

MODUŁ 2 - Poznawanie Twojej ekspertyzy i wybieranie niszy

Instrukcje: Do tego ćwiczenia będziesz potrzebować wypełnionego ćwiczenia „Filary wzrostu z poprzedniej sekcji. Wróć do tego co zostało przez Ciebie wypełnione w poprzednim ćwiczeniu.

Twoje zadanie numer 1: Ocena Twoich umiejętności

Zobacz jak każdy z problemów, który udało Ci się pokonać i opisać w poprzednim ćwiczeniu spełnia poniższe kryteria:

- **W jakim stopniu działasz rozwiązując ten problem z poziomu pasji?** W jaki sposób to zapewnia Ci spełnienie?
 - Oceń na skali od 1 - 10 (1 - mało pasjonujące, 10 - bardzo pasjonujące)
- **Jak mocno możesz komuś pomóc w rozwiązaniu danego problemu?** Jak głęboka jest Twoja ekspertyza w tym?
 - Oceń na skali od 1 - 10 (1 - mało pasjonujące, 10 - bardzo pasjonujące)
- **Problem, który rozwiązałeś/aś dla siebie. Jak często występuje on u Twoich potencjalnych klientów?**
 - Oceń na skali od 1 - 10 (1 - mało pasjonujące, 10 - bardzo pasjonujące)
- **Jak duża jest siła zakupowa Twoich klientów, którym możesz w tym pomóc? Jak zamożni są Ci ludzie?** - Wskazówka: W Twojej niszy może być dużo więcej ludzi niż Ci się wydaje.
 - Oceń na skali od 1 - 10 (1 - mało pasjonujące, 10 - bardzo pasjonujące)

Przykład dla tego ćwiczenia:

Nie mogłem / Byłem / Nie potrafiłem...

sprzedawać, ściągnąć ludzi na mój Webinar, sprzedać swoich usług przez telefon

A teraz potrafię...

analizować sytuację mojego klienta oraz potrzeby bardzo dobrze i wspierać ich w podejmowaniu decyzji zakupowej

Pasja: 7; Problem: 9; Ekspertyza: 7; Zamożność: 8

Twoje zadanie numer 2: Identyfikacja trzech najważniejszych problemów

Dla każdego wyzwania zsumuj cyfry z każdego z czterech punktów (ekspertyza, pasja, zamożność, problem) i zaznacz 3 z największą ilością punktów. Będziemy pracowali nad nimi w kolejnym wideo...