

eBook grátis

UM GUIA PASSO A PASSO PARA VIVER DE COACHING

Como fiz meus primeiros 10k como coach



LARISSA GIGNON

01

Como fiz os meus primeiros 10k?

02

O que preciso fazer para começar?

03

Qual é o pulo do gato?

04

Minha estratégia está certa?

05

Depoimentos

ÍNDICE



01

COMO FIZ MEUS PRIMEIROS 10 MIL REAIS COMO COACH

PRAZER, COACH LARISSA GIGNON



Se você chegou aqui, significa que minhas estratégias continuam funcionando e que minha meta de viver de coaching e ser próspera segue inabalável.

Minha formação inicial foi na UFU, em Direito. Saí da faculdade com a OAB na mão e um emprego garantido.

A advocacia era legal e vou levar sempre o que aprendi, mas não era minha missão. Saber o que quer e fazer com todo o amor do mundo fará toda a diferença para você conseguir ganhar seus primeiros 10k como coach.

Saí da formação sem saber se iria levar o Coaching como profissão, o que atrasou em 5 meses o meu sucesso. É muito importante você acreditar que quer, verdadeiramente, ter o Coaching como vida. Se você ganhasse na mega sena, trabalharia como Coach?

Depois de responder sim para tudo isso, treinei muito, criei uma estratégia e um planejamento. Isso tudo aconteceu na minha mente durante minhas corridas matinais. E, dei o primeiro passo. Só ficou real quando recebi o primeiro depósito na minha conta. Eu corri a casa toda de tanta felicidade. A grana foi o de menos. O êxtase foi receber para fazer o que eu amava.

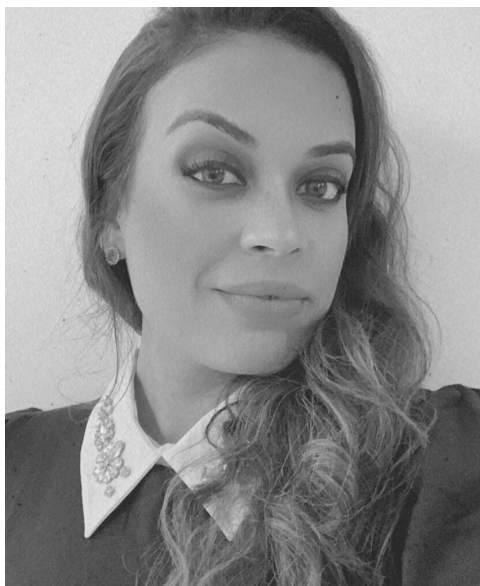
O primeiro pagamento recebi no dia 09 de maio. Na mesma semana, confiante e sem medo de cobrar, fechei mais dois processos. Depois disso, fechei mais 23 processos individuais e resolvi escalar para o coaching em grupo.

02

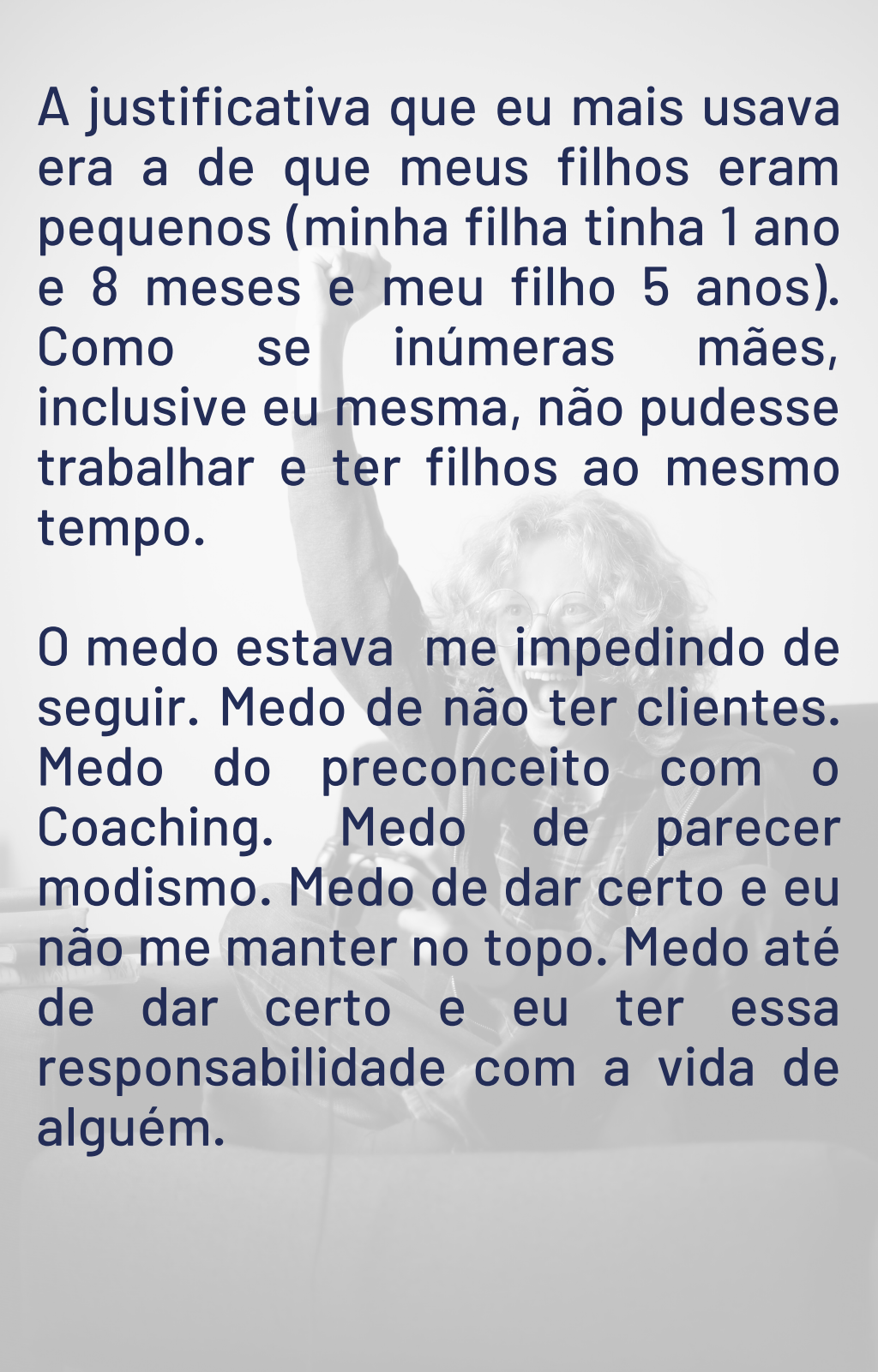
O QUE PRECISO FAZER PARA COMEÇAR?



O MEDO QUE PARALISA É PREJUDICIAL

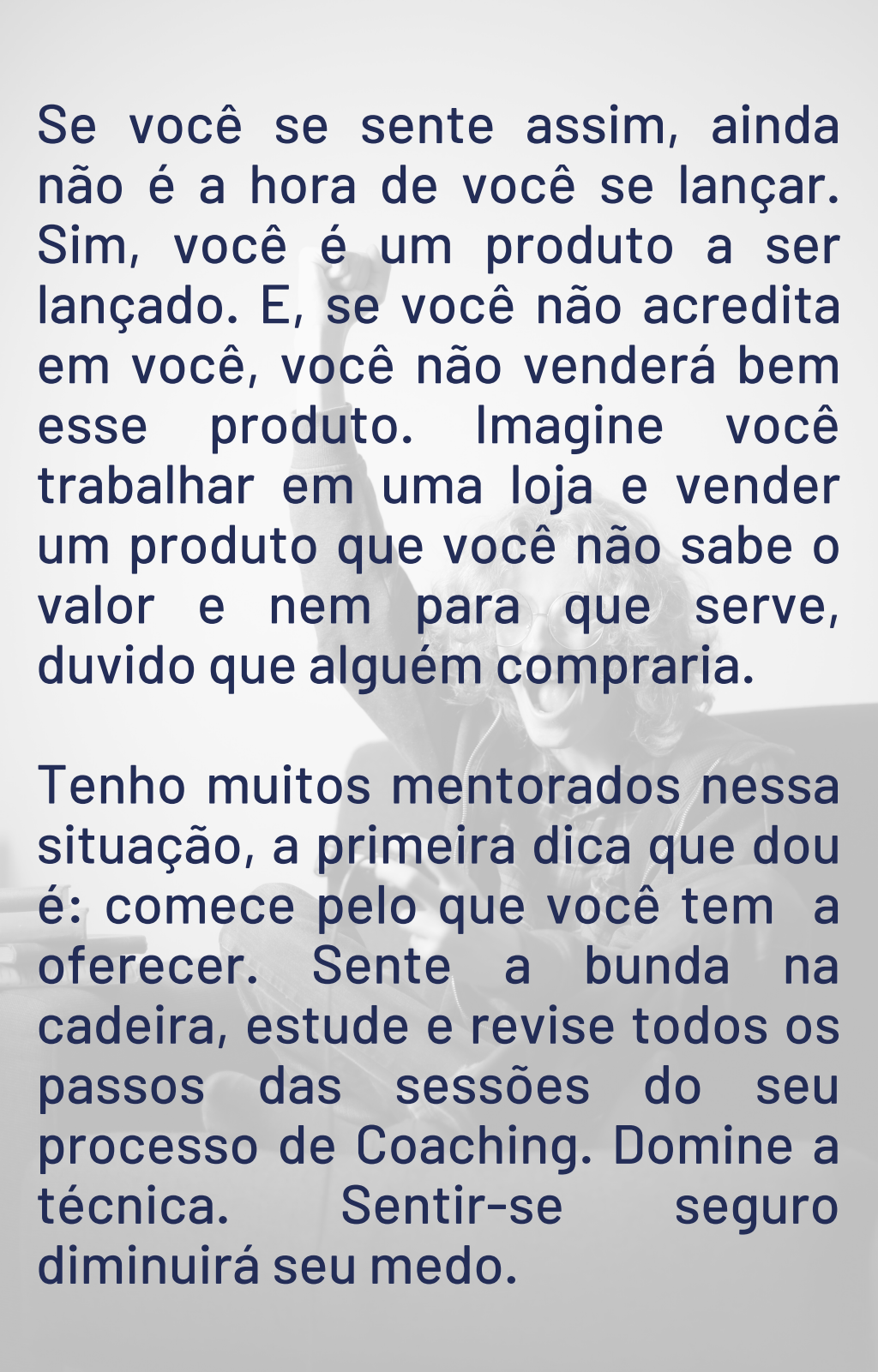


Três meses antes de conseguir meu primeiro atendimento pago fui participar de uma imersão. Lá, em momento algum, acreditava que iria viver de Coaching e tinha inúmeras desculpas para isso.



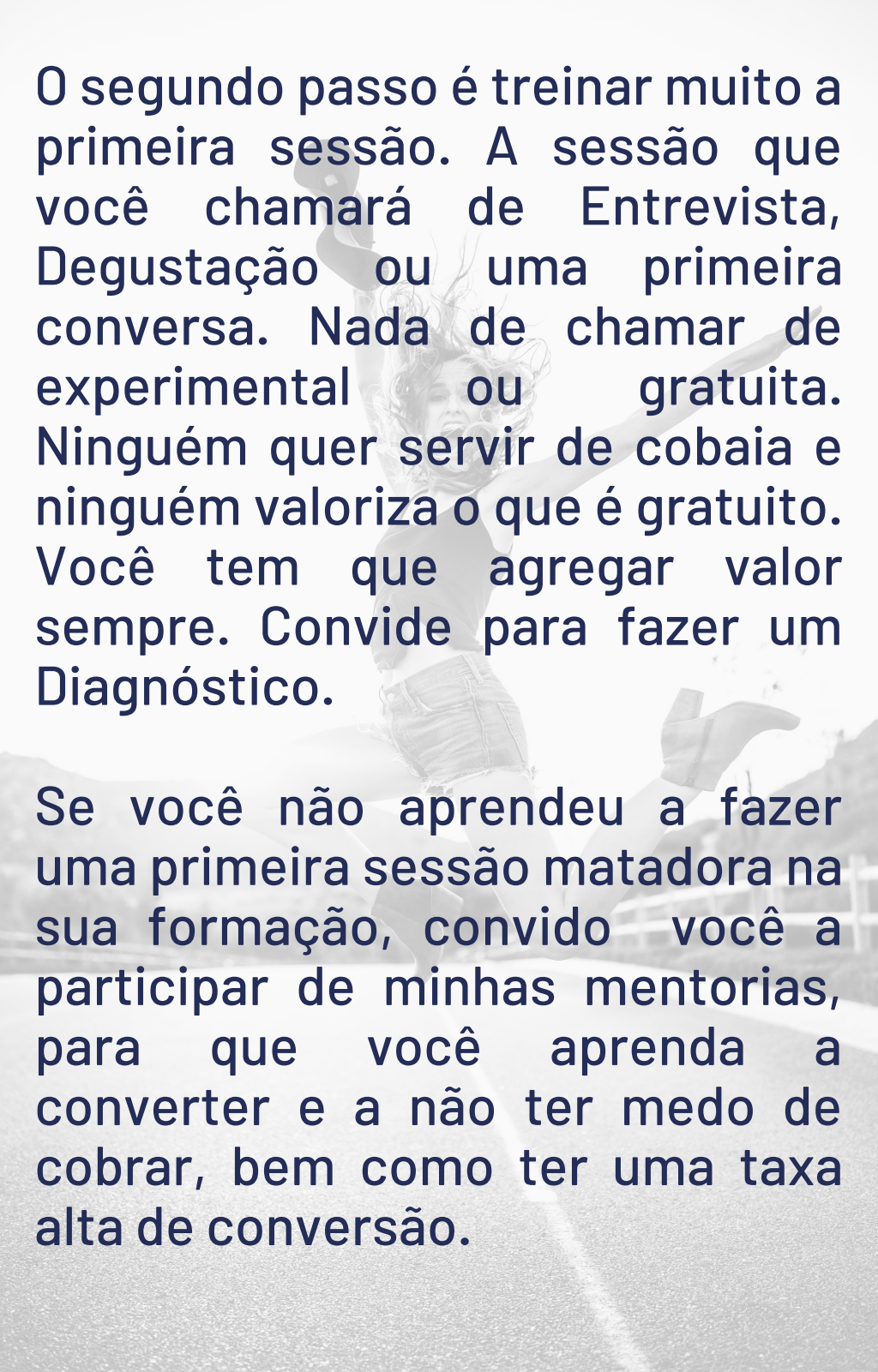
A justificativa que eu mais usava era a de que meus filhos eram pequenos (minha filha tinha 1 ano e 8 meses e meu filho 5 anos). Como se inúmeras mães, inclusive eu mesma, não pudesse trabalhar e ter filhos ao mesmo tempo.

O medo estava me impedindo de seguir. Medo de não ter clientes. Medo do preconceito com o Coaching. Medo de parecer modismo. Medo de dar certo e eu não me manter no topo. Medo até de dar certo e eu ter essa responsabilidade com a vida de alguém.



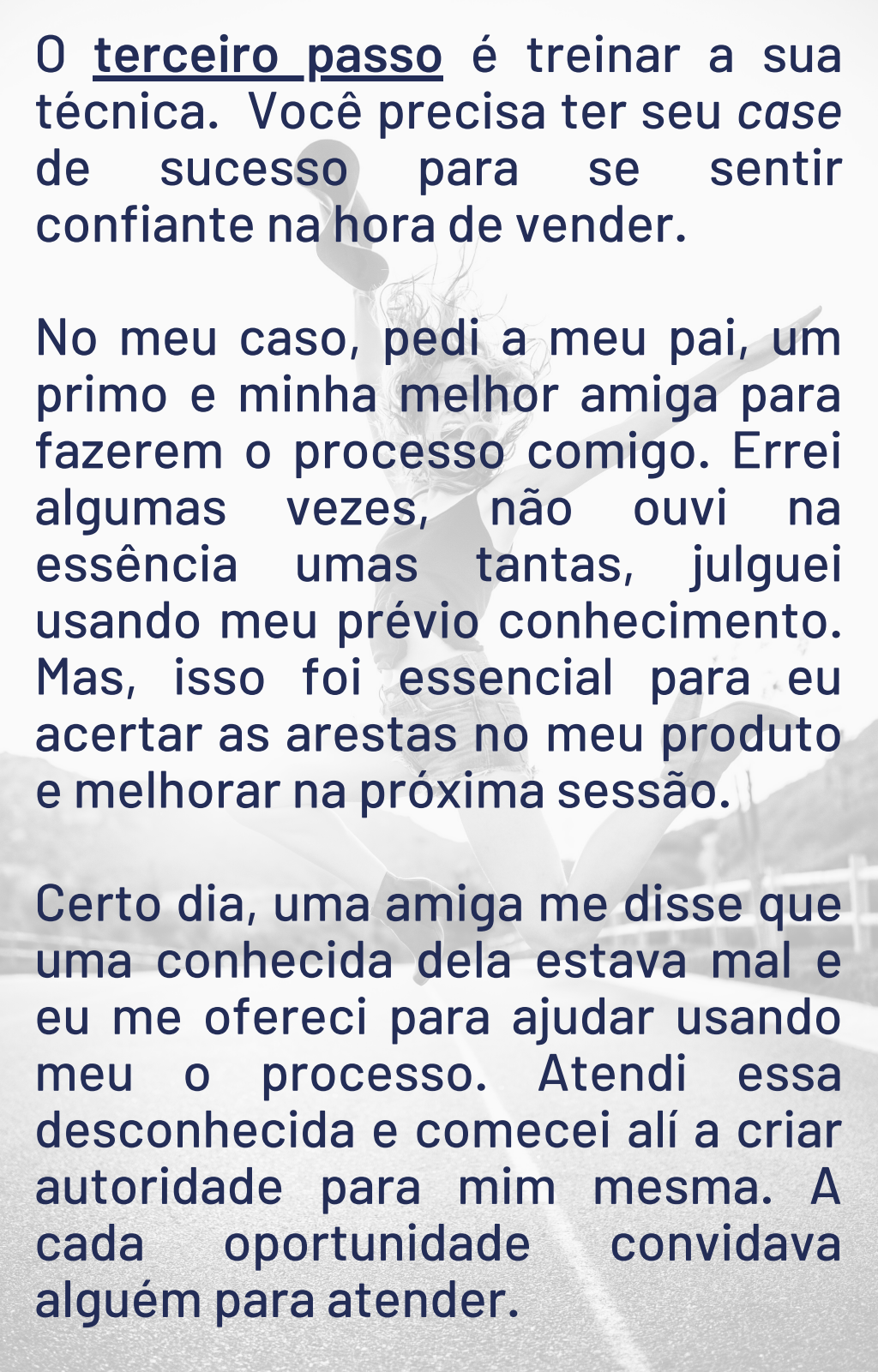
Se você se sente assim, ainda não é a hora de você se lançar. Sim, você é um produto a ser lançado. E, se você não acredita em você, você não venderá bem esse produto. Imagine você trabalhar em uma loja e vender um produto que você não sabe o valor e nem para que serve, duvido que alguém compraria.

Tenho muitos mentorados nessa situação, a primeira dica que dou é: comece pelo que você tem a oferecer. Sente a bunda na cadeira, estude e revise todos os passos das sessões do seu processo de Coaching. Domine a técnica. Sentir-se seguro diminuirá seu medo.

A woman with long, wavy hair is captured in a dynamic dance pose on a beach. She is wearing a black long-sleeved top and denim shorts. Her arms are raised, and her body is in motion. The background shows a sunset over the ocean with a silhouette of a person in the distance. The overall mood is energetic and joyful.

O segundo passo é treinar muito a primeira sessão. A sessão que você chamará de Entrevista, Degustação ou uma primeira conversa. Nada de chamar de experimental ou gratuita. Ninguém quer servir de cobaia e ninguém valoriza o que é gratuito. Você tem que agregar valor sempre. Convide para fazer um Diagnóstico.

Se você não aprendeu a fazer uma primeira sessão matadora na sua formação, convido você a participar de minhas mentorias, para que você aprenda a converter e a não ter medo de cobrar, bem como ter uma taxa alta de conversão.



O terceiro passo é treinar a sua técnica. Você precisa ter seu *case* de sucesso para se sentir confiante na hora de vender.

No meu caso, pedi a meu pai, um primo e minha melhor amiga para fazerem o processo comigo. Errei algumas vezes, não ouvi na essência umas tantas, julguei usando meu prévio conhecimento. Mas, isso foi essencial para eu acertar as arestas no meu produto e melhorar na próxima sessão.

Certo dia, uma amiga me disse que uma conhecida dela estava mal e eu me ofereci para ajudar usando meu o processo. Atendi essa desconhecida e comecei ali a criar autoridade para mim mesma. A cada oportunidade convidava alguém para atender.

03

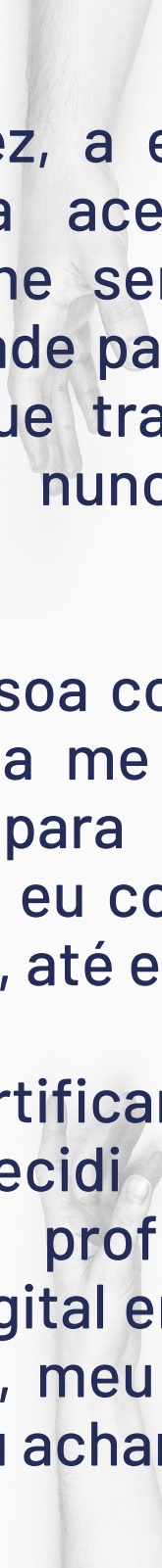
QUAL É O PULO
DO GATO?



AÇÃO! PULE!




Ao ver o quanto meu serviço podia impactar positivamente a vida de alguém, pedi a uma amiga que é Coach que fosse atendida por mim e me dissesse como me sai.



Mais uma vez, a estratégia era ter certeza acerca do meu produto e me sentir segura e com autoridade para me chamar de Coach que transforma. Ser mais uma nunca foi meu objetivo.

Ter uma pessoa com autoridade sobre o tema me avaliando foi necessário para validar meu produto, que eu considerava um produto beta, até então.

Após me certificar de todas as maneiras, decidi fazer o meu instagram profissional. O marketing digital era necessário. Nesse ponto, meu grande medo era, onde vou achar clientes?



A verdade é que os meus clientes vieram através do meu networking. Coloquei uma meta de convidar amigos para conhecerem meu trabalho. Vergonha não paga boleto e todo mundo ao começar vai ouvir AINDA NÃO. E o mais importante de tudo, eu chamava aquelas pessoas com a certeza que em uma hora que elas passassem comigo eu poderia mudar a vida delas, e isso não tem preço.

Ter a mentalidade de que eu estava, na verdade, dando uma oportunidade para a pessoa vivenciar um grande processo de transformar seus sonhos em metas, me fez enxergar que eu lhe estava era fazendo um favor, não o contrário.

04

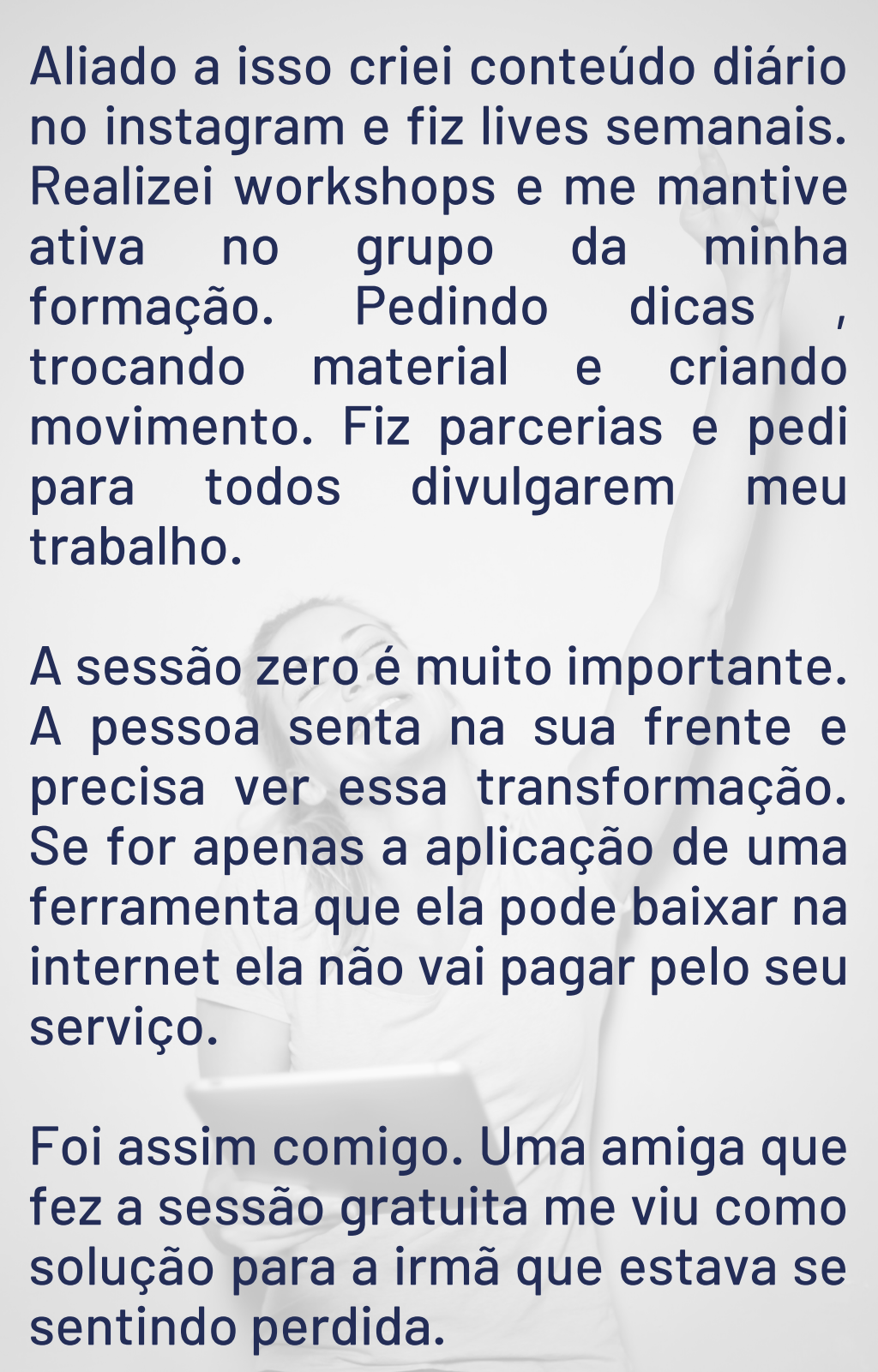
COMO CRIAR A ESTRATÉGIA CERTA?



FOCO. FORÇA. PERSISTÊNCIA.



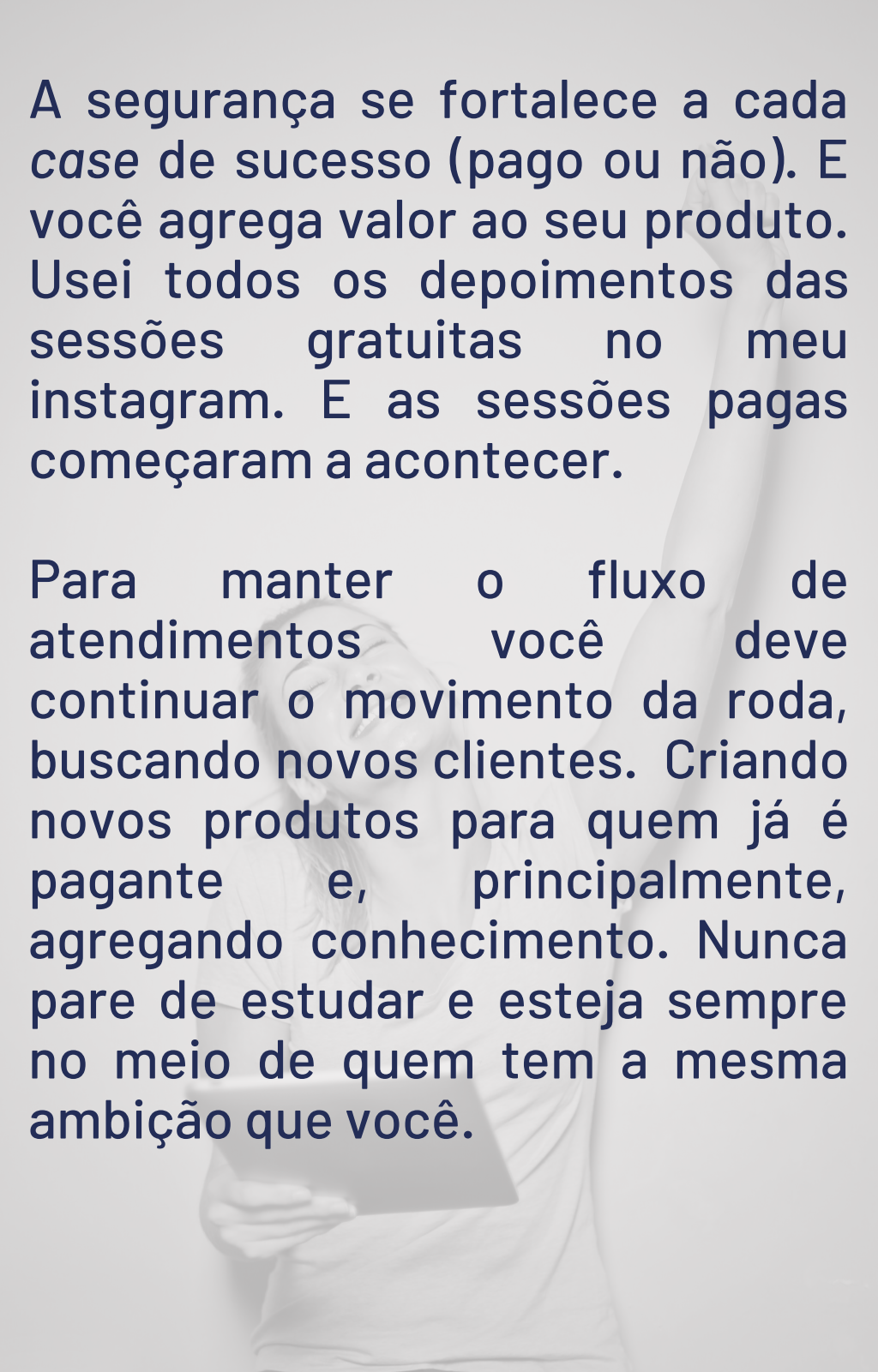
Cada um pode ter a estratégia que mais faça sentido. A que funcionou para mim foi convidar 5 pessoas por semana para uma sessão matadora e me preparar para os AINDA não que poderia receber.



Aliado a isso criei conteúdo diário no Instagram e fiz lives semanais. Realizei workshops e me mantive ativa no grupo da minha formação. Pedindo dicas, trocando material e criando movimento. Fiz parcerias e pedi para todos divulgarem meu trabalho.

A sessão zero é muito importante. A pessoa senta na sua frente e precisa ver essa transformação. Se for apenas a aplicação de uma ferramenta que ela pode baixar na internet ela não vai pagar pelo seu serviço.

Foi assim comigo. Uma amiga que fez a sessão gratuita me viu como solução para a irmã que estava se sentindo perdida.

A woman in a white shirt is holding a tablet in her left hand and raising her right arm in a celebratory gesture. The background is a light, neutral color.

A segurança se fortalece a cada case de sucesso (pago ou não). E você agrega valor ao seu produto. Usei todos os depoimentos das sessões gratuitas no meu instagram. E as sessões pagas começaram a acontecer.

Para manter o fluxo de atendimentos você deve continuar o movimento da roda, buscando novos clientes. Criando novos produtos para quem já é pagante e, principalmente, agregando conhecimento. Nunca pare de estudar e esteja sempre no meio de quem tem a mesma ambição que você.

A COACH QUE FACILITA:

1. Seja seu melhor coach e se pergunte: Estou preparado para viver de coaching? Tenho conteúdo e me sinto seguro?
2. Se a resposta foi sim, comece fazendo sessões/entrevistas para mostrar o que você faz e como transforma.
3. Se a resposta for não me sinto preparado, faça uma mentoria com a @la.analista
4. Se o problema for o conteúdo, tire a bunda da cadeira e estude ou faça uma nova formação.

A COACH QUE FACILITA:

5. Chame, pelo menos, cinco pessoas por semana para conhecer seu trabalho. Vergonha não paga boleto. Convide quem se interessar por seu trabalho ou que você acha que teria a vida transformada pelo seu processo.
6. Faça conteúdos todo dia para instagram, facebook e redes sociais.
7. Faça workshops, sessões em grupo e parcerias.

A COACH QUE FACILITA:

8. Invista no seu negócio. Use o marketing digital (tráfego pago e orgânico).

9. Apareça para poder ser visto e lembrado.

10. Caso se sinta inseguro, ou ache que seja muita informação, venha fazer parte da mentoria Caminho das Pedras.

05

DEPOIMENTOS



ABRAÇOS QUENTINHOS

Aqueles depoimentos que validam seu trabalho e te inspiram a ser ainda melhor.

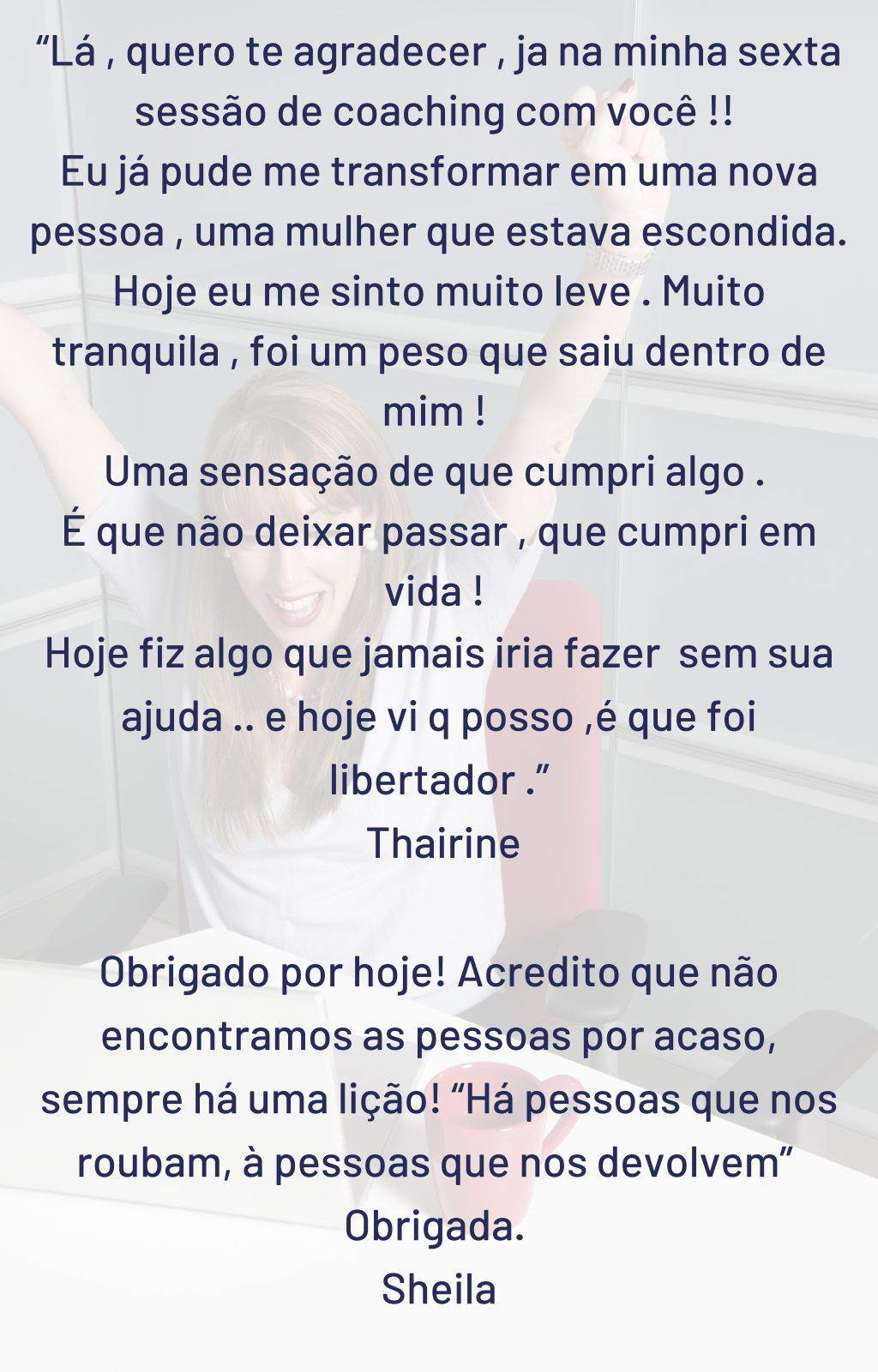
“Eu estava vivendo em um estado de angústia por não saber o que queria para minha vida, tanto pessoalmente como profissionalmente.

A capacidade dela de conduzir todo o processo com empatia, carisma e carinho foram sensacionais! Ela é uma profissional sensacional, competente e tem a capacidade de transformar a vida das pessoas. Hoje sou uma mulher diferente e você fez parte disso.”

Juliana @jmleda

Eu amei tudo. Parabéns vc é iluminada. Tô doida pra próxima sessão.

Itatiana @itatianafernandes



“Lá , quero te agradecer , ja na minha sexta
sessão de coaching com você !!

Eu já pude me transformar em uma nova
pessoa , uma mulher que estava escondida.

Hoje eu me sinto muito leve . Muito
tranquila , foi um peso que saiu dentro de
mim !

Uma sensação de que cumpri algo .
É que não deixar passar , que cumpri em
vida !

Hoje fiz algo que jamais iria fazer sem sua
ajuda .. e hoje vi q posso ,é que foi
libertador .”

Thairine

Obrigado por hoje! Acredito que não
encontramos as pessoas por acaso,
sempre há uma lição! “Há pessoas que nos
roubam, à pessoas que nos devolvem”

Obrigada.

Sheila

COMO POSSO TE AJUDAR?

Esse e-book te deu um norte de como funcionou para mim. Se você precisa de alguém para segurar sua mão e atravessar para o outro lado com você, participe da minha mentoria para coaches ou compre o curso em que ensino meticulosamente o passo a passo.