

Lezione 3

Attrai i clienti

Il tuo cliente ideale

come una calamita



METODO **MCA**
MINDSET CONSAPEVOLEZZA ABBONDANZA

Chi è il tuo cliente ideale?
Con quali clienti vuoi collaborare?



METODO MCA
MINDSET CONSAPEVOLEZZA ABBONDANZA

Che tipo di cliente sei?
Il tuo cliente ti fa da specchio.



Una delle convinzioni limitanti:
“La gente ha pochi soldi.”



Resta nella frequenza dell'abbondanza.



Viviamo in un Campo Quantico delle Infinite Possibilità.
Che tipo di cliente scegli?



Compito:
Scrivi tutti i pregi del tuo cliente ideale.



I miei clienti mi pagano con gioia/gratitudine.



Il tuo magnetismo dipende dall'energia che emani.



Prenditi cura delle persone.



La concorrenza non esiste per te se hai il mindset giusto.



Non puoi sapere quando e da dove arriva il tuo cliente.
Il tuo compito è ascoltare la tua intuizione e fare le azioni ispirate.
Fidati di te stesso e del Quantum.



Stabilisci gli obiettivi concreti e non permettere a niente e nessuno di distogliere lo sguardo da essi.



Non esiste l'ingrediente segreto.
Per creare una cosa speciale devi credere che sei speciale.



Convinzioni potenzianti:

Attraggo solo i miei clienti ideali.

I miei clienti comprano da me con gioia.

I miei clienti non vedono ora per pagarmi.

I miei clienti mi pagano sempre regolarmente.

Ho sempre più clienti.

Il mio business mi porta sempre più guadagni.