

GUIDA PER INSEGNANTI

Come creare un profilo professionale che lavora per te

Linee guida pratiche per scrivere un profilo insegnante efficace
su EventiYoga



PRIMA DI TUTTO

Il tuo profilo non è un curriculum. È una conversazione.

Quando una persona arriva sul tuo profilo professionale, si sta facendo una domanda molto semplice: "**Questo insegnante fa per me?**"

Non sta cercando un elenco di certificazioni. Non vuole leggere la tua autobiografia. Vuole capire - in pochi secondi - se tu puoi aiutarla con quello che cerca.

LA REGOLA D'ORO

Scrivi per chi legge, non per il tuo curriculum. Chi visita il tuo profilo non ha i tuoi stessi occhi. Non conosce le sigle delle certificazioni, non sa cosa distingue uno stile dall'altro, non capisce perché 500 ore di formazione dovrebbero importargli. Il tuo compito è tradurre tutto questo in qualcosa che abbia senso per quella persona.

Pensa al tuo profilo come al primo incontro con un potenziale allievo. Non gli parleresti delle tue certificazioni per dieci minuti. Gli chiederesti cosa cerca, gli spiegheresti come puoi aiutarlo, gli faresti capire che è nel posto giusto.

Ecco: il tuo profilo deve fare esattamente questo. Partiamo.

SEZIONE 1 - IL CUORE DEL PROFILO

La Descrizione

La descrizione è lo spazio dove fai capire a chi legge perché dovrebbe scegliere te. Non serve scrivere tanto - serve scrivere chiaro e scrivere per l'altra persona.

Per aiutarti, rispondi a tre domande. Messe insieme, diventano la tua descrizione.

Per chi è la tua pratica?

La risposta "per tutti" non funziona. Quando parli a tutti, è come se non parlassi davvero a nessuno. Le persone hanno bisogno di riconoscersi in quello che leggono - di pensare "sta parlando proprio di me".

Questo non significa escludere qualcuno. Significa avere il coraggio di essere specifico, così che le persone giuste ti trovino e si fidino di te.

- ? Chi sono le persone che traggono il maggior beneficio dalla tua pratica?**
- ? Che problema, esigenza o desiderio hanno quando arrivano da te?**
- ? Cosa hanno in comune i tuoi allievi migliori?**

Generico

"Insegno yoga per tutti i livelli. Il mio obiettivo è portare benessere e armonia."

Specifico

"Aiuto atleti e sportivi a migliorare il recupero muscolare e prevenire il sovrallenamento, grazie allo yoga."

Il primo potrebbe essere chiunque. Il secondo parla a una persona precisa, che si riconosce immediatamente.

Cosa ottiene chi pratica con te?

Qui sta la differenza più importante. La maggior parte degli insegnanti descrive *quello che fa* (le tecniche, le attività, il metodo). Ma chi legge vuole sapere *cosa cambia per lui*.

Caratteristiche = quello che fai: "Propongo lezioni di Vinyasa con focus sulla respirazione."

Risultati = quello che la persona ottiene: "Ti insegno a usare il respiro come strumento per ritrovare calma e lucidità anche fuori dal tappetino."

Le persone non scelgono un insegnante per le tecniche che usa - lo scelgono per i risultati che le aspettano.

- ? Cosa succede nella vita dei tuoi allievi dopo un periodo di pratica con te?**

- ? Cosa si portano a casa dalle tue lezioni che possono usare ogni giorno?**

- ? Se un tuo allievo dovesse raccontare a un amico perché pratica con te, cosa direbbe?**

Caratteristiche

"Le mie lezioni includono asana, pranayama e rilassamento guidato in Savasana finale."

Risultati

"Chi pratica con me impara strumenti concreti per gestire lo stress e l'ansia, ritrovando un senso di calma che dura oltre la lezione."

Perché scegliere proprio te?

Le tue certificazioni, la tua formazione, la tua esperienza contano. Ma **contano solo se le traduci in una garanzia per chi legge.**

Chi visita il tuo profilo non sa cosa significhi "RYT 500" o "formazione triennale". Non sa cosa distingue la tua formazione da un corso online di un weekend. Il tuo compito è spiegare perché la tua preparazione è importante per la persona che si affida a te.

Elenco di credenziali

"Diplomata RYT 500, certificazione in Yoga Terapia, formazione triennale presso la scuola XYZ, specializzazione in anatomia funzionale."

Esperienza tradotta in fiducia

"Aiuto le donne che non si sentono all'altezza e lottano con l'auto-giudizio a superare la paura di non essere abbastanza. Utilizzo lo yoga, la meditazione e la respirazione per far tacere quella voce interna che sminuisce, permettendoti di sentirti più leggera e in pace."

Vedi la differenza? Nel secondo caso l'insegnante non elenca certificazioni - dice subito chi aiuta, quale problema risolve e cosa cambia per quella persona. Chi si riconosce in quelle parole pensa: "Mi capisce, posso fidarmi." Le credenziali diventano implicite nel modo in cui parla - non servono elenchi.

IN PRATICA

Per ogni certificazione o esperienza che vuoi menzionare, chiediti: "**E questo al mio potenziale allievo cosa serve?**" Se non trovi una risposta chiara, riflettici - e poi riscrivila traducendola in un beneficio concreto per chi legge.

Ecco alcuni esempi di come fare:

La certificazione

"Certificata in Yoga Terapia presso la scuola XYZ, 500 ore."

Il beneficio per chi legge

"Grazie alla mia formazione in yoga terapia, posso adattare ogni pratica alle tue esigenze specifiche - anche se hai dolori cronici, limitazioni fisiche o stai affrontando un percorso di riabilitazione."

L'esperienza

"Pratico yoga da 15 anni e inseguo da 8."

Il beneficio per chi legge

"In 8 anni di insegnamento ho accompagnato centinaia di persone - dai principianti assoluti a chi cercava una pratica più profonda. Qualunque sia il tuo punto di partenza, so come guidarti."

La specializzazione

"Specializzata in pranayama e tecniche di respirazione avanzate."

Il beneficio per chi legge

"Ti inseguo tecniche di respirazione che puoi usare ogni giorno - per calmare l'ansia prima di una riunione, ritrovare energia nel pomeriggio, o addormentarti più facilmente la sera."

ESEMPI REALI

Profili da cui prendere ispirazione

Ecco alcuni profili di insegnanti su EventiYoga che applicano bene questi principi. Osserva come ciascuno segue la formula: **chi aiuto → cosa ottengono → perché possono fidarsi di me.**

Giulia GIZZI

Insegnante di Yoga per Atleti

"Aiuto atleti e sportivi a migliorare il recupero muscolare e prevenire il sovrallenamento, grazie allo yoga. Inseguo come integrare movimenti mirati e tecniche di respirazione nella routine sportiva, per migliorare le performance e ridurre il rischio di infortuni..."

Perché funziona: Target chirurgico fin dalla prima riga. I benefici sono concreti (recupero, performance, prevenzione infortuni). Le credenziali arrivano dopo - come naturale conseguenza.

Marcella Fulco

Formatrice Yoga4Menopause

"Aiuto gli insegnanti di yoga a padroneggiare tecniche e strategie specifiche per la menopausa, consentendo loro di condurre classi mirate che supportano le donne nel ritrovare equilibrio, forza e serenità in questa fase di trasformazione..."

Perché funziona: Doppio target chiaro (insegnanti + donne 40-65). L'esperienza medica non è un elenco - diventa la garanzia che la formazione è solida e affidabile.

Sara Imbrogno

Insegnante Yoga e Autostima Femminile

"Aiuto le donne che non si sentono all'altezza e lottano con l'auto-giudizio a superare la paura di non essere abbastanza e a rinascere dalle ceneri, proprio come una Fenice..."

Perché funziona: Il target è definito dall'emozione, non dalla demografia. Chi si riconosce in quelle parole sente di aver trovato la persona giusta. Il percorso personale dell'insegnante diventa ponte di empatia, non autocelebrazione.

Ella Amato

Insegnante di Yoga e Meditazione

"Le sue classi sono un toccasana per coloro che affrontano blocchi fisici o mentali, offrendo percorsi dedicati a superarli attraverso lo Yin Yoga e la meditazione..."

Perché funziona: Le credenziali (studi a Dharamsala, formazione a Rishikesh) non sono fine a sé stesse - diventano "un tesoro di benefici che condivide con i suoi allievi". Il focus resta sempre su cosa l'allievo riceve.

SEZIONE 2

La Foto Profilo

La foto è la prima cosa che le persone vedono. In pochi istanti decidono se continuare a leggere o passare oltre. Non serve una foto professionale da studio - serve una foto che mostri chi sei davvero.

Cosa evitare

Foto di spalle o da lontanoAsana complicate dove non si vede chi seiLocandine con scritte, date o numeriFoto di gruppo dove non si capisce chi sei tu

Cosa funziona

Il tuo viso ben visibileUn'espressione aperta, un sorrisoUno scatto semplice e luminosoAutenticità (meglio vera che "perfetta")

Vuoi mostrare la tua pratica? Usa la gallery. Ma nella foto principale **mostra sempre il tuo volto**. Le persone vogliono vedere chi sei - il tuo volto crea fiducia e connessione.



Ricorda: una foto autentica vale più di una foto "perfetta". Le persone cercano un insegnante vero, non un'immagine da copertina.

SEZIONE 3

I Contatti

Sembra banale, ma succede più spesso di quanto pensi: contatti sbagliati o incompleti. Un numero con una cifra in meno, un'email con un refuso, una casella piena. E i contatti non arrivano - o arrivano ma non li vedi.

- L'indirizzo email è scritto correttamente?
- La casella email ha spazio libero?
- Il numero di telefono è giusto e attivo?
- Hai inserito anche il cellulare per WhatsApp?
- Hai fatto un test? Vai sul tuo profilo, clicca "Contatta ora" e verifica che tutto funzioni.

 Controlla anche la **cartella spam** e aggiungi **info@eventiyoga.it** alla rubrica. Alcune richieste potrebbero finire lì senza che tu lo sappia.

SEZIONE 4

Gli Stili Yoga

Puoi selezionare fino a 3 stili. Scegli quelli che ti rappresentano di più e che descrivono meglio la tua offerta - non tutti quelli che conosci.

Per ciascuno stile, hai la possibilità di aggiungere una breve descrizione. Usala per spiegare *come* insegni quello stile, non solo *cosa* è.

Generico

"Hatha Yoga - Lo yoga classico."

Personalizzato

"Hatha Yoga - 10 anni di esperienza. Lezioni accessibili, con attenzione alla postura e alla respirazione consapevole."

SEZIONE 5

Il profilo è solo l'inizio

Una volta pubblicato, il tuo profilo diventa parte di un ecosistema che lavora per te. Ecco cosa puoi fare per renderlo ancora più efficace nel tempo:

- **Raccogli recensioni** - Chiedi ai tuoi allievi: "Mi lasceresti due righe sulla tua esperienza?" Anche 2-3 recensioni autentiche fanno una differenza enorme.

PERCHÉ LE RECENSIONI SONO COSÌ IMPORTANTI?

- Il **93% delle persone** legge le recensioni prima di decidere se contattarti o prenotare con te.
 - Un profilo con recensioni ha il **270% di probabilità in più** di ricevere richieste rispetto a uno senza.
 - Le recensioni alzano il tuo **rating su EventiYoga**: più recensioni hai, più sali nel ranking, più sei visibile, più le persone giuste ti trovano.
- Non servono numeri enormi. Anche 2-3 recensioni autentiche cambiano tutto.
- 👉 **Non sai come chiederle?** Abbiamo preparato una guida con 4 domande per ottenere recensioni che fanno la differenza - tutto in 30 secondi.

- **Collega i tuoi eventi** - Organizzi ritiri, corsi, workshop? Pubblicali su EventiYoga. Ogni proposta appare anche sul tuo profilo. Chi ti trova vede subito cosa offri.
- **Collega il tuo centro** - Lavori in un centro o ne hai uno tuo? Aggiungilo. È un altro tassello che costruisce fiducia.
- **Condividi il tuo profilo** - Newsletter, social, WhatsApp. Non aspettare che le persone ti trovino - portale tu al tuo profilo.
- **Tieni il profilo aggiornato** - Fai un check periodico. Verifica che i contatti funzionino, che la bio sia attuale, che la foto sia ancora rappresentativa.

👑 UN SEGNO CHE VALE

Il Badge "Qualificato" di EventiYoga

Nel mondo dello yoga ci sono tanti insegnanti. Come fa una persona a scegliere? Il Badge "Qualificato" è un segno distintivo che dice a chi visita il tuo profilo: **questa persona ha una formazione solida, esperienza reale, e si impegna a lavorare con professionalità**.

Non è un titolo che ci si auto-assegna. È un riconoscimento che EventiYoga attribuisce a chi dimostra di meritarlo. 🏰

Chi cerca un insegnante vuole fidarsi. Il Badge "Qualificato" risponde a questa esigenza **prima ancora che tu dica una parola**. È un segnale immediato di affidabilità. I profili con il badge si distinguono, attirano l'attenzione, generano più fiducia - e più contatti.

👉 [Scopri come ottenere il Badge →](#)

SEZIONE 6

La struttura del tuo profilo

Ora che hai capito i principi, ecco una struttura concreta da seguire. Non è rigida - è una traccia che ti aiuta a mettere le informazioni nell'ordine giusto, così che chi legge trovi subito quello che cerca.

1. Apertura - La tua proposta di valore

È la prima cosa che le persone leggono. Deve rispondere in poche righe a tre domande: chi aiuti, cosa ottengono, e attraverso quale approccio o metodo.

La formula: *"Aiuto [CHI] a [ottenere COSA] attraverso [COME / METODO]"*

Esempio: "Aiuto atleti e sportivi a migliorare il recupero muscolare e prevenire il sovrallenamento, grazie allo yoga con movimenti mirati e tecniche di respirazione integrate nella routine sportiva."

2. Il tuo approccio - Cosa rende unica la tua pratica

Qui racconti come lavori e cosa distingue le tue lezioni. Ma attenzione: descrivi il tuo approccio sempre in termini di beneficio per chi pratica con te. Non "cosa faccio", ma "perché ti serve".

3. Il tuo percorso - La tua storia come ponte di empatia

Le persone vogliono sapere chi sei. Il tuo percorso personale - cosa ti ha portato allo yoga, cosa hai attraversato, perché insegni - crea connessione e fiducia. Non è un'autobiografia: è la risposta a "perché posso fidarmi di questa persona?".

4. Formazione e credenziali - I tuoi traguardi

Le tue ore di studio, le certificazioni, le scuole, le specializzazioni: sono importanti e meritano spazio. Questa è la sezione dove puoi elencarle con orgoglio. Arrivano qui - dopo che chi legge ha già capito il valore della tua proposta - e funzionano come conferma di solidità e professionalità. Sono la garanzia che tu puoi davvero mantenere la promessa che hai fatto nell'apertura.

5. Recensioni - La voce dei tuoi allievi

Le recensioni sono il sigillo finale. Tu dici chi aiuti, come e perché possono fidarsi - e poi sono i tuoi allievi a confermarlo. Non c'è strumento di marketing più potente delle parole autentiche di chi ha già praticato con te. Anche solo 2-3 recensioni cambiano completamente la percezione del tuo profilo.

💡 Nota importante: questa struttura non è un obbligo rigido. È una traccia che ti aiuta a dare il giusto ordine alle informazioni. L'importante è che la tua apertura parli alla persona che ti cerca, e che le credenziali arrivino come conferma - non come punto di partenza.

Fai fatica a definire la tua unicità?

Se senti che definire il tuo target, la tua promessa e i benefici concreti per chi legge è difficile, sappi che è normale - e che esiste un percorso pensato proprio per questo.

Si chiama **UNICITÀ** ed è creato per aiutarti a definire a chi ti rivolgi, cosa ti rende diversa o diverso e come comunicarlo - nel tuo profilo professionale, nelle tue schede evento e in tutta la tua comunicazione.

Scrivici per saperne di più → info@eventiyoga.it

IN SINTESI

Il tuo profilo in una domanda

Se non sai da dove partire, semplicemente prova a rispondere a questa domanda:

"Cosa rende speciale praticare con me?"

La risposta è il cuore del tuo profilo. Scrivila pensando alla persona che la leggerà - non come un elenco di quello che sai fare. Poi guarda il tuo profilo con gli occhi di chi non ti conosce.

E se serve, migliora. Una piccola modifica può aprire mille nuove porte.