



YOGA BUSINESS COACHING

DI LUCIA ILARIA SEGLIE

IL SOMMARIO

MASSIMIZZARE LA TUA ATTIVITÀ DI YOGA

- 1** Creare un ritiro di yoga
- 4** Sviluppare il programma giornaliero
- 8** Rendere l'evento fattibile dal punto di vista economico
- 11** Ideare laboratori e seminari - Live&Online
- 15** Insegnare online
- 22** Sviluppare la tua pratica & la tua conoscenza



CREARE UN RITIRO DI YOGA

CREARE UN RITIRO DI YOGA

OFFRIRE EVENTI UNA TANTUM È UN OTTIMO MODO PER AUMENTARE I FLUSSI DI ENTRATE. MA DA DOVE INIZIARE?

POSIZIONE, POSIZIONE, POSIZIONE.

L'ideale è recarsi in un luogo circondato da bellezze naturali. Rilassare il corpo, la mente e l'anima portando la pratica dello yoga e della meditazione sulla spiaggia o all'ombra di montagne imponenti. Connettersi strettamente con la natura e provare un intimo senso di ringiovanimento, salute e felicità.

Ancora una volta, la prima cosa da fare è studiare il mercato. Cerca sul web i siti che offrono ritiri e sfoglia le diverse offerte. Per offrire un prodotto valido, bisogna prima studiare e capire cosa offre il mercato e poi decidere cosa si vuole e si è in grado di offrire.

Oggi ci sono molti siti che promuovono ritiri in tutto il mondo e i prezzi possono variare da molto economici a straordinariamente alti.

Ecco alcuni link utili:

- <https://www.bookyogaretreats.com/>
- <https://area.events/blog/retreat-yoga-significato/>
- <https://www.kdsyoga.com>

QUANTI RITIRI DOVRESTI PROGRAMMARE ALL'ANNO?

La pianificazione è importante e l'organizzazione dovrebbe iniziare all'inizio dell'anno prima del ritiro vero e proprio. In questo modo, avrai un aspetto professionale e i tuoi studenti avranno il tempo di prendere accordi con le loro famiglie e al lavoro. Anche le località che richiedono un viaggio devono essere prenotate con almeno 6 mesi di anticipo.

QUAL È IL MIGLIORE PERIODO DELL'ANNO?

L'inverno è un ottimo momento per i ritiri che vanno dal venerdì alla domenica. Le persone sono annoiate, è buio ed è più probabile che siano aperte a un'esperienza che implica l'introspezione. In Italia, l'alta stagione per i ritiri è generalmente il periodo che va da novembre a marzo.

In estate è più facile progettare ed eseguire un ritiro più lungo. Una settimana è abbastanza lunga per fornire un'esperienza coinvolgente ma abbastanza breve per essere fattibile. Nella stagione estiva gli studenti si spostano di più, hanno più energia e sono più disposti a viaggiare all'estero.

Non raccomando di programmare eventi durante l'alta stagione, come matrimoni, cresime, comunioni, l'inizio o la fine della scuola o il periodo festivo cristiano.

SCEGLIERE LA POSIZIONE E ORGANIZZARE L'ESSENZIALE

Per il tuo primo ritiro, ti consiglio di scegliere un luogo vicino e, idealmente, in una sede che ospita regolarmente ritiri di yoga, perché è probabile che abbiano già a disposizione l'attrezzatura! Non cercare di trasformare un luogo improvvisato in un ritiro di yoga. Ci sono alcuni elementi essenziali che non sono negoziabili.



ELEMENTI ESSENZIALI PER LA POSIZIONE DEL RITIRO DI YOGA

- Uno spazio per lo yoga che possa essere riscaldato o rinfrescato.
- La stanza deve essere sempre disponibile e avere un design flessibile. Non può essere una sala da pranzo o uno spazio multifunzionale.
- La sede deve essere pulita e ben tenuta.
- Una reception con personale in grado di accettare pagamenti e fornire informazioni agli ospiti.
- La sede deve essere vicina alla natura e includere aree per le passeggiate.
- L'ambiente deve essere tranquillo e silenzioso.
- Per i primi ritiri, cerca una sede nella tua zona, che sia facilmente accessibile e non sia soggetta a grandi volumi di traffico.

Se intendi utilizzare i servizi di ristorazione della sede, assicurati di chiedere una visita in loco e di mangiare personalmente prima dell'evento. Uno degli scenari peggiori è quello di organizzare il ritiro in una sede in cui la cucina produce cibo del tutto inadatto. Ti consiglio di assicurarti che sia vegetariano.



**SVILUPPARE IL
PROGRAMMA
QUOTIDIANO**

SVILUPPARE IL PROGRAMMA QUOTIDIANO

CREA UN PROGRAMMA CHE INCLUDA YOGA, SESSIONI DI INTERESSE SPECIALE, PASTI SANI E RELAX IN MEZZO ALLA NATURA.

ESEMPIO DI PROGRAMMA PER UN RITIRO BREVE

Tema: Yoga Nella Natura			
Giorno 1	5:00 pm	6:00 pm	Arrivi
	6:15 pm	7:15 pm	Cena Di Benvenuto & Introduzioni
	7:30 pm	8:30 pm	Yoga/Pranayama
Giorno 2	7:00 am	8:45 am	Yoga Mattutino
	9:00 am	10:00 am	Colazione
	10:30 am	3:00 pm	Passeggiata Pomeridiana & Yoga (pranzo al sacco)
	3:00 pm	5:00 pm	Yoga
	5:00 pm	6:00 pm	Sessione Di Benessere Con Aromaterapia
	6:00 pm	7:00 pm	Yin Yoga o Restorative Yoga
	7:30 pm	8:30 pm	Cena
	Tempo Di Socialità/Rilassamento		
Giorno 3	8:00 am	9:30 am	Yoga Del Mattino
	10:00 am	12:00 pm	Brunch & Circolo Di Chiusura
	12:00 pm	1:00 pm	Partenze

SCHEMA DI PIANIFICAZIONE DEL RITIRO

1. Determina il tema del ritiro.
2. Trova il luogo e scegli le attività da fare all'aria aperta.
3. Suddividi la giornata nelle fasce orarie qui sotto.

Giorno 1	Giorno 2	Giorno 3
12:00 pm-4:00 pm	8:30 am-9:30 am	6:30 am-7:30 am
4:00 pm-4:45 pm	9:30 am-10:30 am	8:00 am-9:00 am
5:00 pm-6:00 pm	10:45 am-11:45 am	9:15 am-11:15 am
6:30 pm-7:30 pm	12:00 pm-1:00 pm	11:30 am-12:30 pm
8:00 pm-8:30 pm	1:00 pm-3:00 pm	12:30 pm-1:30 pm
	3:00 pm-6:00 pm	2:00 pm-5:30 pm
	6:00 pm-7:00 pm	6:00 pm-7:00 pm
	1:00 pm-8:00 pm	7:15 pm-8:15 pm

PAROLE CHIAVE DI PIANIFICAZIONE DEL PROGRAMMA

- Colazione/Pranzo/Cena
- Tempo libero (piscina, massaggio, esplorazione!)
- Introduzione a...
- Approfondimento/esplorazione/viaggio in...
- Tecniche di Pranayama/Meditazione/Nozioni base di Yoga/Yin Yoga/Hatha Yoga
- Stili di meditazione e "Sorpresa speciale"
- Self-Coaching: crea la dichiarazione di visione personale
- Self-Coaching: trova ed esplora lo scopo della propria vita
- Self-Coaching e tecniche di meditazione
- Creare spazio e tenere un diario
- Valutare i propri doni spirituali e fissare degli obiettivi
- Allungamenti e riposo
- Flusso lento dell'alba
- Tempo per gli yogi avanzati
- Distensione e relax con lo Yoga Nidra/Yin Yoga/Restorative Yoga
- Sessione speciale di chiusura
- Cerchio di condivisione finale con domande e risposte

CONSIGLI PER GESTIRE UN RITIRO DI SUCCESSO

- Definisci con chiarezza le modalità di iscrizione e di pagamento. Richiedi un deposito per assicurarti un posto. Il saldo deve essere versato entro 2 mesi dal ritiro.
- Un ritiro ben bilanciato dovrebbe includere tempo libero e attività all'aperto (tempo permettendo).
- Progetta una presentazione professionale utilizzando un programma appropriato. Evita di usare Word, sii creativa!
- Cerca di gestire ogni punto dell'agenda in modo da finire in tempo o con un po' di anticipo. Tieni presente che una delle caratteristiche di un facilitatore efficace è la gestione del tempo; fai del tuo meglio.
- Resoconto. Valuta e analizza sia i processi che i risultati del tuo ritiro. Condividi i risultati con le persone interessate.

COME PIANIFICARE: CREA UNA SEQUENZA DI YOGA

- Costruisci un crescendo.
- Ripeti il movimento da entrambi i lati.
- Prevedi almeno 1 minuto di Savasana ogni 10 minuti di pratica.
- Riconduci tutto alle esigenze dei tuoi studenti.
- Inizia ogni sessione con un riscaldamento e terminate con un raffreddamento.
- Riscaldamento...
- Parte calda...
- Raffreddamento...



**RENDERE L'EVENTO
SOSTENIBILE
ECONOMICAMENTE**

RENDERE L'EVENTO SOSTENIBILE ECONOMICAMENTE

CI SONO MOLTI MODI PER VALUTARE IL SUCCESSO, MA LA REDDITIVITÀ FINANZIARIA È FONDAMENTALE.

PIANIFICAZIONE FINANZIARIA E STRATEGIE DI DETERMINAZIONE DEI PREZZI

In base alle tue esigenze, di quanti studenti hai bisogno per rendere redditizia la tua attività? Ti consiglio di scegliere un numero minimo di 10 studenti fino a un massimo di 60 se hai almeno un assistente.

1. Fai i conti. Determina i costi totali del ritiro sommando i costi della sede a quelli di gestione. Quindi regolati in base al mercato.
2. Non sottovalutare la tua offerta. All'inizio, punta a un prezzo medio.
3. Crea un'offerta early bird.
4. Offri uno sconto del 20% se pagano tutto in anticipo in un'unica soluzione.
5. Scrivi una politica di rimborso che includa la procedura di cancellazione se una persona non è in grado di partecipare.
6. Pubblica l'evento sui social media. Crea un evento su Facebook e sponsorizzalo, se necessario.
7. Se hai un sistema di newsletter, invia il pacchetto ai tuoi iscritti. Includi sempre un invito all'azione con un limite di tempo per la prenotazione. Consiglio di non superare i 30 giorni.

PUBBLICITÀ: UNA STRATEGIA DI MARKETING A COSTO ZERO

1. Lancia una campagna "Save the Date" per creare consapevolezza. Condividila con i tuoi contatti e attraverso i canali dei social media.
2. Dopo 1 settimana, crea un post che incoraggi le persone a esprimere il loro interesse. Ad esempio, "Prenota ora senza costi iniziali. Unisciti al gruppo WhatsApp del ritiro per scoprire questo emozionante evento".
3. Crea un gruppo WhatsApp e fornisci i dettagli di base del ritiro alle persone che si iscrivono.
4. Incoraggia i partecipanti ad aggiungere amici e familiari al gruppo.
5. Una volta che il gruppo ha raggiunto una dimensione decente, puoi iniziare a pubblicare i messaggi. Genera entusiasmo e crea urgenza annunciando che i posti disponibili sono limitati.
6. Dopo qualche giorno condividi il programma completo con il testo: "Posti limitati disponibili. Per prenotare il tuo posto e assicurarti di non perdere questa opportunità, invia un acconto di 30 euro".
7. Dopo 3 settimane chiedi il 50% della quota.
8. Dopo 1 mese chiedi il saldo.

Queste tempistiche variano a seconda di quanto sei organizzata in anticipo. Richiedendo il pagamento completo entro 2 mesi dal ritiro, se ci sono cancellazioni c'è ancora tempo per vendere i posti liberi. Questa tecnica funziona solo se hai già una rete di studenti. Se parti da zero, dovrai investire in una campagna sui social media. Puoi anche iscriverti alle piattaforme online che pubblicizzano i ritiri.

In genere, gli investimenti in marketing variano dal 5% al 10%. Per decidere quanto investire nel marketing del tuo ritiro, calcola il 10% sulle entrate previste. Queste proiezioni dipendono dal grado di notorietà dell'azienda. Potresti aver bisogno di sviluppare la tua base di utenti.

Ad esempio, se prevedi che il tuo ritiro frutterà 10.000 euro, dovrai iniziare con un investimento minimo di 500 euro. Se non hai molti studenti, ti consiglio di aumentare l'investimento a 1.000 euro.

Ricorda: se hai già un calendario di eventi o altre iniziative attive, sfrutta queste opportunità per pubblicizzare il ritiro e viceversa.



**CREARE WORKSHOP
& SEMINARI
(IN PRESENZA &
ONLINE)**

CREARE WORKSHOP & SEMINARI (IN PRESENZA & ONLINE)

SCEGLIERE IL LUOGO E ORGANIZZARE L'ESSENZIALE

Per eventi di un giorno senza pernottamento, scegli una località entro i 15 km. Assicurati che offra un servizio di catering, che il riscaldamento sia adeguato e anche i servizi igienici. Scopri chi sarà la persona di riferimento il giorno dell'evento e assicurati di avere i suoi recapiti.

Determina il numero di partecipanti necessario per rendere l'evento attuabile. In genere, 20 persone o più per workshop e seminari.

Quanti eventi dovresti programmare all'anno e quali sono gli orari migliori?

Il tempismo è tutto. Considera le ore di punta, i giorni festivi e gli eventi quando scegli la data del tuo evento. Evita di programmare nei fine settimana di battesimi, cresime, matrimoni, fine della scuola e lauree. Per esperienza, eviterei di programmare eventi nei mesi di settembre, aprile e maggio.

Infine, crea una lista di controllo dell'evento per tutto ciò di cui avrai bisogno nella location. Di seguito troverai un elenco per iniziare, ma assicurati di avere ogni cosa presente nell'elenco, ti ringrazierai in seguito. Se il giorno stesso noti un elemento che non era nella lista, aggiungilo per la prossima volta. Sarà un documento vivo che crescerà di pari passo con il tuo lavoro.

✓ LISTA DI CONTROLLO DELLA POSIZIONE

- ✓ Proiettore
- ✓ Lavagna e pennarelli
- ✓ Attrezzatura da yoga (è probabile che dovrai portarla)
- ✓ Servizio di ristorazione e pausa caffè
- ✓ Reception
- ✓ Assistenti
- ✓ Materiale di affissione o segnaletica
- ✓ Materiale pubblicitario
- ✓ Gadget

PUBBLICITÀ: UNA STRATEGIA PUBBLICITARIA

Se hai già un tuo pubblico, riproduci la strategia del ritiro utilizzando WhatsApp (la trovi nel capitolo precedente).

- Se hai già un calendario di eventi o altre iniziative attive, sfrutta queste opportunità per pubblicizzare il ritiro e viceversa.
- Pubblica l'evento sui social media. Crea un evento su Facebook. Se puoi, sponsorizzalo in modo che il maggior numero possibile di persone veda il tuo evento. Spendi almeno il 5% del profitto previsto.
- Se hai un pubblico dalla newsletter, invia la proposta ai tuoi iscritti. Definisci sempre un limite di tempo per la prenotazione; consiglio di non superare i 30 giorni.
- L'oggetto delle e-mail è importante. Sii specifica e convincente per aumentare il tasso di apertura. Di seguito alcuni esempi:

"Scoprire se stessi: unisciti a noi per una giornata speciale".

"Rilassati con Lucia Ilaria Seglie: un evento per distendersi".

"Giornata di Mindfulness e Yoga: unisciti a noi!".

"Una giornata di cura di sé e di serenità".

"Offerta esclusiva: 120 euro per un evento speciale!"

"23 ottobre: Una giornata di autodedizione"

DEFINIZIONE DEI COSTI E GESTIONE DEI PAGAMENTI

È interessante notare che il costo di una singola giornata può superare quello di un ritiro di yoga. Un evento di un solo giorno può partire da circa 90 euro e aumentare a seconda del servizio fornito e di ciò che i partecipanti traggono dall'evento. È fondamentale fare ricerche sul mercato e allineare i prezzi con offerte simili. Questo non significa che debba essere il più economico.

Per quanto riguarda la prenotazione, consiglio di richiedere un acconto del 50% e il saldo entro e non oltre 1 mese prima dell'evento.

SCHEMA DI PIANIFICAZIONE DEL WORKSHOP O DEL SEMINARIO

Nome dell'evento

Focus o tema dell'evento

Orario di inizio: (non troppo presto e tenendo conto del traffico)

Attività mattutina 1: minimo 1 ora

Pausa caffè o tè: 30 minuti

Attività mattutina 2: minimo 1 ora

Pranzo: (tra le 12:30 e le 13:30)

Attività pomeridiana 1: minimo 1 ora

Attività pomeridiana 2: minimo 1 ora

Cerimonia di chiusura: pensa a questo momento come al dessert in un ristorante; l'ultima parte dell'esperienza deve essere gloriosamente memorabile. Riconoscimenti e ringraziamenti finali: prevedi almeno 1 ora per questo momento.

Se la cena non è in programma, consiglio di terminare la giornata entro le 18.30. In questo modo gli ospiti avranno tempo a sufficienza per andare a cena e per dedicarsi alla famiglia e alla vita dopo l'evento.

LABORATORI E SEMINARI ONLINE

Per quanto riguarda il mercato online, mi limiterò a sottolineare i punti in cui l'organizzazione si differenzia.

ORGANIZZARE L'ESSENZIALE E SCEGLIERE IL LUOGO

Quando registri, crea un set-up tecnico per controllare l'illuminazione e il suono. Ti consiglio di pre-registrare un video di prova che potrai rivedere e analizzare. Presta molta attenzione alle impostazioni scelte prima della registrazione, così da poterle regolare in modo intelligente dopo aver valutato il video di prova.

In base alle tue esigenze, di quanti studenti hai bisogno per rendere redditizia la tua attività?

Il bello di organizzare un laboratorio o un seminario online è che non ci sono limiti al numero di partecipanti. Più sono, meglio è! Poiché ci sono meno spese generali, il costo di un corso online è inferiore rispetto alla versione in presenza.

Quanti ne dovresti programmare all'anno e quali sono gli orari migliori?

La durata di un evento online sarà ridotta di almeno il 25% rispetto a un evento dal vivo. L'organizzazione preventiva e la consegna sono entrambe semplificate, quindi è possibile aumentare la frequenza. Le fasce orarie suggerite nella sezione precedente rimangono invariate.

PUBBLICITÀ: UNA STRATEGIA DI MARKETING

- Crea un'offerta di iscrizione per incoraggiare la registrazione della partecipazione.
- Crea una promozione che offra uno sconto sul prezzo del biglietto per la partecipazione a più eventi.
- Crea interesse e aspettative attraverso i canali dei social media.
- Interagisci con i partecipanti sui social media prima dell'evento.

DEFINIZIONE DEI COSTI E GESTIONE DEI PAGAMENTI

- I prodotti online devono essere semplici, con un unico pagamento. Nessun deposito.
- Utilizza una piattaforma per eventi online che gestisca le informazioni di fatturazione e i pagamenti online, come Paypal, carte di credito o Apple Pay.

SVILUPPO DEL PROGRAMMA GIORNALIERO

- Il programma online è molto diverso da un workshop o seminario dal vivo.
- Il programma può iniziare prima perché i partecipanti non devono viaggiare.
- Nonostante l'assenza di movimento fisico, le videochiamate possono essere comunque impegnative dal punto di vista mentale. Per garantire il coinvolgimento e la concentrazione del pubblico, l'evento dovrebbe durare meno.
- Prevedere pause bagno frequenti ma brevi aiuta a mantenere l'attenzione del pubblico.
- Il pranzo non dovrebbe durare più di 50 minuti.
- Invece di una pausa caffè di 30 minuti, una pausa di 10 minuti manterrà l'evento scorrevole.

Ancora una volta, ti consiglio di ricercare eventi simili e diversi nella tua zona.

UNA PANORAMICA VELOCE

- Immagina l'esperienza. Fai un altro respiro profondo!
- Scegli la sede
- Determina il prezzo dell'evento.
- Crea un itinerario per l'evento.
- Pianifica le sessioni.
- Promuovi l'evento.
- Comunica con i partecipanti.

COME RENDERE SIGNIFICATIVI I TUOI EVENTI?

- Prenditi del tempo per essere...
- Ringrazia...
- Loda...
- Nutri la mente...
- Dialoga...
- Ascolta, pianifica e rifletti...
- Non avere fretta!



INSEGNARE ONLINE

INSEGNARE ONLINE

INNANZITUTTO, TROVA IL TUO PUBBLICO. POI, IMPARA A PROGRAMMARE E PUBBLICIZZARE UN'OFFERTA ONLINE.

CI SONO DUE MODI PER AVVICINARSI ALL'INSEGNAMENTO ONLINE.

Opzione 1

- Crea un prodotto online per gli studenti esistenti. Per quanto riguarda il marketing, questa è l'opzione più semplice e meno costosa. Creerai un prodotto da offrire a un pubblico già dedicato e fidato. Crea una campagna pubblicitaria interna e offri un periodo di prova gratuito ai tuoi studenti per incentivarli a iscriversi.

Opzione 2

- Ciò richiede di pensare al pubblico di riferimento.

Utilizza la griglia qui sotto per individuare il pubblico. Poi puoi personalizzarlo in base alle esigenze del pubblico e presentare una versione registrata o insegnarla dal vivo. Guarda il mio esempio.

Prodotto	Lezione online per il fitness postpartum
Età	30-45
Posizione	Europa
Pubblico di riferimento	Insegnanti di yoga o praticanti esperti
Stato del lavoro	Donne in gravidanza o che hanno appena partorito
Problema primario	Non riescono a trovare il tempo di venire in studio per praticare
Obiettivo primario	Per prendersi del tempo per se stesse
Obiettivo secondario	Per tornare in forma

Scegli un pubblico specifico e sviluppa un prodotto di nicchia adatto alle sue esigenze. È importante riconoscere che non si può essere tutto per tutti, e questo va benissimo. A differenza di giganti del settore come Nike, Virgin Active, Alo Yoga e altri, che dispongono di budget e risorse considerevoli per creare prodotti di ampio richiamo, concentrarsi su una nicchia specifica può essere una strategia commerciale efficace.

SCEGLI TRA INSEGNAMENTO ONLINE E IBRIDO. TROVA CIÒ CHE FUNZIONA MEGLIO PER TE.

Se attualmente insegni di persona e hai l'opportunità di esplorare un approccio ibrido, ti incoraggio a fare un tentativo. All'inizio, non farti prendere da troppi pensieri. Piuttosto, goditi il processo di sperimentazione ed esplora entrambe le modalità per determinare quella che fa per te. Non c'è dubbio che i corsi in presenza ti aiuteranno a costruire un pubblico online.

Opzione 1	Corsi di persona	+ 2 lezioni online
Opzione 2	Corsi di persona	+ 1 workshop online al mese
Opzione 3	Corsi di persona	+ Corsi online tutta la settimana
Opzione 4	Corsi online	+ 1 lezione di persona al mese
Opzione 5	Corsi online	+ 1 lezione di persona a settimana

ESPLORA I WORKSHOP DAL VIVO, QUELLI PREREGISTRATI E QUELLI ONLINE PER SCOPRIRE QUELLO IDEALE PER TE.

Uno dei vantaggi della tecnologia moderna è la possibilità di progettare prodotti che possono essere consegnati online. È possibile entrare in contatto con un pubblico globale dalla comodità del proprio salotto a un costo minimo o nullo. Abbi il dono della flessibilità e della massima efficienza.

Considera questi esempi e pianifica un calendario ricco di offerte online per i tuoi studenti. Se insegni di persona, stabilisci un calendario online. Al contrario, se insegni online, crea un calendario di persona.

IDEE PER IL CALENDARIO

Corsi di interesse speciale con frequenza settimanale o mensile (1 ora)

- Yoga per il travaglio
- Yoga post-partum
- Yin Yoga
- Restorative Yoga

Corsi per alleviare i disturbi più comuni (2 ore).

- Insomnia
- Depressione e ansia

Corsi di interesse speciale (1 ora).

- Yoga per la menopausa
- Yoga per la fertilità
- Yoga a 60+
- Yoga per i corridori

Workshop per approfondire la pratica di base (2 ore).

- Esplorazione dei piegamenti all'indietro
- Bilanciamento avanzato delle braccia
- Introduzione al Pranayama
- Masterclass: Yoga Nidra

DETERMINA IL PREZZO GIUSTO PER LA TUA OFFERTA E CREA UNA STRATEGIA DI MARKETING VINCENTE.

Uno dei vantaggi della tecnologia moderna è la capacità di progettare prodotti che possono essere consegnati online. È possibile connettersi con un pubblico globale comodamente dal tuo salotto a un costo minimo o nullo. Hai il dono della flessibilità e della massima efficienza.

Considera questi esempi e pianifica un calendario ricco di offerte online per i tuoi studenti. Se insegni lezioni di persona, stabilisci un calendario online. Al contrario, se insegni online, crea un calendario di persona.

Brainstorming sul marketing online

Chi è il tuo pubblico di riferimento?	
Qual è il tuo prodotto?	
Quali sono i capisaldi della tua offerta principale?	
Qual è il tuo Bonus 1?	
Qual è il tuo Bonus 2?	
Qual è il tuo Bonus 3?	
Qual è il tuo Bonus 4?	
Qual è il tuo prezzo abituale?	
Quale sarà il tuo prezzo "speciale" per i primi 5-10 clienti?	

STRATEGIA

1. Completa la tabella di brainstorming strategico qui sopra.
2. Scopri cosa cerca il tuo pubblico online quando cerca un prodotto come il tuo. Utilizza queste informazioni per identificare le parole chiave da utilizzare per i post sui social media, la newsletter e la descrizione degli eventi. Il sito [answerthepublic.com](https://www.answerthepublic.com) è un'ottima risorsa.
3. Crea un profilo del cliente tipo. Immagina di parlare direttamente con loro ogni volta che scrivi un post o un'e-mail.
4. Pensa al gancio perfetto per l'acquirente dei vostri sogni. Sii il più specifica possibile.
5. Fai circolare informazioni gratuite attraverso i canali sociali.
6. Crea un canale YouTube
7. Raccogli i dati delle e-mail da tutte le piattaforme con cui ti impegni.
8. Scrivi newsletter accattivanti con contenuti gratuiti di alto livello.
9. Costruisci un sito web e presenta il tuo prodotto.
10. Crea una landing page sponsorizzata che porti potenziali studenti al sito.

OTTIMIZZA I PROCESSI E CREA DEI PRODOTTI PRE REGISTRATI.

- Scegli il pubblico di riferimento.
- Esegui un test A B per determinare quale versione del materiale di marketing ottiene la migliore risposta per i tuo prodotti pre-registrati.
- Progetta pacchetti a prezzi accessibili.
- Definisci la durata del prodotto e ricorda che deve essere adatto alla vita del pubblico target scelto.
- Crea il prodotto.
- Caricalo sul sito web: un semplice consiglio di e-commerce con Google Adwords per iniziare.

PIETRE MILIARI DEL MARKETING

Impara a conoscere gli elementi essenziali del marketing digitale, del branding e delle pubbliche relazioni.

- Pianifica e sviluppa ogni parte del sito web aziendale (e-commerce, copy, fotografia, video).
- Crea account con marketplace online come Shopify e Amazon.
- Sviluppa un pubblico sui canali dei social media.
- Impara le basi dell'ottimizzazione per i motori di ricerca (SEO) e degli indicatori di performance digitali (KPI).
- Scrivi contenuti e idee di marketing che riguardano il tuo prodotto.
- Progetta una landing page con un'opzione di iscrizione alla newsletter.
- Lancia una campagna sponsorizzata sui social media che porti traffico al sito web.
- Crea un canale YouTube e incorpora i video nel sito web.

ATTREZZATURE E SUGGERIMENTI PER L'INSEGNAMENTO ONLINE

Luci

- Filmare in una stanza ben illuminata,
- Accendere tutte le luci disponibili.
- Idealmente, filmare di fronte a una finestra
- Evitare di filmare con finestre alle spalle.

Macchina fotografica o telefono cellulare

- Registrare in orizzontale.
- Utilizzare una superficie robusta.
- Caricare completamente il dispositivo prima di riprendere.
- Non utilizzare la modalità selfie, la fotocamera posteriore è di qualità migliore.

Video

- Centrare il tappetino al centro della cornice.
- Il lato lungo del tappetino deve essere rivolto verso la fotocamera.
- Assicurati che il tuo corpo sia visibile per intero.
- Mantieni uno sfondo semplice.

Audio

- Assicurati che lo spazio sia tranquillo, senza rumori di fondo.
- Rivolgiti alla telecamera quando parli.
- Utilizza cuffie auricolari.

Abbigliamento

- Più semplice è, meglio è.
- I colori vivaci funzionano meglio sulla macchina fotografica.
- Vestitevi in modo comodo.

Consigli finali

- Effettua sempre delle riprese di prova prima di registrare per un periodo prolungato.
- Sii te stessa.
- Mettiti a tuo agio nei movimenti e nelle posizioni.
- Abituati alla telecamera.
- Cerca di ridurre al minimo l'attrezzatura e offri alternative a casa.
- Dai il via agli studenti come in una lezione dal vivo.

Lecture suggerite

- Sell like Crazy by Sabry Suby



**SVILUPPA LA
PRATICA E LA
CONOSCENZA**

SVILUPPA LA PRATICA E LA CONOSCENZA

MIGLIORA IL TUO BENESSERE E LA TUA CRESCITA PERSONALE ATTRAVERSO LA PRATICA QUOTIDIANA DELLO YOGA: UNA MISSIONE DI VITA

Rendi la tua pratica una priorità assoluta nella tua vita e cerca sempre di approfondire le tue conoscenze. Programmare una nuova lezione o un corso intensivo fuori città dimostra un impegno verso la disciplina e verso se stessi. Il viaggio come insegnante non si ferma mai; siamo responsabili di una continua evoluzione verso noi stessi.



CREA UN PIANO DI APPRENDIMENTO TRIENNALE DI AUTO-MIGLIORAMENTO.

- Anno
- Corso
- Dove
- Quando
- Costo
- Perché

LA FORMAZIONE AIUTA A CREARE CREDIBILITÀ E FIDUCIA. PERCHÉ IL PASSAPAROLA È ORO.

Nonostante i tempi più lunghi, il passaparola rimane una delle forme di marketing migliori e più efficaci. Sappiamo tutti come ci si sente quando qualcuno di cui ci fidiamo garantisce per qualcun altro, è come ricevere un certificato di garanzia.

Indipendentemente dai prodotti o dagli eventi che hai in programma per il futuro, tieni sempre in primo piano i tuoi studenti: la tua missione principale è quella di sostenerli e motivarli, condividendo l'infinita conoscenza dello yoga. Con questo obiettivo, tutto il resto verrà da sé.

SPECIALIZZAZIONI NELLE NICCHIE DI YOGA

Sono fermamente convinta che il successo dipenda in gran parte dal modo in cui ci specializziamo. E dal grado di specializzazione.

Con questo corso, vorrei ispirarti a fare di più, a fare meglio e a uscire dalla zona di comfort (anche solo un po').

Qui di seguito troverai molte possibilità di specializzazione che potrai studiare ed eventualmente offrire, sia dal vivo che online. Scegli almeno tre di questi argomenti e cerca online il corso o l'intensivo più adatto alle tue esigenze.

Esempi di nicchia			
Yoga Tradizionale	Hatha	Ashtanga	Kundalini
Yoga Terapia	Yoga Posturale	Yoga Con Supporti	Yoga Terapia
Yoga Bambini	Bambini 2-5	Bambini 5-10	Adolescenti 10-16
Yoga In Gravidanza	Yoga Post Parto		Yoga Mamma & Babè
Yoga Dinamico	Vinyasa Yoga		
Yoga Rilassante	Yin Yoga		
Yoga Rilassante		Restorative Yoga	Yoga Nidra
Meditazione			
Pranayama	Ayurveda		
Filosofia		Nutrizione	

Percorsi di specializzazione				
Yoga Con Supporti	Problemi Spinali	Problemi Di Ginocchia O Spalle	Trauma & Incidenti	Yoga Terapia
Yoga Per Patologie	Fibromialgia	Menopausa	Diabete & Malattie Del Sistema Immunitario	Ansia Depressione
Posture Impegnative	Posizioni Avanzate			
Programmi Diversificati Per Fascia D'Età	Coppie Giovani	Donne In Carriera Women	Mamme	Uomini
Altri Programmi Speciali		Famiglie	Genitori & Figli	
Altro				

STORIE DI SUCCESSO CONDIVISE! 3 VIDEO COME TESTIMONIANZE.

Testimonianze video di insegnanti di yoga che hanno seguito il mio percorso. Cosa ti ha colpito di più di queste storie?

- Testimonianza 1
- Testimonianza 2
- Testimonianza 3

A sheet of white paper with horizontal ruling lines, resembling notebook paper. The paper is centered and occupies most of the frame. The background consists of light green and light blue curved shapes, suggesting a stylized or artistic setting. The lines are evenly spaced and extend across the width of the paper.

A sheet of white paper with horizontal ruling lines, resembling notebook paper. The paper is centered and occupies most of the frame. The background consists of light green and light blue curved shapes, suggesting a stylized or artistic setting. The lines are evenly spaced and extend across the width of the paper.

A sheet of white paper with horizontal ruling lines, resembling notebook paper. The paper is centered and occupies most of the frame. The background consists of light green and light blue curved shapes, suggesting a stylized or artistic setting. The lines are evenly spaced and extend across the width of the paper.

A sheet of white paper with horizontal ruling lines, resembling notebook paper. The paper is centered and occupies most of the frame. The background consists of light green and light blue curved shapes, suggesting a stylized or artistic setting. The lines are evenly spaced and extend across the width of the paper.

