O QUE É O LABORATÓRIO

É o seu "estágio", a experiência transitória entre o conhecimento teórico e a prática. Ao terminar sua Formação e certificar-se, é preciso praticar em algum lugar para que você entenda quanto tempo você leva pra fazer cada coisa,qual a sua produtividade, é uma oportunidade de testar produtos, testar sua habilidade de desapego com outras pessoas, avaliar sua condução para com outras pessoas, testar fazer Orçamento, observar a repercussão na família, ou seja, testar!

Documento gerado exclusivamente para:

Aluno: | CPF: | Email:

O QUE É O LABORATÓRIO

Laboratório é: um projeto que você conquista e consegue SOZINHA!!
Não é trabalhar com outra pessoa, não é trabalhar como assistente, não é fazer na sua casa!

É para fazer o processo completo: a conexão com o cliente, as dobras, o desapego, a conversa, o pensamento, os sistemas.

Pode ser que você faça laboratório de uma casa inteira, de um cômodo só, não importa.
Se for oferecer, ofereça de um cômodo!

Vai com calma!

Documento gerado exclusivamente para:

Aluno: | CPF: | Email:

COMO CAPTAR UM CLIENTE DE LABORATÓRIO

Você só precisa fazer 3 laboratórios!

Ofereça para amigos, conhecidos, rede de contatos em si como se fosse um "presente" com um super desconto.

Pense em pessoas que você conhece que são influentes, que conhecem muita gente!

Essas pessoas são as pessoas que você deve oferecer o seu primeiro laboratório.

Com certeza você conhece alguém influente (você conhece, ou seu marido conhece, ou sua mãe conhece, ou seu pai conhece, ou sua filha conhece.

Documento gerado exclusivamente para:

Aluno: | CPF: | Email:

COMO CAPTAR UM CLIENTE DE LABORATÓRIO

Divulgue-se, fale sobre sua formação!!
Quando você fala, você dá oportunidade para as pessoas de transformarem sua vida.
Ofereça Laboratório, como algo incrível para elas, que de fato é, mas não como uma PEDINTE, desesperada em busca de uma oportunidade.
Quando você oferecer o LABORATÓRIO, foque na "dor" e ofereça como presente 1 dia de organização com um super desconto, focando no principal problema daquele espaço e trace um plano para resolver aquele ponto específico.

Documento gerado exclusivamente para:
Aluno: | CPF: | Email:

O QUE FALAR PARA CAPTAR UM CLIENTE DE LABORATÓRIO

Olá! Tudo bem?
Não sei se você está sabendo, mas eu estou concluindo a formação como Personal Organizer e agora que já apliquei as técnicas na minha casa e estou vendo os resultados, gostaria de te dar um presente.
Escolhi 3 pessoas que gosto muito e que merecem viver uma vida mais organizada e você é uma delas!
Então me diz, qual a parte da sua casa que a bagunça mais te incomoda?
Quero te oferecer uma Experiência de Organização gratuita, para te ajudar a solucionar esse problema e você ter mais alívio no seu dia a dia.
O que você acha?
Em troca gostaria que você permitisse que eu fizesse fotos e vídeos para o portfólio do meu perfil.
Essa fotos serão cuidadosamente feitas, para não expor sua intimidade e não haver risco de que você seja identificada.
Se forem necessários produtos organizadores, poderei procurar opções de menor custo para facilitar para você. E aí, vamos agendar?

Documento gerado exclusivamente para:
Aluno: | CPF: | Email:

COMO FAZER O ORÇAMENTO DE UM LABORATÓRIO

Mesmo para um Laboratório, é necessário fazer um orçamento completo, com todos os detalhes, porque faz parte do seu treinamento. A pessoa para quem você ofereceu o Laboratório, precisa se sentir sendo atendida por uma profissional, só que, ao invés de cobrar o valor cheio do projeto de organização você vai cobrar uma parte desse valor, apenas um percentual.

Ex.: Se o Projeto de Organização é de uma Suíte do Bebê e você calcula que o serviço custaria R$2.000,00 , você vai aplicar um desconto de 80% e vai cobrar R$400,00.

Entenda, mesmo com esse super desconto, não descuide da qualidade da entrega do projeto. Empenhe-se para entregar uma incrível experiência!

No Orçamento deve constar uma Cláusula que permite utilizar todas as fotos e vídeos para o portfólio do seu perfil, respeitando a privacidade para cliente.

Documento gerado exclusivamente para:

Aluno: | CPF: | Email: