

El marco DSP

- Marco DSP (Deseo —Solución—Paquete): Diseñado para crear el paquete ideal de resultados para tus clientes y al mismo tiempo te facilitamos su inscripción.
- Se centra en el deseo que tienen tus clientes y la solución que tienes para ofrecerles a través tus paquetes.
- Primero, debes considerar: Tus objetivos, tu estilo preferido de trabajar con la gente, los objetivos de tus clientes.
- Elementos del marco DSP: 1. Problema, 2. Deseo, 3. Resultado, 4. Paquete, 5. Precio, 6. Precio de la acción

Más consejos sobre paquetes:

1. La fórmula es llegar a un precio aproximado, pero puedes cobrar lo que te parezca mejor.
2. Tus paquetes cambiarán con el tiempo a medida que los entregues.
3. Escucha lo que funciona mejor para tus clientes e implementa tus preferencias.
4. No vengas de un lugar de carencia (no hay suficientes clientes).
5. No hagas descuentos. Ya les estás dando un precio que te parece bien.
6. No modifiques un paquete para que se ajuste a las necesidades de un cliente; solo ofrece uno diferente si no se adapta a esa persona. Si muchas personas te piden que hagas ajustes, considera la posibilidad.

Reflexión y práctica

¿Qué quieres conseguir con tus paquetes?

¿Cómo prefieres trabajar con la gente?

Considera lo que necesitan tus clientes y cómo crearás resultados para ellos.

Fijación de precios de tus paquetes

- *Piensa en el gran objetivo que quieres alcanzar en un año.*
- *Fórmula n.º 1: $MHI: \text{Objetivo de ingresos anuales} / \text{Número de clientes a los que quieres atender} = \text{Promedio que quieres alcanzar por cliente. Este es tu precio base para un paquete.}$*
- *Fórmula n.º 2: $\text{Objetivo de ingresos anuales} / (\text{Semanas por año} \times \text{días por semana} \times \text{horas por día}) = \text{Promedio que quieres alcanzar por hora. Esta es tu tarifa mínima por hora.}$*
- *Precio de acción: un descuento marginal que alienta a tus clientes a actuar de inmediato.*
- *Apilamiento: ofreces algo como bonificación si tu cliente actúa.*
- *Nunca fijas un precio de tus servicios inferior a [] (Precio Psicológico)*
- *Precios sugeridos para paquetes: \$2 M, \$5 M \$25 M, \$50 M*

Pasos de Acción

Define y fija el precio de tus paquetes.

1. Técnica del Ingreso Mínimo Familiar (IMF): Precio base de un paquete.

Piensa en el gran objetivo que quieres alcanzar que te permita vivir tu vida ideal. Por ejemplo, digamos que quieres ganar \$100 M al año.

Luego, piensa en cuántos clientes tienes que atender para alcanzar esa meta (por ejemplo, digamos 50).

¿Cuántos clientes tienes que atender cada mes para alcanzar tu objetivo?
(En el ejemplo, serían 4 clientes al mes)

Fórmula: Objetivo de ingresos anuales / Número de clientes que deseas atender
= Promedio que deseas obtener por cliente.

$$\frac{\$100 \text{ M año}}{50 \text{ clientes}} = \$2 \text{ M por cliente}$$

Meta anual / Cantidad de clientes que deseas atender por año = Cantidad que deseas ganar por cliente.

2. Tarifa Mínima por Hora.

¿Cómo quieres que sea tu vida ideal? Ejemplo: 45 semanas al año, 4 días a la semana, 4 horas al día. Objetivo final = \$100 M al año.

Fórmula: Meta de ingresos anuales / (Semanas por año x días por semana x horas por día) = Promedio que quieres ganar por hora

$$\frac{\$100 \text{ M año}}{(45 \text{ semanas x } 4 \text{ días por semana x } 4 \text{ horas al día})} = \$138 \text{ mil por hora}$$

Objetivo anual / Cantidad de clientes que deseas atender por año

¿Cuántas semanas quieres trabajar al mes?

¿Cuántas horas quieres trabajar al día?

¿Cuánto es tu tarifa mínima por hora?

3. Precio de la acción

¿Cuánto descuento puedes ofrecer para tus paquetes principales?

4. Apilamiento

¿Qué bonos puedes ofrecer para tus paquetes principales?

Paquetes sugeridos:

Oferta de \$2 M a \$5 M

Coaching grupal (10-15 personas) o individual, de entre 90-120 días obteniendo un resultado particular) *El precio depende de tu confianza como entrenador y de tu nivel de compromiso.

Oferta de \$25 M

Coaching personalizado durante aproximadamente 6 meses en el que profundizas con tu cliente para obtener un resultado específico semanalmente con herramientas de apoyo adicionales.

Oferta de \$50 M

Coaching personalizado con un nivel muy alto de compromiso durante aproximadamente un año, en el que hablarás con ellos todas las semanas y serás en parte responsable de los resultados. Analizarás sus datos, harás un seguimiento de los cambios y avances y ajustarás eficazmente tu entrenamiento para adaptarlo a las necesidades de tus clientes.

Resume tus paquetes aquí:

PMH Precio Mínimo de Hora

	Descripción	Duración	Regular precio	Acción Precio
Paquete #1				
Paquete #2				
Paquete #3				
Paquete #4				
Paquete #5				