

# Modello per l'autovalutazione

# Mi presento

Ciao, sono Valeria. da oltre tre anni mi prendo cura delle donne che stanno vivendo un momento di cambiamento professionale.

**Cura è la mia parola chiave.**

Credo che il rispetto di ciò che siamo veramente sia l'unica strada che possa condurci al successo e alla realizzazione.

Per questo lavoro sempre nella modalità che più mi appartiene: con calma, serenità e silenzio.

Senza corse, affanni o tensioni che portano solo fuori strada.

Con gentilezza, la stessa che dono ogni giorno a me stessa.



# Il modello

Il modello che ti propongo in questo workbook prende spunto dal marketing mix e lo riadatta per trasformarlo in uno strumento che ti sia utile a capire se la direzione che stai tenendo con la tua attività ti rispecchia e ti rende soddisfatta.

Nelle prossime pagine troverai delle domande guida.

Ti invito a prendere un tuo prodotto/servizio alla volta, che sia uno già attivo, o uno su cui stai lavorando, e rispondere con calma e ascoltando sia la tua pancia che il tuo cuore.

Anche la testa, ma dopo...

Pronta? Buon lavoro!



# P: Prodotto

La prima variabile del marketing mix è il prodotto, ovvero la sostanza: ciò che offriamo ai nostri clienti con il nostro lavoro.

Pensa ad un tuo prodotto/servizio e prova a domandarti:

- Il prodotto che ho in mente rispecchia la mia visione?
- Il prodotto che ho in mente corrisponde ai miei valori?
- Il prodotto che ho in mente contribuisce al raggiungimento dei miei obiettivi?
- Il prodotto che ho in mente corrisponde alle mie aspettative e ai miei desideri?



# P: Prezzo

La seconda variabile è il prezzo, non solo la quantità di denaro che il mio cliente deve essere disposto a pagare per acquistare i nostri prodotti o servizi. Ma anche il valore (nel senso più ampio) che stiamo assegnando al nostro lavoro.

Riprendi il prodotto/servizio a cui hai pensato e focalizzati sul suo prezzo, ora domandati:

- Il prezzo del mio prodotto è funzionale al raggiungimento dei miei obiettivi economici?
- Il prezzo del mio prodotto è rispondente alla quantità di lavoro che impiego per produrlo?
- Il prezzo del mio prodotto rispecchia il valore che mi attribuisco?
- Il prezzo del mio prodotto è in linea con il posizionamento che voglio dare al mio brand?



# P: Place

La terza variabile indica i canali di promozione e vendita che scegliamo per i nostri prodotti.

Riprendi il prodotto/servizio a cui hai pensato e focalizzati sulla modalità di promozione con cui lo stai portando nel mondo, ora domandati:

- I canali di promozione del mio prodotto sono coerenti con il pubblico a cui è destinato?
- I canali di promozione del mio prodotto raccontano il mio brand in modo adeguato?
- I canali di promozione del mio prodotto sono facili da raggiungere?
- I canali di promozione del mio prodotto sono funzionali al prodotto stesso?



# P: Promotion

L'ultima delle 4P riguarda la promozione, senza la quale anche il prodotto migliore sul mercato è destinato a restare invisibile.

Riprendi il tuo prodotto e focalizzati sulla sua promozione, non sullo strumento come hai fatto poco fa, ma sulla modalità, e domandati:

- La modalità con cui ho informato i miei clienti era adeguata per gli obiettivi che mi ero posta?
- La modalità con cui ho informato i miei clienti era in linea con il mio brand?
- La modalità con cui ho informato i miei clienti era integrata con un piano di comunicazione più ampio?



# Considerazioni finali

Ora che hai un quadro del tuo prodotto/servizio ti invito a dedicare del tempo all'analisi più importante di tutte: il tuo sentire.

Rileggi le tue risposte e prova a domandarti:

- Come mi sento rispetto a quanto emerso?
- Ci sono delle aree o dei criteri di analisi verso cui provo disagio?
- Quali e perché?
- Ci sono aree o criteri di valutazione di cui sono felice, orgogliosa o entusiasta?
- Quali e perché?



# Conclusioni

Spero che questi suggerimenti ti abbiano dato l'ispirazione per dedicarti alla tua attività con ancora più carica e determinazione!

Spero continuerai a leggermi, ma intanto ti ringrazio per avermi dedicato questo tempo.

Se vuoi continuare a seguirmi ti invito a leggere il mio sito [www.lespeziegentili.com](http://www.lespeziegentili.com).

O a seguire il mio account Instagram Le spezie gentili.

Buona giornata

Valeria

