

EXEMPLO MATRIZ DA MULTIPLICAÇÃO DE LIBERDADE

Tipo de Serviço: *Formação e Certificação em Coaching*

Número Mágico: *R\$2 Milhões*

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\$6.000,00 por aluno de formação e certificação em coaching.</i>	<i>1 – Ter renda de pelo menos R\$5.000/mês ou ter parente muito próximo que possa financiar ou emprestar pelo menos R\$1 mil /mês; 2 – Ter credibilidade e boa reputação; 3 – Ter construído um excelente network ao longo da vida; 4 – Ter pessoas que peçam ajuda com frequência sobre um assunto da vida/carreira/negócios 5 – Já ser bom ou estar aberto para marketing, vendas e negócios 6 – Ter ao menos 8-10 horas por semana para estudar e implementar os aprendizados da formação</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 – Desafiar Que Faça a Carta Turbo EGO 2 – Mostrar Quem Poderiam Ser os Primeiros Clientes Pagantes de Coaching 3 – Mostrar Como Agendar Sessões Iniciais de Coaching 4 – Mostrar Como Conduzir Uma Sessão Inicial de Coaching</i>	<i>Se for para chegar ao número mágico, vou precisar de 334 clientes/alunos.</i>

Para ver de que produto estou falando visite:

<http://abra.coach/pcp>