

WORKSHEET

PER MASSIMIZZARE IL VALORE DEL SEMINARIO

(Compila ora - 15 minuti - Ti tornerà utile durante il seminario)

A) LA TUA PRIMA IPOTESI DI PROBLEMA RILEVANTE.

Persone specifiche che puoi servire:

Professionisti impegnati con poco tempo: \$alute e energia a causa dello stress lavorativo

Il loro problema più grave

non avere tempo per fare le cose giuste

Il loro problema più urgente

trovare un metodo che funzioni senza stravolgere la loro routine

B) LA MIGLIOR TRASFORMAZIONE CHE PUOI OFFRIRE AI CLIENTI

Punto A: descrivi la loro vita oggi (con il problema):

stanchi, infiammati, stressati, burnout

Punto B: descrivi la loro vita dopo il tuo intervento (senza il problema):

energici, in forma, lucidi

C) LA TUA BOZZA DI OFFERTA PREMIUM

Quale prodotto/servizio li potrebbe portare da A a B?

il mio coaching di salute olistica + corso interattivo

Quale caratteristica unica puoi aggiungere alla tua offerta?

per chi non ha tempo, basato su micro-abitudini sostenibili e personalizzate

D) IL VALORE DELLA TUA OFFERTA

Quanto COSTA al cliente rimanere fermo al punto A per 1 anno?

peggiore la situazione, invecchiare rapidamente, stress, produttività, declino, demoralizzarsi o rassegnarsi

Quanto VALE passare da A a B?

resettarsi, ripartire come quando si era giovani con energia, entusiasmo e capacità fisiche e mentali

E) CONSAPEVOLEZZA DEI TUOI LIMITI

Qual è la tua difficoltà più grande nel creare e vendere questa offerta?

impacchettarla bene

Pensi di non potercela fare con le tue sole forze? Di cosa avresti bisogno?

ce la faccio con le mie forze

RICORDA: NON DEVI ESSERE BLOCCATO DALLA MANCANZA DI COMPETENZE O RISORSE.

- Se ti mancano competenze specifiche → si possono acquisire o imparare.
- Se il progetto è complesso → puoi delegare parti del lavoro. Jeff Bezos non consegna i pacchi.
- Puoi fare migliaia di euro partendo da zero con qualcosa di semplice (bastano 2-3 mesi)