo. Noi attraiamo. Il nostro obiettivo è creare **relazioni sane e durature**, basate su fiducia e autenticità.

Mostrando il nostro miglioramento personale, la nostra energia e i nostri valori, generiamo **curiosità naturale**: le persone vengono da noi, perché percepiscono coerenza e ispirazione.

Dentro questo approccio, la “mappa relazioni” non è un elenco da spuntare, ma un **quaderno vivo di connessioni**: chi ci circonda, cosa condividiamo, come possiamo ispirare.



**Le relazioni
sono il cuore
pulsante di Zyra**



Le 4 aree della tua mappa delle connessioni



Persone che potrebbero trarre beneficio dai prodotti



Persone che potrebbero essere curiose di un'attività extra



Persone che ampliano la tua rete (networking naturale)



Persone che vuoi solo ispirare con il tuo esempio

Scrivi almeno 3 nomi per categoria:











Checklist contatti

- ☐ Ho creato la mia mappa senza forzature
- ☐ Ho inserito chi mi circonda davvero, non “nomi a caso”
- ☐ Vedo la mappa come un giardino da coltivare, non come un elenco di compiti
- ☐ La aggiornerò in modo naturale, man mano che cresco



Sfida della settimana

Condividi **un pezzo reale del tuo percorso** (es. un'abitudine sana, un piccolo progresso, un'ispirazione) e osserva chi si incuriosisce.



Personal brand & presenza online



3 PILASTRI ZYRA ONLINE

1. Autenticità > Estetica
2. Valore > Promozione
3. Continuità > Viralità



*Le persone non scelgono il profilo perfetto.
Scelgono chi trasmette fiducia*



Domande guida per il tuo profilo

Si capisce chi sono?

☐ Sì ☐ No ☐ Forse

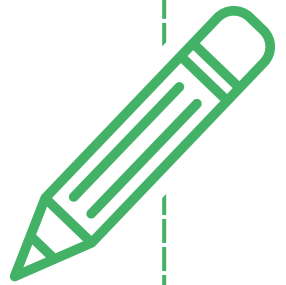
Perché qualcuno dovrebbe seguirmi?

Sto trasmettendo coerenza e valori?

☐ Sì ☐ No ☐ Non sempre

È facile contattarmi?

☐ Sì ☐ No



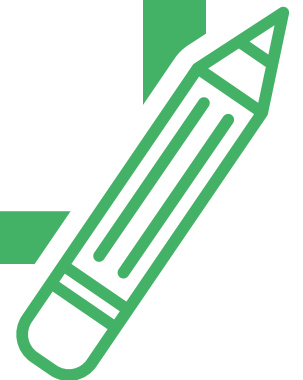
5 contenuti chiave per il tuo personal brand

1. La tua storia di cambiamento
2. Il tuo stile di vita consapevole
3. Dietro le quinte Zyra o della tua vita
4. Contenuti educativi / ispirazionali
5. Inviti soft al dialogo



Checklist brand

- ☐ Ho osservato il mio profilo con occhi esterni
- ☐ Ho pubblicato almeno 1 contenuto di valore questa settimana
- ☐ Ho identificato 3 contenuti che posso condividere nei prossimi giorni
- ☐ Ricordo: Costanza > Perfezione



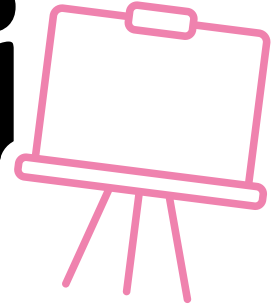


Sfida della settimana

Pubblica **1 contenuto autentico** che racconti un pezzo del tuo percorso (non perfetto, ma vero).



Strategia di contenuti



I contenuti migliori non sono i più belli. Sono i più veri.



3 PRINCIPI ZYRA SUI CONTENUTI SOCIAL

1. Connessione > Informazione
2. Coerenza > Creatività
3. Relazione > Esposizione

5 TIPOLOGIE DI CONTENUTO STRATEGICO

1. Identitario (chi sei, da dove parti)
2. Valoriale (in cosa credi)
3. Esperienziale (cosa vivi con Zyra)
4. Utile (consigli, routine, libri, mindset)
5. Apertura (invito al dialogo)



Checklist contenuti

- ☐ Ho identificato almeno 3 contenuti che posso preparare questa settimana
- ☐ Alterno contenuti identitari, valoriali a quelli pratici
- ☐ Rispondo a tutti i commenti e creo dialogo
- ☐ Evito di parlare solo di prodotto/opportunità



Sfida della settimana

Prepara un **mini-piano editoriale di 3 post** per i prossimi 7 giorni (anche semplici, ma coerenti).



Conversazioni genuine

PRINCIPI ZYRA

- 1. Ascolta davvero** → Interessati alla persona, non alla risposta che vuoi ottenere.
- 2. Inizia con naturalezza** → Una storia, un like, un commento: lascia che la conversazione nasca lì.
- 3. Sii trasparente** → Non nascondere le tue intenzioni, condividi con sincerità.
- 4. Dai tempo** → Le connessioni autentiche hanno bisogno di respiro, non di fretta.
- 5. Apri spazi, non chiudere discorsi** → Lascia all'altro la curiosità di chiederti di più.

**SPAZIO RIFLESSIONI: PRENDI NOTA DI 3
CONVERSAZIONI REALI DI QUESTA SETTIMANA**

1

Persona: _____ → Cosa ho ascoltato? _____

2

Persona: _____ → Cosa ho ascoltato? _____

3

Persona: _____ → Cosa ho ascoltato? _____



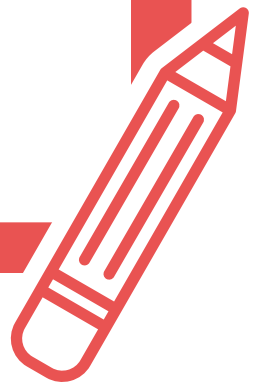
*“La gente dimenticherà ciò che hai detto,
dimenticherà ciò che hai fatto, ma non
dimenticherà mai come l’hai fatta sentire.”*





Checklist contenuti

- ☐ Ho avviato almeno 2 conversazioni in modo naturale
- ☐ Ho ascoltato più di quanto ho parlato
- ☐ Ho fatto domande sincere
- ☐ Ho lasciato spazio all'altro





Sfida della settimana

Scrivi un messaggio a 2 persone che stimi, senza parlare di Zyra.
Solo per sapere come stanno davvero.



Iscrivere & fidelizzare clienti



ISCRIVERE QUALCUNO PER NOI NON È UNA VENDITA. È L'INIZIO DI UNA RELAZIONE.

Ogni persona che sceglie Zyra entra in un cerchio: non comprano solo un prodotto, ma entrano a far parte di un percorso di benessere e crescita.



*Ogni cliente è una persona che
sceglie di fidarsi di te.*



Il metodo di Zyra

- 1. Ascolta** → Capisci il bisogno reale
- 2. Consiglia** → Condividi la tua esperienza, senza promesse
- 3. Accompagna** → Resta presente nei primi passi, con cura e autenticità
- 4. Coinvolgi** → Offri contenuti, sfide e momenti di community per farli sentire parte del movimento Zyra

Esempio di una Scheda Cliente

Nome: _____

Data primo acquisto: _____

Obiettivo/Problema: _____

Follow-up:

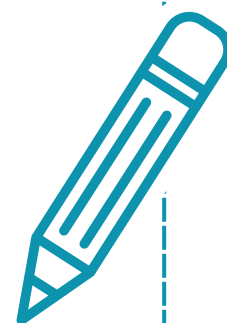
1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

Note personali:





Checklist clienti

- ☐ Ho ascoltato prima di proporre
- ☐ Ho condiviso la mia esperienza personale
- ☐ Ho inviato un messaggio di benvenuto
- ☐ Ho fatto almeno un check sincero dopo l'acquisto
- ☐ Ho creato un'occasione per far sentire il cliente parte della community

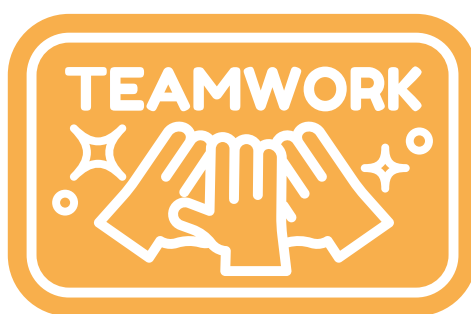




Sfida della settimana

Scegli 1 cliente attivo o un ipotetico nuovo iscritto e mandagli un messaggio non per chiedere feedback o per promuovere qualcosa, ma solo per **ringraziarlo e condividere un pensiero positivo.**





Networking & Community



Ogni evento è una scintilla. La tua missione è trasformarla in fuoco



Perché il networking e la community sono importanti

- Moltiplicano l'energia (e la fiducia)
- Creano senso di appartenenza
- Trasformano i curiosi in clienti e clienti in brand partner di Zyra
- Ti aprono a nuove connessioni naturali

Come fare networking e come creare una community

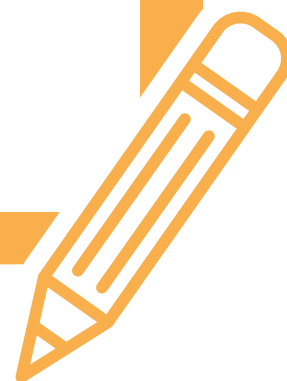
1. Piccoli incontri organizzati dai brand partner di Zyra (dal vivo o online)
2. Eventi aziendali → Per respirare cultura e community
3. Collaborazioni naturali (con coach, trainer, amici, persone affini)





Checklist networking & community

- ☐ Ho partecipato ad almeno un evento o incontro Zyra questa settimana
- ☐ Ho invitato almeno 3 persone con naturalezza ad un evento o ad un incontro
- ☐ Ho condiviso un momento dell'evento o dell'incontro sui social
- ☐ Ho fissato un next step dopo l'incontro





Sfida della settimana

Organizza un mini-incontro informale (anche un semplice caffè o un allenamento insieme) e lascia che nasca curiosità.



Coaching & supporto al team



3 PRINCIPI BASE

1. Guida con l'esempio.
2. Offri uno spazio sicuro, senza giudizio.
3. Dai piccoli passi concreti, non discorsi lunghi.

MODELLO RAPIDO Z.Y.R.A.™

- Z** → Zona sicura: chiedi "Come stai davvero?"
- Y** → Your why: ricorda il perché personale
- R** → Roadmap: definisci il prossimo passo semplice
- A** → Azione: concorda un impegno con scadenza





Checklist coaching

- ☐ Ho fatto almeno 1 check-in con un brand partner del mio team
- ☐ Ho ascoltato più di quanto ho parlato
- ☐ Ho lasciato alla persona un next step chiaro e definito
- ☐ Ho incoraggiato i progressi di un membro del mio team, anche se piccoli





Sfida della settimana

Condividi in chat o sui social una piccola vittoria del tuo team (anche minuscola: un messaggio positivo, un cliente contento, un post pubblicato).



Formazione continua

ROUTINE STRONG DI CRESCITA

Ogni giorno (20') → leggi o ascolta qualcosa di nuovo e applicala fin da subito

Ogni settimana (1h) → approfondisci un tema e prova a metterlo in pratica o a farlo tuo

Ogni mese (1h) → rifletti sui progressi e scegli una competenza nuova.

IL TUO ZYRA GROWTH PATH

1. Prodotto & benessere
2. Comunicazione & contenuti
3. Networking & Community
4. Guida & leadership

“

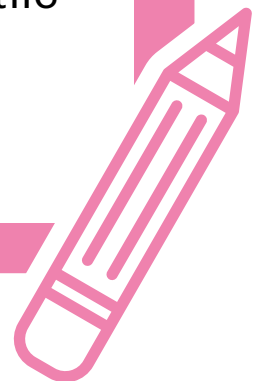
L'apprendimento non è un atto passivo. È il risultato dell'azione.

”



Checklist formazione

- ☐ Ho imparato almeno una cosa nuova questa settimana
- ☐ L'ho applicata entro 48 ore
- ☐ Ho condiviso con il mio team un'idea utile
- ☐ Ho scelto un'abilità su cui migliorare questo mese



Sfida della settimana

Condividi pubblicamente (storie o post) **una cosa che hai imparato di recente** e spiega come la stai già applicando nella tua vita.





Gestione del tempo & resilienza



I 3 PILASTRI FONDAMENTALI

- 1. Tempo** → Scegli almeno 3 slot fissi a settimana solo per Zyra.
- 2. Energia** → Proteggi sonno, movimento, pause.
- 3. Resilienza** → Nei momenti difficili, torna al tuo perché e riduci al minimo essenziale.

STRUMENTO PRATICO

Personalizza la tua settimana tipo con:

- Almeno 3 slot fissi a settimana solo per Zyra
- 2 momenti per creare connessioni
- Momento per presentare/seguire clienti
- Momento per contenuti/community

*“La vera libertà non è fare di più.
È scegliere meglio.”*

ESEMPIO PLANNER



MATTINA

POMERIGGIO

SERA

LUNEDÌ



MARTEDÌ



MERCOLEDÌ

Fare qualcosa per me

GIOVEDÌ



VENERDÌ

Apertura Zyra

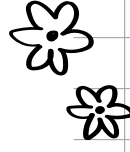
SABATO

Create connessioni

DOMENICA

Create contenuti social

NOTE E OBIETTIVI



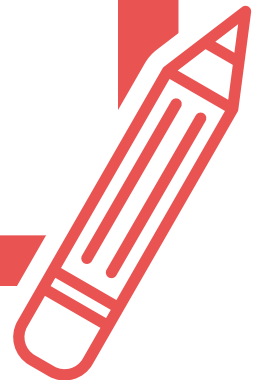
DD

well



Checklist

- ☐ Ho bloccato in agenda almeno 3 slot da 30 minuti
- ☐ Ho un rituale di ricarica personale
- ☐ Nei momenti no **torno al mio perché e non mollo**





Sfida della settimana

Programma la tua prossima settimana, condividila con il tuo Team e ispirali a farne una anche loro e coordinatevi per lavorare insieme senza confronti né pressioni.





Conclusione

Entrando in Zyra non hai semplicemente iniziato un nuovo progetto. Hai scelto di abbracciare un **percorso**, uno **stile di vita** che ti porta a crescere, a brillare e a costruire qualcosa che ti rappresenti davvero.

Non sei qui per fare numeri. Sei qui per vivere con più **energia**, più **libertà**, più **autenticità**. Per sentirti parte di qualcosa, di un movimento, di una rivoluzione.

Zyra è fatta di persone come te:

Che crescono, che sbagliano, che ripartono, che imparano a brillare senza dover dimostrare nulla. E mentre lo fai, ispirerai gli altri a fare lo stesso.

Ricorda



- Non servono grandi gesti. Bastano piccoli passi costanti.
- Non sei solo. La community è la tua forza.
- Non stai solo costruendo un'attività. Stai costruendo una vita nuova.



La tua promessa

Scrivi qui la frase che vuoi tenere come bussola.

Quella che ti ricorderà, nei giorni belli e in quelli difficili,
perché hai scelto di essere parte di Zyra.

E ora, la domanda finale: Se non oggi... **quando?**



© 2025 Zyra Srl. Tutti i diritti riservati.

È vietata la riproduzione, anche parziale, del presente documento
con qualsiasi mezzo, senza autorizzazione scritta dell'autore.

