



ENTRENAMIENTO

EMPODERA TU PROFESIÓN

POTENCIA TU NEGOCIO COMO COACH Y CREA TU
VIDA IDEAL

CONECTA CON LAS ESTRATEGIAS PARA TENER MÁS CLIENTES,
PODER AYUDARLOS DE UNA FORMA IMPACTANTE, GENERAR
GRANDES INGRESOS, TENER MÁS TIEMPO LIBRE Y PODER VIVIR
TRANQUILAMENTE DE SU PASIÓN

REPASO DEL MÓDULO ANTERIOR

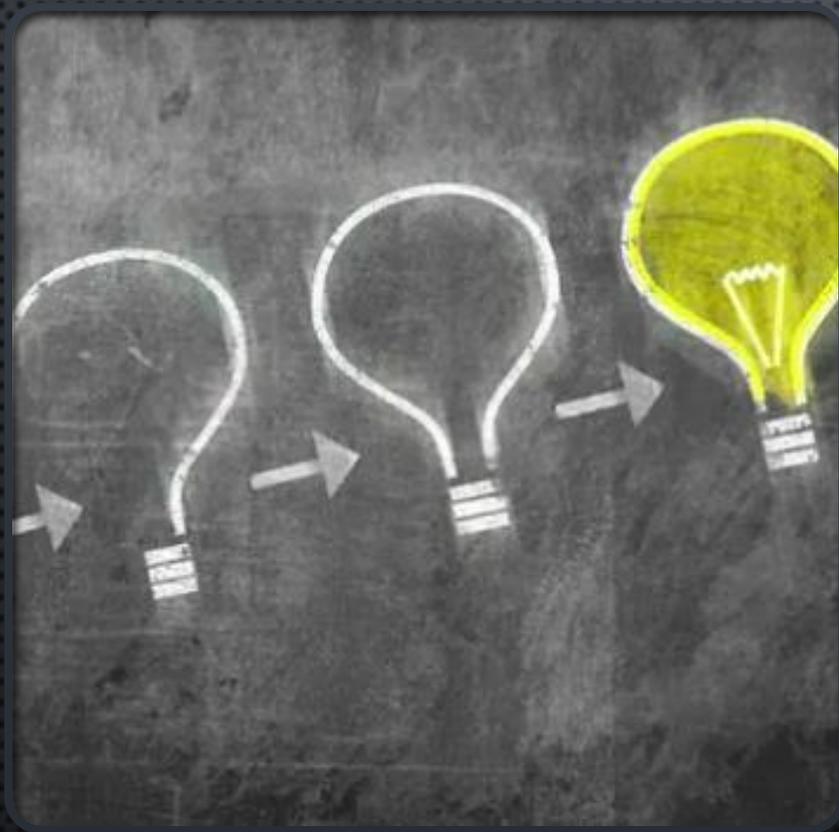


MÓDULO 4

VALORACIÓN PROFESIONAL Y SESIÓN GRATUITA

ME ABRO A SER VALORADO

PARA SER UNA LUZ PARA EL RESTO, PRIMERO DEBO PRENDER MI LUZ FRENTE A LOS DEMÁS



MÁS VALIOSO QUE TU PROGRAMA, ERES TÚ...

- TÚ NO COMPRAS CURSOS O PROGRAMAS A CUALQUIER PERSONA, SE LOS COMPRAS A CIERTO TIPO DE PERSONAS.
- ESTAS PERSONAS SON VALIOSAS PARA TI.
- ESTAS PERSONAS TE HAN HECHO UN CLICK INTERNO EN VARIOS ASPECTOS.
- ESTAS PERSONAS CON SU MENSAJE TE HAN TOCADO ALGO EN TU INTERIOR QUE TE ELEVA Y CONECTA CON LO POSITIVO.

"QUEREMOS CIERTO TIPO DE RESULTADOS EN NUESTRA VIDA, PERO SI NO TENEMOS CONEXIÓN Y EMPATÍA CON QUIEN ME QUIERE AYUDAR, POR MÁS INCREÍBLE QUE PAREZCA EL PROGRAMA, NO LO TOMARÉ"

MI VALOR PROFESIONAL

QUÉ COSAS DETERMINARÁN MI VALOR PROFESIONAL FRENTE A LOS DEMÁS

ME
ENCANTA
SER
YO
MISMO

SER DISTINTO ES SER YO MISMO@

- SE TÚ, TAL CUAL ERES, ESE SIEMPRE SERÁ TU VALOR MÁS GRANDE.
- MÁS QUE COMPRAR TU PRODUCTO, ACCEDEN A ESTAR MÁS EN CONEXIÓN CONTIGO.
- MIENTRAS MÁS VALOR DAS, MÁS CONECTADOS QUIEREN ESTAR CONTIGO Y MÁS TE VALORAN.
- CREA UN MÉTODO PODEROSO, SIMPLE Y FÁCIL DE APLICAR.
- TÚ Y TU MÉTODO ES TU CARTA DE PRESENTACIÓN.
- TÚ NO TIENES UN NEGOCIO, TÚ ERES TU NEGOCIO.
- TÚ VERDADERO NEGOCIO ES QUE HAGAS LO QUE HAGAS, ESO TE ELEVE Y TE CONECTE CADA VEZ MÁS CONTIGO MISMO Y CON LO MÁS MARAVILLOSO QUE HAY EN TI.

"TÚ NEGOCIO NO TRATA DEL RESTO, TRATA DE COMO AYUDARTE A TI MISMO A CREAR LA VIDA QUE SUEÑAS HACIENDO LO QUE AMAS, Y MUCHAS PERSONAS SE BENEFICIARÁN DE ESE ACTO INCREÍBLE DE AMOR PROPIO"

LA OPORTUNIDAD DE GENERAR MÁS CONEXIÓN

LAS PERSONAS DE TU NICHOS QUE TE SIGUEN Y TE VALORAN, AÑORAN ESTAR EN MÁS CONEXIÓN CONTIGO



GENERANDO LA OPORTUNIDAD DE CONECTAR

- OFRECE UNA SESIÓN GRATUITA 1 A 1.
- ESTÁ SESIÓN ESTÁ DISEÑADA PARA AYUDAR Y OFRECER.
- TU ENFOQUE ES DAR Y SI LA PERSONA QUIERE MÁS, OFRECERÁS LO QUE TIENES PARA ELLA.
- NO ES UNA SESIÓN DE VENTA, ES UNA SESIÓN DE CONTRIBUCIÓN MUTUA.
- TÚ HACES LO QUE AMAS, OTROS SE BENEFICIAN DE TU TRABAJO, Y LA GRAN MAYORÍA QUIERE VALORAR TU TRABAJO Y PASAR AL SIGUIENTE NIVEL.

"PARA LLAMAR LA ATENCIÓN DE TU NICHOS DEBES ARMAR LA SESIÓN IDEAL PARA ELLOS Y ELLAS"

PRESENTACIÓN DE LA SESIÓN

UNA SESIÓN EXCLUSIVA PARA TU NICHOS DE TRABAJO



4 PARTES DE LA PRESENTACIÓN:

1. TÍTULO ALTAMENTE ATRACTIVO.
2. HÁBLALES DEL RESULTADO QUE BUSCAN (ASPIRACIONES Y METAS).
3. DESCUBRIMIENTOS DE LOS BLOQUEOS QUE LE FRENAN.
4. EL BENEFICIO DE TOMAR ESTA SESIÓN GRATIS.

AHORA VEREMOS PASO A PASO ESTAS PARTES...

1: TÍTULO ALTAMENTE ATRACTIVO

TU PRIMERA FRASE DEBE SER DETERMINANTE



¿CÓMO SE LLAMA LA SESIÓN?

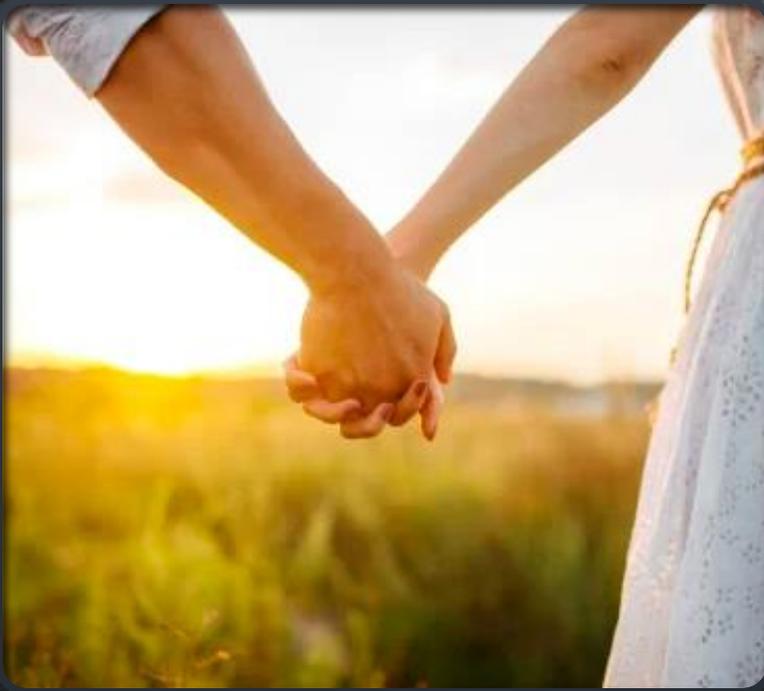
- EL TÍTULO DEBE SINTETIZAR DE FORMA EFECTIVA LO QUE MÁS QUIERE LOGRAR LA PERSONA.
- EJEMPLO:

"ENCUENTRA TU ALMA GEMELA"

SESIÓN GRATUITA DE COACHING DE PAREJAS

2: EL RESULTADO QUE BUSCA

OFRECER LO QUE REALMENTE ESTÁ BUSCANDO MI NICHOS



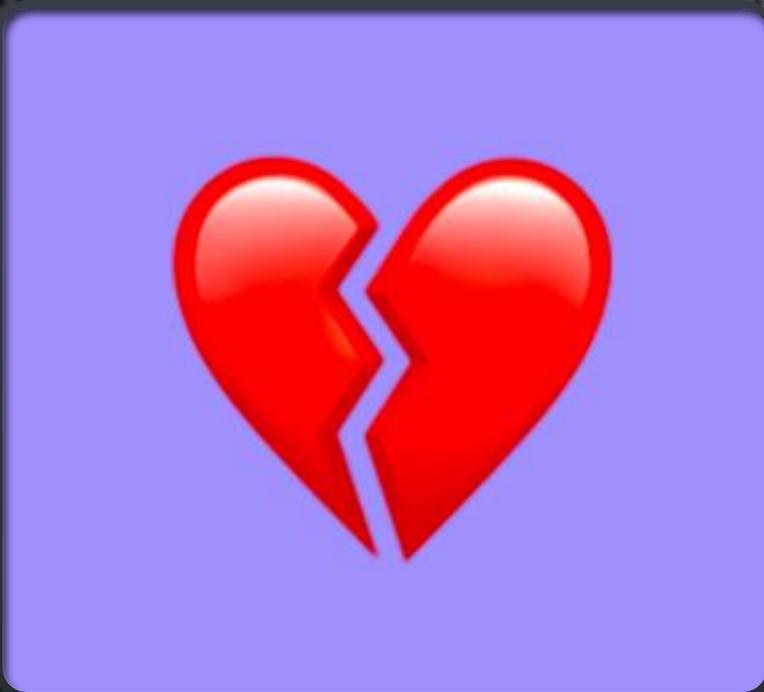
PROPUESTA DE VALOR, METAS Y ASPIRACIONES:

- MUESTRO A MI NICHOS LO QUE ELLOS MISMOS DICEN BUSCAR CONSTANTEMENTE, INCLUSO MÁS CLARAMENTE DE LO QUE ELLOS LO DIRÍAN.
- EJEMPLO:

"COMO CREAR UNA IMAGEN CLARA DEL TIPO DE HOMBRE/MUJER QUE QUIERES ATRAER Y EL TIPO DE RELACIÓN QUE QUIERES FORMAR CON ÉL/ELLA"

3: DESCUBRIMIENTO DE LOS BLOQUEOS

OFREZCO MOSTRAR LOS BLOQUEOS COMUNES QUE FRENAN EL LLEGAR A ESTE OBJETIVO



QUÉ BLOQUEOS TE ESTÁN FRENANDO:

- CONOCIENDO A MI NICHU, PUEDO VER MUCHOS BLOQUEOS COMUNES Y ESOS SON LOS QUE MENCIONARÉ.
- EJEMPLO:

"DESCUBRE LOS PATRONES INTERNOS MÁS COMUNES QUE HOY TE ESTÁN ALEJANDO DE CONECTAR CON TU PAREJA IDEAL"

4: EL BENEFICIO DE TOMAR ESTA SESIÓN

DOY A CONOCER LOS RESULTADOS QUE OBTENDRÁ DE ESTA SESIÓN GRATUITA.



CUÁLES SON LOS PRINCIPALES BENEFICIOS DE MI SESIÓN:

- LE MUESTRO LO QUE SENTIRÁ Y LO QUE OBTENDRÁ UNA VEZ TERMINADA ESTA SESIÓN.
- EJEMPLO:

"AL TERMINAR ESTA SESIÓN TÚ TE SENTIRÁS RENOVADA(O), CON CLARIDAD Y GRAN DETERMINACIÓN PARA FINALMENTE PODER CONECTAR CON LA PAREJA DE TUS SUEÑOS, QUE ESTÁ ESPERANDO POR TI"

CARACTERÍSTICAS DE LA SESIÓN

LA ESTRUCTURA DE LA SESIÓN ES DETERMINANTE PARA QUE TU FUTURO POSIBLE CLIENTE QUIERA MÁS DE TI.



DETALLES: VIDEO-LLAMADA 1 A 1 DE UNOS 20 MINUTOS.

1. TE PRESENTAS, DAS LAS GRACIAS, LE MENCIONAS QUE SOLO TIENES 20 MINUTOS Y LE PREGUNTAS: ¿QUÉ TE TRAE A ESTA SESIÓN?
2. LE HACES UN EJERCICIO YA PRE-ELABORADO QUE LE DE CLARIDAD DE LO QUE NECESITA. (EJ: LISTA DE LA PAREJA IDEAL)
3. LE HACES UN PROCESO PODEROSO QUE LO CONECTE O LE HAGA SENTIR QUE HAY SOLUCIÓN. (EJ: PREGUNTA DE PODER: ¿EN QUIÉN DEBES CONVERTIRTE PARA ATRAER A TU PAREJA IDEAL? + CONEXIÓN MÚSICA CON EL YO QUE YA LO LOGRÓ)
4. LE DAS UN TIP O RECOMENDACIÓN QUE LE AYUDARÁ A LOGRAR EL OBJETIVO. (EJ: LEE ESTE LIBRO, VE ESTE VIDEO, TE RECOMIENDO ENFOCARTE EN ESTO Y AQUELLO)
5. TERMINADO TODO LE PREGUNTAS: ¿QUÉ FUE LO MÁS IMPORTANTE DE ESTA SESIÓN PARA TI?, ¿CON QUE SENTIMIENTO TE QUEDAS?
6. ¿TE GUSTARÍA PODER RECIBIR AYUDA MÁS CONCRETA DE MI PARTE POR MEDIO DE UN PROGRAMA ESPECIALIZADO PARA LOGRAR ESTE OBJETIVO?
7. ENVIAR UN FORMULARIO DE FILTRO PARA LUEGO AGENDAR UNA NUEVA VIDEOLLAMADA DE VENTA.



MÓDULO 5

**PROTOCOLO DE VENTA
Y SESIÓN DE CIERRE**

SESIÓN DE POSTULACIÓN: PROTOCOLO DE VENTA

LA SESIÓN DE POSTULACIÓN CONSISTE EN VARIOS PASOS PARA CONECTAR A LA PERSONA CON TU PROGRAMA



PASOS DENTRO DE ESTA SESIÓN:

- UNA VEZ QUE LA PERSONA TUVO SU SESIÓN GRATUITA PASAS A LA SESIÓN DONDE PRESENTARÁS TU PROGRAMA.
- ESTÁ SESIÓN SE HACEN VARIOS PASOS.
- LOS PASOS ESTÁN DISEÑADOS PARA MOSTRAR TU PROGRAMA Y AL MISMO TIEMPO ESTAR CONECTANDO A LA PERSONA CON TODO LO QUE DAS.
- LA PERSONA TENDRÁ LA SENSACIÓN DE QUE TU PROGRAMA ES LO QUE NECESITA PARA SOLUCIONAR SUS DOLORES Y CONECTAR CON SUS ASPIRACIONES.

"NO SE TRATA DE VENDER, SI DE MOSTRAR LO QUE TIENES PARA AYUDAR A TU CLIENTE IDEAL"

PROTOCOLO DE VENTA: FASE 1

IDENTIFICAMOS LOS DESEOS, IMPEDIMENTOS Y DOLORES



4 PARTES DE LA PRESENTACIÓN:

1. TENIENDO EN CUENTA LO QUE VIMOS EN TU SESIÓN GRATUITA: ¿QUÉ ES LO MÁS IMPORTANTE QUE NECESITAS CONSEGUIR?
2. DESDE TU PERSPECTIVA: ¿QUÉ TE IMPIDE HOY ALCANZAR TODO LO QUE QUIERES?
3. SEGÚN TU EXPERIENCIA: ¿QUÉ ES LO PEOR O LO QUE MÁS DUELE VIVENCIAR ESTA SITUACIÓN EN TU VIDA?
4. LE HACES UN RESUMEN A LA PERSONA DE TODO LO QUE RESPONDIÓ PARA QUE ELLA SE ESCUCHE Y CONFIRME SI REALMENTE ES ASÍ.

"DEBES ANOTAR DE FORMA TEXTUAL TODO LO QUE LA PERSONA TE DICE YA QUE LUEGO LO USARÁS MÁS ADELANTE"

PROTOCOLO DE VENTA: FASE 2

MOSTRAMOS TODOS LOS COMPONENTES DE NUESTRO PROGRAMA Y LOS DETALLES RELEVANTES.



MI PROGRAMA CONSISTE EN:

- DURACIÓN...
- SESIONES 1 A 1...
- TAREAS Y DESAFÍOS...
- SOPORTE...
- MATERIAL EDUCATIVO...
- HERRAMIENTAS PARA PROGRESAR...
- REGALOS...
- ETC..

"TODO ESTO PLANTA UNA BASE CONCRETA DESDE DONDE SE CREA TU PROGRAMA "

PROTOCOLO DE VENTA: FASE 3

MOSTRAMOS LOS MÓDULOS DE TU PROGRAMA



1) DIVIDES TU PROGRAMA EN 3 O MÁS MÓDULOS: EJEMPLOS

- MÓDULO 1: CREACIÓN DE NICHOS DE MERCADO
- MÓDULO 2: DISEÑO DE TU PROPUESTA DE VALOR
- MÓDULO 3: CREACIÓN DE TU PROGRAMA
- MÓDULO 4: SESIÓN GRATUITA Y PROTOCOLO DE VENTAS

2) CONECTAS LOS MÓDULOS A LOS DESEOS, IMPEDIMENTOS Y DOLORES.

- EJEMPLO: CON EL MÓDULO 1 QUE TRATA DE "X" POR FIN PODRÁS CONECTAR CON TU CLIENTE IDEAL, DEJARÁS DE PERDER EL TIEMPO VENDIÉNDOLE A TODO EL MUNDO Y SOLO TE CENTRARÁS EN AQUELLOS QUE ESTÁN DISPUESTOS A COMPRAR TUS SERVICIOS.

"SI EL DESEO DE ESTA PERSONA ES VENDER MÁS Y NO INVERTIR TIEMPO EN PERSONAS QUE NO QUIEREN SU PROGRAMA PERO CARECE DE UN FILTRO PARA DEJARLOS FUERA, ESTE MÓDULO ES SU SOLUCIÓN TOTAL "

PROTOCOLO DE VENTA: FASE 4

CHEQUEO DEL ENTUSIASMO DEL PROSPECTO



1) CHEQUEAMOS LA DISPONIBILIDAD DEL CLIENTE:

- ¿SIENTES QUE ESTE PROGRAMA ES PARA TI?
- ¿CREES QUE ESTE PROGRAMA ES LO QUE NECESITAS?
- ¿TE GUSTA LO QUE TE HE MOSTRADO DE ESTE PROGRAMA?
- ¿TIENES ALGUNA CONSULTA O DUDA DE LA ESTRUCTURA DEL PROGRAMA?

2) NORMALMENTE EN ESTA FASE PREGUNTAN EL VALOR

- SI TE PREGUNTAN POR EL VALOR, LE DICES QUE PRONTO SE LO DARÁS UNA VEZ QUE CONTESTE LAS PREGUNTAS DE FILTRO PARA QUE UNA PERSONA REALMENTE PUEDA ACCEDER A ESTE PROGRAMA

"ESTE FILTRO ES REAL, NO SE TRATA DE VENDER Y VENDER, SE TRATA DE TRABAJAR CON UNA PERSONA QUE TE AGRADE, QUE SEA DE TU NICHOS Y QUE TENGA LA MEJOR DISPOSICIÓN"

PROTOCOLO DE VENTA: FASE 5

PREGUNTAS DE FILTRO



1) LAS PREGUNTAS COMUNES SON:

- ¿POR QUÉ YO DEBERÍA ACEPTARTE EN MI PROGRAMA?
- ¿TIENES X CANTIDAD DE TIEMPO (DIARIA, SEMANAL, ETC) PARA DEDICARLE A ESTE PROGRAMA?
- ¿QUÉ TAN GRANDE ES TU COMPROMISO PARA EJECUTAR TODAS LAS FASES DE ESTE PROGRAMA? (DEL 1 AL 10)
- ¿PIDES AYUDA Y SOPORTE RÁPIDAMENTE CUANDO LO NECESITAS?
- ¿ESTÁS DISPUESTA (O) A DAR LO MEJOR DE TI PARA ESTE PROGRAMA?

2) PREGUNTA SOBRE EL VALOR:

- ¿CUÁNTO VALE PARA TI LOGRAR (SUS DESEOS), ELIMINAR (SUS IMPEDIMENTOS Y DOLORES)?

SE LE PIDE QUE DE UN NÚMERO Y SE LE DICE QUE ESE NÚMERO NO TIENE NADA QUE VER CON EL VALOR DEL PROGRAMA Y QUE SOLO ESTÁS MIDIENDO UN ASPECTO ESPECÍFICO QUE LUEGO LE HARÁS SABER.

PROTOCOLO DE VENTA: FASE 6

MOMENTO DE LA APROBACIÓN Y DE DAR EL VALOR



1) APROBACIÓN:

- SEGÚN LAS RESPUESTAS QUE TUVO, LE DAS EL SI O EL NO PARA EL ACCESO A TU PROGRAMA.
- ES IDEAL CONTARLE EL RESULTADO DE CADA UNA DE LAS RESPUESTAS Y QUE BUSCABAS CON ESAS PREGUNTAS.

2) DAR EL VALOR DE INVERSIÓN Y MODO DE PAGO:

- AHORA TE DARÉ EL MONTO DE INVERSIÓN Y TÚ ME CONTARÁS SI TE INTERESA O NO CON TOTAL HONESTIDAD POR FAVOR.

LA INVERSIÓN POR ESTE PROGRAMA ES DE \$X Y LOS FORMATOS DE PAGO EXISTENTES SON X

REPASO



MÓDULO 1

TU NICHO DE MERCADO Y PROPÓSITO PROFESIONAL

MI HISTORIA DE SUPERACIÓN

LO QUE ME HACE FUERTE ES LO MISMO QUE PUEDE HACER FUERTE A OTROS



ACLARANDO MI HISTORIA DE VIDA:

- ¿CUÁLES FUERON LAS COSAS MÁS DOLOROSAS QUE TUVE QUE SUPERAR?
- ¿QUÉ COSA POSITIVA APLIQUÉ Y ACTIVÉ EN MI PARA PODER LIDAR CON ESAS COSAS?
- ¿QUÉ FORTALEZAS SE ESCULPIERON EN MI A PARTIR DE ESOS MOMENTOS?
- ¿EN QUÉ TIPO DE PERSONA ME TUVE QUE CONVERTIR PARA SUPERARLAS?
- ¿CUÁNTAS PERSONAS EN EL MUNDO NECESITAN CONVERTIRSE EN UNA PERSONA COMO EN LA QUE YO ME CONVERTÍ?
- ¿EN QUÉ ME SIENTO EXPERTO(A) A PARTIR DE MI HISTORIA DE VIDA?

LO QUE MÁS MUEVE AL SER HUMANO DESDE SU NECESIDAD BÁSICA DE CONTRIBUCIÓN Y CRECIMIENTO, ES AYUDAR A OTROS A QUE NO PASEN POR EL DOLOR QUE ELLOS PASARON.

APLICANDO EL IKIGAI

DESCUBRIENDO TU PROPÓSITO Y LAS RAZONES DE TUS CONFLICTOS LIGADOS A NO TENERLO



- ¿EN QUÉ SOY BUENO?
 - ¿POR QUÉ COSAS ME PAGAN?
 - ¿QUÉ ES LO QUE AMO?
 - ¿QUÉ NECESITA EL MUNDO DE MÍ?
-
- ✓ NO CLARIFICO EN LO QUE SOY BUENO: SENSACIÓN DE INCERTIDUMBRE
 - ✓ NO CLARIFICO POR LO QUE ME PAGAN: CARENCIA DE COMPENSACIÓN ECONÓMICA.
 - ✓ NO CLARIFICO QUE ES LO QUE AMO: SENSACIÓN DE VACÍO
 - ✓ NO CLARIFICO LO QUE EL MUNDO NECESITA DE MÍ: SENSACIÓN DE INUTILIDAD

"EL CONJUNTO DE ELEMENTOS QUE CONFIGURA MI IKIGAI, ME DA UN PROPÓSITO DEFINIDO Y ESO HACE MÁS FÁCIL EL PODER CONECTAR CON MI NICHOS IDEAL "

CATEGORIAS MÁS GRANDES DE NICHOS

HAY 5 CATEGORÍAS DE NICHOS DESDE DONDE SE DESGLOSAN TODAS



TIPOS DE NICHOS MÁS BUSCADOS:

- FINANZAS
- RELACIONES
- SALUD
- BIENESTAR EMOCIONAL
- PROPÓSITO DE VIDA

"DESDE ESTAS 5 SE VAN FORMANDO ESPECÍFICAMENTE TODAS LAS SUBCATEGORIAS DE TODOS LOS NICHOS EXISTENTES, DE LOS CUALES SOLO DEBO ELEGIR UNO O UNOS POCOS"

MI NICHU UNIVERSAL

LO QUIERA O NO EL UNIVERSO ME CONECTA CONSTANTEMENTE CON UN NICHU



CUÁLES SERÁN...

- LOS 3 TIPOS DE PERSONAS QUE MÁS LLEGAN A TI O A TU CONSULTA..
- LOS 3 TIPOS DE PROBLEMA QUE MÁS TE PRESENTAN ESTAS PERSONAS..
- LOS 3 OBJETIVOS QUE MÁS QUIEREN Y TE PIDEN ESTAS PERSONAS..

"EL UNIVERSO SIEMPRE TE CONECTA CON TODO Y TODOS LOS QUE SON COHERENTES A TU VIBRACIÓN, ESAS PERSONAS Y SUS TEMÁTICAS TIENEN QUE VER 100% CONTIGO"

DISEÑANDO MI NICHO

PUEDE SER DESDE TU NICHO UNIVERSAL O DISTINTO PERO NECESITAS ELEGIR UNO



CÓMO DISEÑAR MI NICHO DE TRABAJO:

- TIPO DE PERSONA: PROFESIÓN Y/O SITUACIÓN

EJEMPLO: DUEÑAS DE CASA SEPARADAS / LIFE COACH RECIÉN GRADUADO

- TIPO DE PROBLEMA: EL DOLOR CONCRETO Y/O EMOCIONAL

EJEMPLO: ANGUSTIA POR MUERTE DE FAMILIAR / DEUDAS Y DESESPERO

- TIPO DE OBJETIVO: CONCRETO Y/O EMOCIONAL

EJEMPLO: CONECTAR CON MI PAREJA SOÑADA Y ESTAR TRANQUILA

"HAY MILLONES DE PERSONAS EN EL MUNDO Y MILES DE ELLAS COMPARTEN EL MISMO PROBLEMA Y BUSCAN LOS MISMOS OBJETIVOS"

CONECTANDO CON MI NICHU

MI CLIENTE IDEAL ES UNA EXTENSIÓN DE MI MISMO(A)



IDENTIFICANDO MI CLIENTE IDEAL:

- ¿CON QUE TIPO DE PERSONAS ME GUSTARÍA MÁS TRABAJAR?
- ¿QUÉ TIPO DE PROBLEMAS ME GUSTARÍA MÁS SOLUCIONAR?
- ¿CUÁLES OBJETIVOS SON LOS QUE MÁS DISFRUTARÍA AL PODER AYUDAR A OTROS A CONSEGUIRLOS?

"TU CLIENTE IDEAL ES AL CUAL TU MÁS PUEDES CONTRIBUIRLE Y AYUDARLE A CRECER DESDE LO QUE VIVISTE Y SUPERASTE EN TU PROPIA HISTORIA DE VIDA"

REPASO



MÓDULO 2

PROPUESTA DE VALOR Y SLOGAN PROFESIONAL

PROPUESTA DE VALOR

COMO LLEGAR EFECTIVAMENTE A MI CLIENTE IDEAL



SIN UNA PROPUESTA ATRACTIVA, NO LLAMARÉ LA ATENCIÓN DE MI NICHU....MI PROPUESTA DEBE SER:

- RELEVANTE: LA PROMESA DE LA PROPUESTA DEBE SER POTENTE Y OFRECER JUSTO LO QUE MI CLIENTE NECESITA Y LO QUE YO PUEDO ENTREGAR DE FORMA EFECTIVA.
- CREÍBLE: AL VERLA, MI CLIENTE DEBE GENERAR LA SENSACIÓN DE QUE ES JUSTO LO QUE ESTABA BUSCANDO PARA SOLUCIONAR SU VIDA.
- DIFERENTE: ME MUESTRA COMO EXPERTO EN EL ÁREA, MUY ÚNICO Y DA LA SENSACIÓN DE SER UN MÉTODO DIFERENTE A LO CONOCIDO PARA RESOLVER EL PROBLEMA DEL CLIENTE.

ESTOS 3 COMPONENTES DEFINEN EL ÉXITO DE TU PROPUESTA DE FORMA EFECTIVA.

PROPUESTA DE VALOR ESPECÍFICA Y GLOBAL

¿TU NICHOS ES MÁS BIEN GLOBAL O MUY ESPECÍFICO?



PROPUESTA GLOBAL:

AYUDO A COACHES Y TERAPEUTAS QUE NO GENERAN EL SUFICIENTE DINERO PARA VIVIR DE SU PASIÓN, A LOGRAR LOS INGRESOS QUE QUIEREN PARA CREAR LA VIDA QUE ANHELAN.

PROPUESTA ESPECÍFICA:

AYUDO A MUJERES LIFE COACH PROFESIONALES QUE AMAN SU PROFESIÓN, QUE NO CONFÍAN EN SUS CAPACIDADES PROFESIONALES EN MEDIO DE LAS SESIONES, A GENERAR UNA SEGURIDAD INQUEBRANTABLE EN SI MISMAS Y EN SUS CONOCIMIENTOS.

DISTINTOS CAMINOS PARA ARMAR TU PROPUESTA

HAY VARIAS MANERAS DE ARMAR UNA PROPUESTA DE VALOR



PERSONA/OBJETIVO/DOLOR DEL PROCESO/METODOLOGÍA:

"AYUDO A MUJERES COACHES PROFESIONALES A GENERAR \$3M MENSUALES, SIN PERDER TIEMPO EN REDES SOCIALES, CON EL MÉTODO ZARX2"

PERSONA/DOLOR GENERAL/METODOLOGÍA/OBJETIVO ESPECÍFICO:

"ACOMPAAÑO A MUJERES COACHES PROFESIONALES, QUE NO GENERAN DINERO SUFICIENTE CON SUS SESIONES, Y QUE CON MI METODOLOGÍA ZARX2 PODRÁN GENERAR 3 MILLONES MENSUALES TRABAJANDO 2 DÍAS A LA SEMANA"

MÉTODO/PERSONA/DOLOR ESPECÍFICO/OBJETIVO:

"CON MI MÉTODO ZARX2, ME DEDICO A TRABAJAR CON MUJERES COACHES RECIÉN CERTIFICADAS, QUE TEMEN LANZAR SU NEGOCIO DE COACHING, Y QUIEREN LLEGAR A SU CLIENTE IDEAL GENERANDO 3 MILLONES MENSUALES FÁCILMENTE"

TU PROPÓSITO = TU PROPUESTA DE VALOR

EL 80% DE LAS PERSONAS NO ESTÁ FELIZ CON SUS VIDAS (ADAM LEIPZIG)



LAS 6 PREGUNTAS:

1. ¿QUIÉN ERES?
2. ¿QUÉ COSAS AMAS HACER?
3. ¿CUÁL ES LA ÚNICA COSA QUE AHORA MISMO TE SIENTES SUMAMENTE CUALIFICADO PARA ENSEÑARLE A OTRAS PERSONAS?
4. ¿PARA QUIÉN LO HACES?
5. ¿QUÉ QUIEREN O NECESITAN ESAS PERSONAS?
6. ¿CÓMO CAMBIAN O SE TRANSFORMAN COMO RESULTADO DE LO QUE LES DAS?

"LA GENTE MÁS FELIZ SE CONECTA EN COMO SERVIR Y HACER MÁS FELICES A LOS DEMÁS"

TU PROPUESTA, TU SLOGAN PROFESIONAL

CONVIRTIENDO TU PROPUESTA EN TU SLOGAN PROFESIONAL EN CONEXIÓN CON TU NICHOS Y CONTIGO



A PARTIR DE TUS PROPUESTA PUEDES CREAR UN SLOGAN PERSONAL:

- “YO LE DOY SUEÑOS GENIALES A LOS NIÑOS”: ESCRIBO LIBROS PARA NIÑOS PARA QUE PUEDAN DORMIR BIEN POR LA NOCHE Y TENER SUEÑOS INCREÍBLES.
- “YO AYUDO A LOS DEMÁS A VERSE Y SENTIRSE BIEN”: DISEÑO RUTINAS DE ENTRENAMIENTO PARA AUMENTAR TU BIENESTAR Y MEJORAR TU ASPECTO FÍSICO.
- “YO LES DOY SÚPER PODERES A LAS MUJERES”: POR MEDIO DE PROGRAMAS DE COACHING DE CONEXIÓN CON SUS MÁS ALTAS FORTALEZAS INTERNAS.
- “YO LES DOY VIDA A LOS ROSTROS DE LAS PERSONAS”: DISTRIBUYO CREMAS ORGÁNICAS PARA NUTRIR LAS CÉLULAS DE TU ROSTRO Y DETENER EL ENVEJECIMIENTO”
- “YO CREO SÚPER MAMÁS”: HAGO WORKSHOPS DE CRIANZA CONSCIENTE PARA CRIAR HIJOS FELICES Y EXITOSOS.

REPASO



MÓDULO 3

DISEÑO DE PROGRAMA Y MI VALOR PERSONAL

UN PROGRAMA IDEAL PARA MI CLIENTE IDEAL

CUANDO TU NICHU YA ESTÁ DETERMINADO, AHORA DALES LO QUE NECESITAN DE TI



PROPUESTA DE VALOR:

AYUDO A MUJERES PROFESIONALES, COACHES DE PODER PERSONAL, QUE AMAN SU PROFESIÓN, QUE NO CONFÍAN EN SUS CAPACIDADES PROFESIONALES EN MEDIO DE LAS SESIONES, A GENERAR UNA SEGURIDAD INQUEBRANTABLE EN SI MISMAS Y EN SUS CONOCIMIENTOS.

"ESTO SE LOGRA POR MEDIO DEL PROGRAMA ZARX2 PARA ALCANZAR TU MÁXIMO RENDIMIENTO COMO COACH"

PROGRAMA TIPO

UN EJEMPLO DE POSIBLE PROGRAMA PARA UN NICHU QUE SU EFECTIVIDAD YA FUE PROBADA



COMPONENTES CLAVES:

- DURACIÓN: 3 MESES.
- SESIONES 1 A 1: SE HACEN 7 SESIONES.
- TAREAS Y DESAFÍOS: ENTRE SESIONES.
- SOPORTE CONSTANTE: POR WHATSAPP.
- MATERIAL EDUCATIVO DE SOPORTE: VIDEOS EDUCATIVOS Y ON HERRAMIENTAS.
- REGALOS: 1 CURSO GRABADO CON HERRAMIENTAS.

"TU SEGURIDAD + LA RUBUSTEZ DE TU PROGRAMA HARÁ SENTIR A LA PERSONA QUE ESTÁ TOMANDO UN DIPLOMADO DE TRANSFORMACIÓN, Y ESO DA UNA GRAN SENSACIÓN VALOR"

VALORANDO MI PROGRAMA

LOS PARÁMETROS PARA VALORIZAR MI PROGRAMA DE NICHO



EN VEZ DE MIRAR A OTROS, ME MIRO CON HONESTIDAD:

- ¿CUÁNTAS HORAS SEMANALES QUIERO DEDICAR A MIS PROGRAMAS?
- ¿CON CUÁNTOS CLIENTES QUIERO TRABAJAR A LA VEZ?
- ¿CUÁNTO QUIERO GANAR?
- ¿CUÁL ES LA VIDA QUE QUIERO MANIFESTAR Y CREAR?

"EL TIPO DE VIDA QUE QUIERO ESTÁ COMPLETAMENTE LIGADO A LA VALORACIÓN QUE DARÉ A MIS PROGRAMAS"

CÓMO VALORAR MI PROGRAMA

LA FÓRMULA PARA LOGRAR LA ARQUITECTURA PERFECTA DE TU PROGRAMA Y ESTILO DE VIDA.



GANANCIA IDEAL / TIEMPO DE TRABAJO = VIDA IDEAL

SI MIS PROGRAMAS DURAN 3 MESES Y SOLO QUIERO TOMAR 4 PERSONAS X MES, Y QUIERO GENERAR \$2M MENSUALES:

- MIS PROGRAMAS DEBEN VALORARSE EN \$500.000

SI VENDO 4 PROGRAMAS MENSUALES, SI TUS SESIONES SON CADA 15 DÍAS Y DURAN 1 HR:

- EL PRIMER MES GANARÁS \$2M Y TRABAJARÁS 8 HORAS
- EL SEGUNDO MES GANARÁS \$2M Y TRABAJARAS 16 HORAS
- EL TERCER MES GANARÁS \$2M Y TRABAJARAS 24 HORAS.

"LITERALMENTE CUANDO ESTES LLENO, A NIVEL DE HORAS, SOLO ESTARÁS TRABAJANDO 1 DÍA DEL MES (24 HORAS)"