

Com o que monetizar:

Como e quem
você pode ajudar?

@rafaelavidal

Essa apostila vai te ajudar a entender **no que você pode ajudar as pessoas** para conseguir entender como criar os seus **serviços** e qual vai ser o seu **nicho**.

Quando você tem um nicho, as pessoas associam ele a você, o que te faz ser lembrada por algo, te ajuda a ser vista como referência naquilo e ser procurada pelas pessoas.

Nessa apostila você vai encontrar perguntas que vão te ajudar na definição do seu, caso você ainda não tenha um! **Vamos lá?**

Olhar pra dentro

Como você pode ajudar?

01. Quais experiências foram **transformadoras** pra você?

02. Em quais áreas e assuntos você tem **mais experiência**?

03. Quais as suas maiores **habilidades**?

04. No que você tem bons **resultados**?

05. Em quais áreas e assuntos você tem mais **conhecimentos**?

06. Quais seus maiores **aprendizados**? (que muitas vezes vieram de desafios, problemas, erros, decisões, mudanças...)

07. Quais **obstáculos, desafios e problemas** você pode ajudar as pessoas a solucionar com o que você sabe?

08. Onde você pode ajudar as pessoas a **chegar**? O que pode auxiliá-las a **alcançarem**?

O que você ama? → Interesses

01. O que você gosta de **ler, estudar e pesquisar**?

02. Se você pudesse fazer o **melhor curso**, sobre qualquer coisa, do que seria?

03. Que tipo de **discussões** você mais gosta de participar/engajar?

04. Sobre o que você passaria horas falando?

05. O que **gostava** quando era criança? e adolescente?
brincadeiras, hobbies, interesses...

- 10.** Quem são as pessoas que **te inspiram**, que você **admira** e que gosta do trabalho? O que elas fazem? O que elas tem em comum?

Seus não's

- 01.** Com o que eu **não quero** trabalhar?

- 02.** O que eu **não gosto**?

06. Como é ou era você em **cenários**? viagens, escola, faculdade, trabalho, família, amigos...

07. O que te faz se sentir **realizada, animada e feliz**?

08. Quais dos meus **interesses** se encaixam na dinâmica de trabalho e rotina que eu quero?

09. O que você passaria horas fazendo **sem obrigação** ou sem receber dinheiro algum por isso?

No que você é boa? → Habilidades

01. No que você tem **facilidade e aptidão?**

02. Quais coisas são muito **óbvias** pra você?

Olhar pra fora

Ouvir as pessoas e identificar como querem a sua ajuda

01. O que te falam que você é **muito boa?**

02. No que te pedem ajuda, conselho e orientação?

03. O que querem aprender com você?

04. Você é que tipo de amiga?

Vamos começar?

Lembrando que esse é um processo contínuo que nunca acaba, então tá tudo bem se você não tiver certeza das respostas agora e se elas mudarem com o tempo, ok?

Responda essas questões sobre o seu cliente ideal com calma:

01. Qual a média de **idade**? (pense na forma como você se comunica, que tipo de pessoa vai se identificar com você e em que momento de vida tá essa pessoa)

02. Qual o **gênero** predominante? Ou que você quer atender nos seus produtos e serviços?

03. Quais **desejos, metas e sonhos** seu cliente ideal tem?
(Que você pode ajudar a alcançar)

04. Quais **problemas** vive hoje e precisa de ajuda pra resolver? (E que você consegue entregar a solução e/ou já viveu)

05. Quais são os **medos** que o impedem de ir atrás do que quer? (E que você sabe como superar e/ou já viveu)

06. Quais são as **limitações** que travam o seu cliente ideal? (E que você sabe como ajudar e/ou já viveu)

07. Quais são as **inseguranças** que paralisam o seu cliente ideal? (E que você sabe como ajudar e/ou já passou por isso)

08. Quais são as **dúvidas** que o travam? (E que você pode responder)

09. Quais são as **frustrações** atuais do seu cliente ideal? (Que muitas vezes você já teve)

10. Quais são as **crenças** que tem hoje sobre o que você oferece?

11.

Quais são as **motivações** dele? O que o deixa animado e com vontade de ir atrás dos seus sonhos?

12.

Onde ele está hoje? (Antes da transformação que você entrega)

13.

Onde ele quer **chegar**? (Que você pode ajudar através dos seus produtos e serviços)

14.

Quais são as maiores **demandas** dele que o fazem precisar de você?