1. Este vorba de o femeie sau de un bărbat?

- femeie

 b. Ce vârstă are? (Atenție! - NU intervalul de vârstă, ci vârsta exactă - de exemplu, 35 ani)

- 35 ani

 c. Unde locuiește? (numele localității/orașului)

- Timisoara

d. Ce venit lunar are?

- 1300 euro

 e. Ce educație are? (ultimele studii)

- facultate

f. Este singur/ă? Căsătorit/ă? Are copii? Dacă da, câți?

- da, 1 copil

g. Cu ce se ocupă?

- handmade/arta

 h. Ce obiective/țeluri are legat de carieră sau business?

- vrea sa isi depaseasca limitele, sa se descopere sis a inlature blocajele

i. Ce obiective/țeluri are privind viața personală?

- vrea sa aiba mai multa incredere in ea, sa se simta libera, sa se accepte asa cum este

 j. Numește 3 provocări pe care avatarul tău de client le are în viața de zi cu zi.

- se frustreaza mult si des, pune presiune pe ea, nu se apreciaza

k. Numește 3 provocări pe care avatarul tău le are privind viața profesională

- nu are incredere in talentul ei, crede ca munca ei nu valoreaza mult, nu atrage clientii potriviti

l. Unde găsește clientul oferta ta? (Facebook, website, newsletter, etc)

- facebook- grupul de facebook Zestre pentru viata

m. Specifică problema/problemele pe care o/le rezolvă produsul/serviciul tău și beneficiul adus clientului.

- eliberare si transformare emotionala, gaseste claritate in cele 4 arii ale vietii

Ex: Produs - program de meditație X Problemă - nu pot dormi din cauza stresului Beneficiu - somn relaxant

n. Cum aduce rezultate produsul/serviciul tău? (găsește puntea/mecanismul/abordarea care leagă problema de beneficiu)

- prin meditatii si terapie ho oponopono

- Găsește-ți USP-ul (Unique Selling Proposal)

Ex: Programul X aduce rezultate prin meditații ghidate, efectuate zilnic.

Membership Zestre este un program de eliberare si transformare emotionala prin terapie si meditatie ho oponopono

1. Care sunt cele mai importante 3 valori personale pentru avatarul tău?

- familia, increderea, respectul

 b. Dar profesionale?

- corectitudine, respect pentru munca altuia, responsabilitatea

c. Ce hobbyuri are?

- arta, dezvoltare personala, citit

d. De unde își ia informațiile pentru domeniile de interes? (social media, tv, ziare, bloguri, etc)

- bloguri, carti, social media

e. Cum arată o zi din viața sa?

-

f. Dă-i un nume!

- Mihaela

Formula simplă prin care poți găsi USP-ul este: [produsul tău] ajută [publicul țintă] cu [problema] să experimenteze/să aibă [beneficiul] prin [soluția ta]

Ex: Un plan de conținut ajută antreprenorii cu prezența în Social Media sa aibă texte originale, relevante, prin research și construirea avatarului de client.