

DEFINIÇÃO DE METAS E OBJETIVOS:

Este formulário foi criado para ajudá-la a definir metas e objetivos claros e alcançáveis para o seu negócio terapêutico. Através de perguntas direcionadas, poderá identificar as suas prioridades, estabelecer planos de ação concretos e monitorizar o seu progresso.

Instruções:

Reserve Tempo e Espaço: Encontre um momento tranquilo e um local sem distrações para preencher o formulário. Reflita profundamente sobre cada pergunta para obter o máximo benefício deste exercício.

Seja Específica: Tente ser o mais específica possível nas suas respostas. Detalhes ajudam a clarificar as suas metas e a tornar os seus objetivos mais tangíveis.

Seja Realista e Ambiciosa: Equilibre a ambição com a realidade. Estabeleça metas desafiadoras, mas que também sejam alcançáveis dentro do prazo estipulado.

Objetivos Pessoais e Profissionais:

1. Onde te vês daqui a 5 anos?
2. Como gostarias de ser reconhecido daqui a 2 anos?
3. Quais são os grandes motivos pelos quais vale a pena fazer o que fazes?
4. Como imaginas o teu dia ideal?
5. Que tipo de impacto gostarias de causar com o teu trabalho?
6. Quanto pretendes estar a faturar daqui a:

3 Meses

6 meses

1 ano

METAS FINANCEIRAS:

1. Quais são os teus principais objetivos para a expansão do teu negócio de terapia e formação?
2. Descreve os principais sonhos e metas que desejas alcançar com o teu negócio terapêutico.

ANALISE DE MERCADO E PROBLEMA COMPLEXO:

1. Em que mercado atuas?
2. Quais são as principais tendências neste mercado?
3. Quais são os maiores desafios que o mercado enfrenta atualmente?

PROBLEMA COMPLEXO:

1. Descreve um problema urgente, específico, intenso, comum a todos e com impacto emocional que o teu cliente ideal enfrenta
2. Quais são os sintomas ou sinais que indicam que o teu cliente ideal está a enfrentar este problema?

HISTÓRICO DE RESULTADOS:

1. Descreve os resultados mais impressionantes que já conseguiste para os teus clientes.

Análise de Concorrência:

2. Quais são os principais concorrentes no teu mercado?
3. O que te diferencia dos teus concorrentes?

ANÁLISE DO CLIENTE IDEAL:

1. Quem é o teu cliente ideal? (idade, profissão, interesses)
2. Qual é o problema específico que estás a ajudar o teu cliente a resolver?
3. Do que ele se queixa ou reclama?
4. Que outras soluções ele já tentou?

5. Qual é o perfil profissional dele? (Empreendedor, Profissional Liberal, etc.)

6. O que o teu cliente ideal estaria dizendo sobre as mudanças na vida dele depois de trabalhar contigo?

POSICIONAMENTO: Declaração de Posicionamento:

1. Preencha a declaração de posicionamento:

"O meu programa ajuda (pessoa específica) a conseguirem (problema complexo) de modo que elas possam (objetivo específico)."

2. Quais características procuras no teu cliente ideal?

3. Quais características desejas evitar nos teus clientes?

4. Qual é a tua Proposta Única de Valor (PUV)?

5. Identifica os principais resultados que ouves dos teus clientes quando trabalham contigo.

6. Descreve o estado atual dos teus clientes antes de trabalhar contigo.

7. Descreve o estado desejado dos teus clientes após trabalharem contigo

8. O que te torna diferente dos demais concorrentes?

9. Por que os clientes deveriam contratar os teus serviços?

10. Reflete sobre a tua abordagem terapêutica e como ela se destaca no mercado.