

Exemplo Matriz da Multiplicação de Liberdade

Tipo de Serviço: **Programa de Assinatura/Membership**

Número Mágico: **R\$50 Mil por Mês**

Quanto você quer fazer por cada cliente?	Se eu pudesse ser pago apenas depois que o cliente tivesse os resultados prometidos, que características esse cliente precisaria ter para tornar esse desafio ridiculamente fácil de eu aceitar?
<i>Eu quero fazer em média R\$197,00 de mensalidade por membro da Irmandade ABRACOACHING FIRE.</i>	<i>1 – Formação básica em coaching ou atender de 1 para 1 com consultoria ou terapia ou dar treinamentos; 2 – Ter credibilidade e boa reputação; 3 – Ter depoimentos de ex clientes pagantes; 4 – Já ser bom ou estar aberto para marketing, vendas e negócios 5 – Ter ao menos 4 horas por semana para estudar e implementar os desafios propostos 6 – Faturar pelo menos R\$2 Mil/mês como coach ou agente de mudanças</i>
Quais são as três coisas que você poderia fazer por esse cliente para garantir que ele tivesse resultados imediatamente?	Quantos desses clientes ideais você precisaria para multiplicar por 3 a quantidade de dinheiro que você faz hoje com coaching?
<i>1 – Mostrar que existem pelo menos 7 modelos de negócios para coaches que vão além do coaching de 1 para 1 e quais as vantagens de cada um desses modelos 2 – Mostrar como construir um fluxo contínuo de geração de clientes potenciais de coaching 3 – Mostrar como fazer muitos desses clientes em potencial desejarem te contratar antes mesmo de se fazer uma sessão inicial</i>	<i>Vou precisar de 254 membros/assinantes ativos.</i>

Para ver de que produto estou falando visite:

<http://abracoaching.com.br/irmandade-fire/oferta/>