

Lezione 7

Attrai i clienti

Domande e risposte.
Casi studio.

come una calamita



“Meglio che non lanciai due prodotti costosi nello stesso mese.”

Sei tu la fonte, dalle tue convinzioni dipende ciò che attrai.



“Voglio avviare un’attività. Come riconosco se la mia scelta è giusta e l’attività avrà successo?”

Resta nella frequenza dell’abbondanza e segui la tua intuizione.



“Come attrarre i nuovi clienti?”

Diventa una calamita: non rincorrere – attrai.



“I miei clienti spesso prenotano un appuntamento e poi non arrivano.”

Aumenta la tua autostima, il potere personale e stabilisci i tuoi standard.



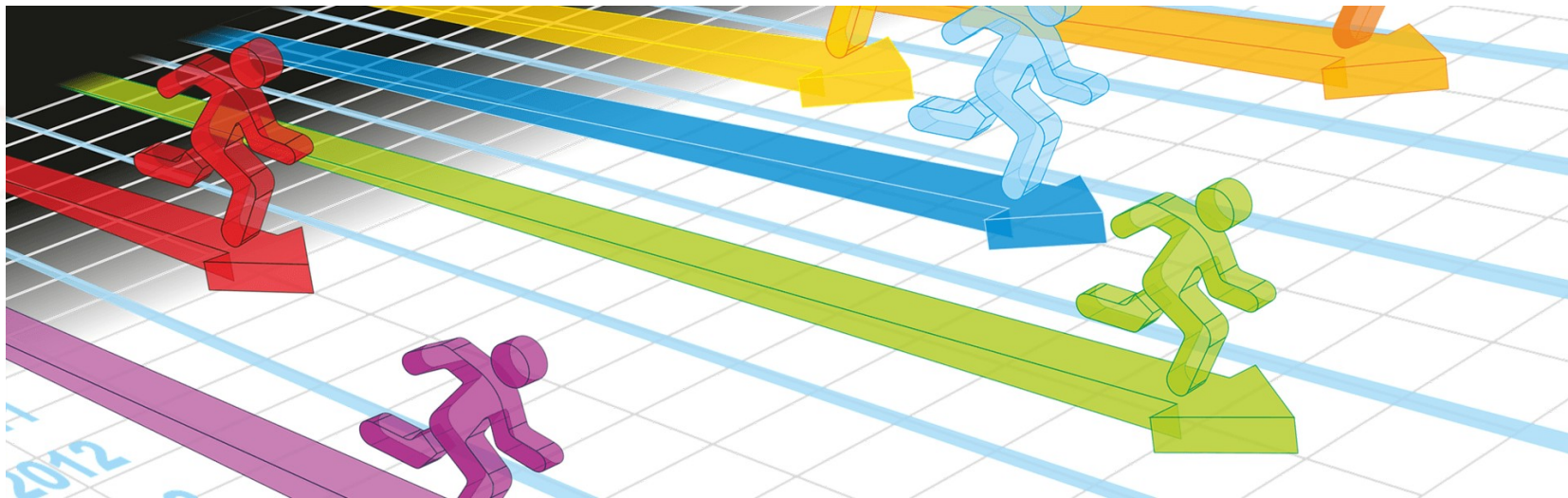
“Sto lavorando su di me da un po’, ho alzato l’obiettivo economico mensile e invece di avere una promozione al lavoro mi hanno cambiato il contratto e guadagno di meno.”

Resta nella frequenza dell’abbondanza, rimani nel tuo obiettivo e segui il ponte delle coincidenze di N. Goodard.



“Cosa posso fare in un mercato molto competitivo?”

Riconosci il proprio valore e la propria autenticità.



“Ogni volta che la mia attività va meglio succede qualcosa. Per esempio mi rompo la gamba e non posso ricevere i clienti.”

Smetti di auto sabotarti.

Sposta il tuo massimo energetico.



“Credo in me stesso, nel mio business, ma non riesco a lasciar andare e convincermi che ciò che ho chiesto sta già arrivando. Sempre penso cosa posso fare meglio, come posso migliorare la situazione.”

Attenzione dove va la tua energia: stai nell'aspettativa.



“Come faccio a superare le resistenze per chiamare il cliente?”

Lavora sulla paura del rifiuto e amor proprio.
Agisci nonostante la paura affinché difficile non diventi facile.



“Sto lavorando sulla motivazione ed efficacia del mio team.
Sto lavorando su di me, sul mio mindset, sto studiando le tue
lezioni, cerco di emanare l’energia positiva e aspetto.”

Se aspetti significa che stai nella mancanza.



“Una mia amica mi ha detto che giorno dopo entrava nel mio team. Non mi ha chiamato e io già lo sapevo che ci avrebbe ripensato.”

L’energia va dove va l’attenzione. Pazienza, fiducia e perseveranza sono le chiavi del successo.



“Ho fatto un dipinto per un conoscente, gli ho mandato il prezzo e non mi risponde. Non posso dipingere gratis perché anche solo i materiali costano.”

Lavora sull'amor proprio e fai attenzione agli scenari che crea la mente. Stabilisci i tuoi standard.



“Quando stabilisco gli obiettivi meglio mettere la data precisa?”

Dipende da te, se ti mette la pressione o no.



“Ho il negozio online: vendo i vestiti, ho prodotti fantastici, sono fantastica, la mia ditta è favolosa, tutto va bene. Arrivano gli ordini, faccio pacchetti, sono felice e poi all’improvviso cominciano ad arrivare resi e mi buttano giù, perché ammontano al 40%. Dov’è il problema?”

Il più grande problema delle vendite è mantenere l’energia forte tra l’offerta e la vendita. Questo è il momento per fare il tuo allenamento interiore, questa è la tua palestra interiore.