

II] MAPA DO ESTUDO DE CASO JEPSHEY LORENA



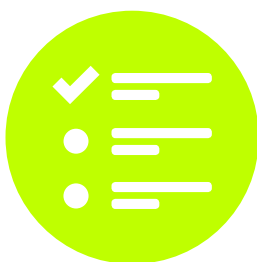
SALVAR RESULTADOS DA EQUIPE

Realocar as pessoas do time em postos de trabalho de acordo com a análise dos principais picos;
Realocar as pessoas do time em funções de acordo com a análise dos principais picos;
Adequar sua comunicação e abordagem de acordo com a análise dos principais picos das outras pessoas;



PRATICAR ANÁLISE E SEMPRE PROSPECTAR CLIENTES

Se for para algum evento, ter uma meta financeira para captar novos clientes naquele lugar;
Utilizar tudo o que é ensinado no Bônus de Sessão Infalível - roteiro e postura na hora de vender análises e atendimentos;
Adequar sua comunicação e abordagem de acordo com a análise dos principais picos da pessoa para a qual quer vender;
Analisar fotos dos colegas da comunidade e praticar com fotos de artistas para calibrar percepção de formato, intenção e sensação;
Colocar foto no Paint Brush e desenhar riscos para facilitar o entendimento do formato do corpo e identificar traços;



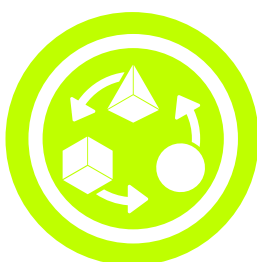
TER SEU MAPA DE CLIENTES

Definir qual é o cliente ideal que você quer atender - definir seu nicho de atuação;
Identificar o padrão dos principais traços de caracteres desse mapa de clientes - entender semelhanças e conflitos dos traços;
Ter seu currálcinho com meta de clientes ativos mensais para ter consistência financeira;



MARKETING

Movimentar grupos que participa com assuntos interessantes e relacionados ao que você faz - compartilhar conhecimento e conteúdo relevante pensando no universo das pessoas e no universo do Corpo Explica - vide Bônus Sessão Infalível;
Fazer Posts que Colam porque isso vai te trazer novos clientes;



SUA ESTEIRA DE PRODUTOS E SERVIÇOS

Adequar propostas de seus serviços, valores e oferta de acordo com o tipo de cliente que você está atendendo - no caso de uma executiva a proposta de valor é maior do que para uma gestora / supervisora;
Criar uma proposta de valor que seja adequada para o cliente e alinhado com o que ele busca - no caso foi o Brunch com a Executiva;
Atendimentos para oferecer análise corporal e comportamental combinada - exemplo: pais e filhos, sócios, gestor e braço direito;

[III] COLOCAR NA PRÁTICA

[1] Que ideias você teve para utilizar o Corpo Explica no seu ambiente de trabalho? Que ação simples você pode implementar hoje no seu ambiente profissional que vai te ajudar a alcançar seus objetivos?

[2] Que ideias você teve para utilizar o Corpo Explica na forma que você realiza a prospecção dos seus clientes? Que ação simples você pode implementar hoje para prospectar clientes utilizando o Corpo Explica?

[3] Que ideias você teve para realizar o seu marketing e compartilhar sua mensagem nas mídias digitais e offline? Que ação simples você pode fazer ainda hoje para colocar isso em prática?

[4] Que ideias você teve para montar um portfólio de serviços e produtos atrativo e com proposta de valor adequada para os seus clientes? Que ação simples você pode fazer ainda hoje para colocar isso em prática?

[5] Que ideias você teve para aplicar na sua vida? Que ação simples você pode fazer ainda hoje para colocar isso em prática?
