

Exemplo Matriz da Multiplicação de Liberdade

Tipo de Serviço: **Licenciamento de Formação em Coaching**

Número Mágico: **R\$600 Mil por ano**

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 R\$50 Mil de anuidade para licenciar o uso da marca e treinamentos de formação e certificação em coaching básicos da ABRACOACHING.</i>	<i>1 – Estar ganhando pelo menos R\$10 Mil por mês como coach ou treinador; 2 – Estar atendendo ativamente pelo menos 5 clientes a pelo menos R\$3 Mil o processo de coaching; 3 – Já ter dado aulas ou ter sido trainer de algum tipo de curso ou workshop; 4 – Estar aberto para renunciar ao “currículo” sugerido pela escola onde de formou; 5 – Ter boa reputação e credibilidade como coach profissional 6 – Gostar de fazer palestras e estar aberto para marketing e vendas</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 os bastidores da indústria de formação em coaching e como é possível abrir uma escola de coaching 2 – Mostrar o que é preciso para se conseguir uma “certificação internacional” 3 – Mostrar como se montar uma metodologia de formação em coaching 4 – Mostrar como se faz marketing para conseguir alunos para sua formação 5 – Mostrar planilha com receitas e despesas de uma turma de formação ou Leader Coach</i>	<i>Vou precisar de 12 licenciados ativos.</i>

Para ver de que produto estou falando visite:

<http://abra.coach/imersaocmsec>