

DECIDERE IL PROFESSIONISTA DA INSERIRE NEL NETWORK

www.impredipromotore.it/academy

Il fatto di specializzarsi impone di cercare altre specializzazioni presso altri Centri di Influenza, in modo tale da fare attività di networking e di arricchire la propria value proposition. Nel momento in cui annoveri, tra le tue relazioni strette, una serie di professionisti specializzati nel seguire specifici segmenti di clientela o nel risolvere particolari problemi, riesci ad arricchire rapidamente la tua proposta di valore. In questo modo non sarai paragonabile ad altri consulenti finanziari. Partiamo dal definire il mercato target attraverso la creazione dell'avatar:

Imprenditore

**IMPREDI
PROMOTORE**
Academy

Idee, expertise



Voglio un professionista



DECIDERE IL PROFESSIONISTA DA INSERIRE NEL NETWORK

www.impredipromotore.it/academy

Mettiamo in relazione i PAIN e GAIN del mercato target con il professionista più adatto a risolverli/ottenerli:

**IMPREDI
PROMOTORE**
Academy

PAIN/GAIN

Pago troppe tasse e, nonostante lavori un sacco, mi rimane troppo poco in tasca.

Trovare nuovi modi per far crescere il mio business

Sono sempre a lavorare e negli ultimi anni non sono mai stato in vacanza!

PROFESSIONISTA

- Dottore Commercialista

- Venture Capitalist,
- Business Angel,
- Consulente d'impresa specializzato in startup

- Head Hunter

DECIDERE IL PROFESSIONISTA DA INSERIRE NEL NETWORK

www.impredipromotore.it/academy

Mettiamo in relazione i PAIN e GAIN del mercato target con il professionista più adatto a risolverli/ottenerli:

**IMPREDI
PROMOTORE**
Academy

PAIN/GAIN

Ridurre la pressione fiscale e, quello che non pago di tasse, investirlo per il mio futuro.

Strategie per poter gestire il denaro con poco sforzo

Dare in "outsourcing" la gestione del mio denaro e dell'impresa

PROFESSIONISTA

- Dottore Commercialista
- Consulente finanziario

- Consulente finanziario

- Head Hunter
- Consulente finanziario