

# КАК ЗАРАБОТАТЬ В ИНТЕРНЕТЕ

Востребованный эксперт



Издательство АСТ  
Москва

## НАТАЛЬЯ ПОКАТИЛОВА. ВСТУПЛЕНИЕ

Быть востребованным экспертом — это постоянное ощущение наполненности, море энергии, удовлетворение от того, что несешь свет стольким людям. Кайф от того, что ты нужен Миру. Появляется много творчества и желания создавать что-то новое.

Самое главное ощущение, которое ты испытываешь, став востребованным экспертом, — это ощущение нужности и полезности, которое позволяет забывать обо всем: уходят тревоги, что тебя не купят, что ты останешься без денег, что ты не сможешь отстроиться от конкурентов, что тебя обойдет кто-то более умный и активный, что нужно срочно что-то делать, потому что рынок развивается, а ты находишься в стагнации. Это все уходит, и появляется ощущение своей целостности, своей востребованности.

Ты номер один, ты живешь и работаешь по своим правилам, ты зарабатываешь огромные деньги по сравнению с коллегами и конкурентами, легко получаешь новых платежеспособных

клиентов, назначаешь высокую стоимость своих услуг. Тебе завидуют и тобою восхищаются. Люди приходят сами и приводят с собой знакомых. Тебя ищут в социальных сетях, на просторах Интернета. Ты выбираешь, с кем ты хочешь работать, а с кем нет.

Ты все меньше вкладываешь ресурсов, но при этом твои доходы только растут. Появляются те, кто готов помочь с твоим продвижением и продажами. И, если ты начинала свой путь, занимая какую-то узкую нишу, то заслужив признание и став востребованным экспертом, проще перейти в более широкую нишу.

Уходит напряжение, страхи, ощущение нереализованности, и ты начинаешь легко создавать, придавая своему внутреннему содержанию форму и выдавая его вовне. Ты чувствуешь любовь всего Мира, потому что ты такой, какой ты есть, такая, какая ты есть, ты даешь Миру свое знание, навыки, умения, энергию и Мир говорит тебе: «Да, ты классная, нам это нужно, ты важна, ты нужна, ты все делаешь правильно... А расскажи еще вот это, и это». И кажется, люди начинают думать, что ты знаешь все, обращаясь к тебе по любому поводу. Люди идут за тобой, нуждаются в тебе, в твоих знаниях, в твоей поддержке и наставничестве. У тебя появляются последователи, фанаты и обожатели.

Это время выхода из тени и перехода в свет, когда тебя увидели, заметили, начали признавать, захотели и покупают, очень классное. На твоём пути безусловно много страхов, что жизнь изменится, что ты уже не будешь такой, какая ты сейчас. Тебе важно адаптироваться к тому, что каж-

дый раз будут всплывать все новые и новые страхи. И это тоже классно. Потому что в их преодолении наш рост, наше развитие, наши изменения. Тебе важно поработать с этими страхами, иначе ты как появилась, так и вернешься обратно «в тень», подсознание сделает свою работу. Обязательно прислушивайся к себе на этом пути, проживай все, что тебе мешает, — впереди большая внутренняя трансформация. И когда ты наконец-то делаешь что-то для себя новое, видишь результат, ты гордишься собой, ты доверяешь себе и разрешаешь себе то, что не позволяла ранее. И твоя самооценка растет.

И теперь тебе сложно свернуть со своего пути. Ты ближе к себе в этот момент. К себе, которой ты всегда себя видела. К себе, которой ты всегда мечтала стать.

У тебя появляются деньги, средства, которые ты можешь вложить в себя и в свой проект. Ты можешь покупать ресурсы, привлекать исполнителей подороже. Можешь масштабировать свои проекты. Это дает ощущение стабильности, надежности и устойчивости. Чувство, что никуда это не уйдет, никуда не денется.

Стабильность, защищенность — ключевые понятия, когда у тебя сформирован спрос. Ты позволяешь себе что-то, чего ты желала, но раньше не могла себе позволить. Ты путешествуешь, можешь купить себе машину получше, одежду подороже, другой образ жизни — более дорогой и статусный, более комфортный для тебя.

Тебе не нужно задаваться вопросом: «Где брать клиентов?», потому что у тебя уже выстроилась очередь на месяцы вперед. И ты уже можешь вы-

бирать, с кем ты готова работать, а с кем нет. И твой фокус сосредотачивается на качестве работы, ты не отвлекаешься на вопросы продаж и продвижения. Тебе уже не нужно быть трудоголиком и надрываться. Ты делаешь необходимый минимум шагов, чтобы поддерживать этот механизм. И ты можешь обратить фокус внимания на свою собственную жизнь: на себя, на свой рост, на свой быт, на свои отношения.

Я начинала 25 лет назад как консультант, психолог, психотерапевт. Все время думала о себе, что я очень «камерная», что никаких групп, никаких тренингов, что мне нужен кабинет, закрытая дверь, уютное кресло, приглушенный свет, разговоры тет-а-тет. И так десять лет от звонка до звонка. Пока я не осознала, что не могу заболеть, не могу поехать отдохнуть, не могу поехать рожать, потому что у меня нет никакого дохода. Я не могу выключиться ни на секунду, у меня каждую неделю минимум десять консультаций. И тогда пришло понимание, что нужно что-то другое, другая форма работы. И первое, что пришло в голову, — это открыть центр. Открыла. У меня была тренер женских практик, которая начала капризничать. Она провела один тренинг, а потом у нее началось: шумно, дует, подушки нет, клиенты не те. Проведу-ка я сама следующий тренинг, подумала я, потому что у меня нет ресурсов удовлетворить ее запросы. И я пошла «в народ». Не в онлайн, тогда его еще не было, а к живым людям. Я очень боялась агрессии, которая будет направлена на меня. И это было для меня самое страшное в этих публичных выступлениях. И когда я этот тренинг

провела, я вспомнила, как я училась водить машину. И постепенно у меня нарабатывался навык публичных выступлений, я перестала бояться выходить к людям. А примерно через пять лет ведения тренингов мне начали говорить, что у меня какой-то «неуклонный» голос, что я трогаю людей за живое. То есть я росла над собой, постоянно развивалась. Но тогда не было такого спроса, как сейчас. А сейчас он колоссальный. Уже 20% продвинутого населения понимают, что, если есть проблемы и нужна помощь, то нужно идти к психологу или на тренинги.

Выход «из тени» в востребованность — это трамплин. Когда ты абсолютно в контакте с собой, со своим предназначением, со своими талантами, навыками, со своей экспертностью, и ты идешь дальше. Рискуя, открывая что-то новое для себя и для тех, кто идет за тобой и рядом с тобой, познавая что-то новое. И никто не может тебя остановить, потому что то, что ты делаешь, нужно Мирову. И ты получаешь этому подтверждение не только в деньгах. Ты можешь реализовывать свои мечты. У тебя появляются ресурсы для дальнейшей эволюции на более качественном уровне. Твои приобретения тебя питают, они приносят новые впечатления, это развивает тебя как личность. Это бесконечный процесс и это, наверное, самое вкусное. Вот что я ощутила, став востребованным экспертом.

И я очень вам желаю, во-первых, верить в себя, во-вторых, не сдаваться, когда будет тяжело. А тяжело будет. Но когда вы пройдете через это тяжело, вы поймете, ради чего вы это все затевали, и какое это удовольствие, когда ты востребован, когда ау-

дитория встает и говорит: «Сделай нам, пожалуйста, новый тренинг, еще один, мы же уже месяц тебя не видели!» Представляете, какое это счастье? Поэтому верьте в себя, присоединяйтесь и учитесь.

## ЛЮБОВЬ ГАДЫМБА. ВСТУПЛЕНИЕ

Запустить свой «помогающий» бизнес и достойно на нем зарабатывать с каждым днем становится все сложнее, потому что количество игроков на этом рынке неумолимо растет. Пропорционально росту экспертов увеличивается и число деятелей, готовых привести вас быстро «в миллионные доходы без вложений». Участие в вебинарах, тренингах, консультациях, коучинге «под ключ», работа с непрофессиональными исполнителями в очередной раз приводят в тупик и заставляют опускать руки. И по-прежнему остаются актуальными вопросы:

Как обеспечить платежеспособный поток клиентов на консультации, тренинги, коучинг даже с полного нуля в самые короткие сроки, если вы далеки от маркетинга и технических инструментов?

Как масштабировать свои услуги, выйти на достойный уровень дохода, стать востребованным экспертом в своей нише, четко осознавать свою ценность и не сомневаться в своих возможностях?

Почему некоторые женские консультанты, тренеры, коучи, психологи становятся популярными, известными в своих нишах экспертами, зарабатывая достойные деньги, занимаясь любимым делом,



а другие — и их большинство — работают «за чай», получают низкие доходы, вынуждены работать на нелюбимой работе и оставаться «в тени», несмотря на свои опыт, знания и практику?

Вы обязательно найдете ответы на эти и многие другие вопросы в этой книге. И я поздравляю вас, потому что сегодня вы сделали первый шаг, чтобы встретиться со своим новым состоянием — востребованного, успешного эксперта, который перестанет задаваться вопросами, перечисленными выше.

Давайте сразу договоримся о двух важных терминах (состояниях), которые мы часто будем использовать в этой книге:

1. Теневой эксперт — ваша точка А.
2. Востребованный эксперт — ваша точка Б.

К **теневым экспертам** я отношу более 95 процентов представителей помогающих профессий, независимо от того, как давно они оказывают свои услуги: 5–10–20–30 лет или только получили диплом о высшем психологическом образовании или сертификат коуча или тренера.

Это люди, которые испытывают постоянную тревогу, бесконечно задаваясь вопросами: «Где брать клиентов?», «Почему не получается?», «С чего начать?», «Что делать дальше?», «Кто это все сделает?» — и каждый новый платный клиент для них — праздник. Количество клиентов, которые купят их услуги, непрогнозируемое, непредсказуемое и часто — дело случая.

Их нет на рынке, они незаметны для большей части своей целевой аудитории, хотя у них есть опыт, знания и практика. И именно для них в первую очередь написана эта книга.

С чем приходят ко мне такие эксперты? Какие вопросы они задают и какие задачи перед собой ставят? Сотни подобных обращений сводятся к следующему:

- «зарабатываю копейки, доход низкий, бывает, что его совсем нет»,
- «накопился багаж знаний, большой практический опыт, но часто приходится работать бесплатно, потому что клиенты не готовы платить, а конкуренция очень высокая»,
- «нет потока клиентов, они то есть, то нет, работаю чаще за результат или за отзыв, потому что не понимаю, как продвигать и продавать свои услуги, мне кажется, что заработать в моем направлении нереально и нужны большие вложения»,
- «доход нестабилен, предсказать доходы невозможно, сарафанное радио практически не работает»,
- «я только начинаю свой путь и не понимаю, что нужно сделать, чтобы хоть что-то заработать, как отстроиться, как выделиться, как не потерять вложения»,
- «хочу проводить тренинги, запустить свою онлайн-школу, но совсем не понимаю, с чего начать».

Ко второму состоянию — **востребованного эксперта** — я отношу менее пяти процентов представителей помогающих профессий, которых можно назвать высокооплачиваемыми и востребованными, которые имеют узнаваемое имя в своей нише, постоянно находятся на виду, ими восхищаются, им завидуют, их имя передают из уста в уста, на их

консультации выстраиваются очереди, они собирают залы на свои тренинги, у них стабильный доход, их бизнес растет и начинает работать без них, они много путешествуют, позволяют себе больше, они умеют монетизировать свои навыки и знания, занимаясь любимым делом.

У них есть команда, последователи, они пишут книги, создают тренинги. Консультирование в их линейке продуктов — это вишенка на большом торте, которая кажется лакомым кусочком для их клиентов, готовых за личную работу с ними заплатить любую сумму денег.

Есть промежуточное состояние, в котором пребывают эксперты, вышедшие на определенный уровень дохода, о котором новички пока только мечтают. Но они также не удовлетворены положением дел, потому что уперлись в некий ограничивающий потолок в 100–300 тысяч рублей, не дающий им двигаться дальше. Их я также отнесу к теневым из-за схожести барьеров, убеждений, мышления. Но эти люди уже гораздо ближе к своей мечте, чем им сейчас кажется.

**Теневое состояние — это ваша точка А, а востребованное — точка Б. После прочтения книги у вас должен ясно сложиться в голове некий пазл, четкий план перехода из одного состояния в другое, последовательность шагов и действий, которые необходимо совершить, чтобы оказаться в желаемой точке Б.**

Эта книга — ваш маяк на пути к мечте. Своего рода инструкция к действиям. Ее нельзя читать в метро, в самолете, в поезде. Это полноценный

учебник с практической теорией и домашними заданиями. Эти данные не высосаны из пальца, а взяты из практики работы с реальными клиентами и проектами.

Но хочу предупредить. Эта книга про правду. Никаких обещаний быстрых результатов и крутых взлетов. Результаты у всех разные и зависят в первую очередь от вас. Я могу только замотивировать на правильные действия, добавить решимости и веры в себя, в собственную ценность, помочь раскрыться потенциалу, который подавляется из-за сомнений и страхов.

В книге вы увидите честный взгляд с трех сторон:

1. Уже состоявшегося востребованного и высокооплачиваемого тренера, эксперта, психолога, автора популярных тренингов для женщин, автора книг-бестселлеров, которые запоем читают тысячи девушек по всему миру, передавая ее имя из уст в уста.

2. Эксперта, который только начал свой путь с полного нуля. Это скорее собирательный образ, основанный на реальной практике общения с представителями помогающих профессий, которые только начинают свое продвижение.

3. Маркетолога, инфопродюсера, тренера, коуча, знающего всю «кухню» продвижения изнутри. Он помогает создавать, упаковывать и продвигать дорогие продукты в тренерском, консультационном и коучинговом бизнесе даже с полного нуля. И он

делает всю практическую работу по продвижению своими руками.

Когда я оглядываюсь на пройденный путь, то думаю о том, как же все на самом деле было просто.

**Сложно было сделать первый шаг. Но стоит только решиться, позволить и разрешить себе, перестать создавать препятствия из сомнений и страхов, как мы перестаем жить в тени человека, которым мечтаем стать. Мы им становимся.**

И кайфуем от того, что у нас получается, без сожалений о прошлом и страха перед будущим, наслаждаясь настоящим.

Кто-то после прочтения книги составит и реализует четкий план действий, открыв в себе неисчерпаемый источник энергии, мотивации, вдохновения, что поможет ему стать известным экспертом в помогающих профессиях в максимально короткий срок.

Кто-то дочитает книгу до конца, восхитится, согласится со всем написанным, начнет рекомендовать книгу своим знакомым (за что вам моя искренняя благодарность), помечтает, но не сделает ничего из описанного в книге.

Кто-то бросит читать уже на первых страницах — не все готовы совершать новые важные действия и не все готовы к новому для них состоянию.

После прочтения книги вы останетесь один на один со своим выбором, главным и важным выбором в вашей жизни: начать этот путь или остаться в точке А. Если вы выберете первый вариант и пойдете в осознанное осуществление своей мечты, ваш

путь, несомненно, будет нелегким, но невероятно творческим и интересным.

**Это ваш выбор, который останется только за вами.** Я лишь приоткрою завесу того, что вас ждет на пути перехода из одного состояния в другое.

Я не претендую на то, что эта книга — единственный способ удовлетворить ваш запрос, как стать востребованным экспертом. Есть много других вариантов продвижения и продаж помогающих услуг, и вы вправе выбрать себе других наставников. Но я лично не нашла ничего, что бы так ясно и четко доносило всю суть помогающего бизнеса простыми словами, терминами и примерами, которые будут понятны даже человеку, очень далекому от маркетинга и продаж.

Кроме того, у каждого свой багаж знаний и опыта, как удачного, так и неудачного. У каждого свой уровень решимости, уверенности в себе, готовности рисковать и брать на себя ответственность. Совместно с Натальей Покатиловой мы постарались не только максимально осветить вопросы продаж и продвижения, но и затронули основные барьеры, страхи, ловушки, убеждения, мешающие представителям помогающих профессий «выйти из сумрака» и создать входящий поток клиентов, чтобы получать достойные доходы, занимаясь любимым делом.

Когда вы закончите читать нашу книгу, у вас на руках будет не только четкий план маркетинговых действий для запуска своих услуг и продуктов, но и список своих личных задач по внутренней работе над собой. Потому что новые результаты — это последствия нашего роста, наших изменений, на-

шей трансформации, влияющих на наши выборы, решения, шаги. И для перехода из теневого состояния в востребованное в первую очередь нам с вами важно начать наблюдать за собой на каждом новом для нас этапе: что нам мешает, чего мы боимся, какие убеждения и рамки не дают нам сдвинуться с места или изменить результаты нашей работы.

И мой первый важный совет — возьмите карандаш или ручку. Предлагаю записывать или подчеркивать все, что покажется вам интересным, важным, значимым. Отмечайте все, к чему вам захочется вернуться. А вернуться обязательно захочется, потому что именно сегодня и именно сейчас начинается ваш путь из точки 0 в точку, о которой вы мечтаете.

Чтобы несколько часов вашей жизни, которые вы посвятите прочтению этой книги, не прошли даром и принесли вам не только удовольствие, но и пользу, я буду давать вам задания, которые станут основой вашего перехода в состояние востребованного эксперта. И прямо сейчас вас ждет первое задание, в котором я предлагаю вам немного помечтать и написать, что для вас лично означает «быть востребованным экспертом» и зачем вам это?

Именно в вашем ответе кроется ваша мотивация, ваш «бензин», ваша страсть — то, что поможет вам сделать ту часть работы на пути к вашей востребованности, известности, высоким доходам, которую вам делать очень не хочется. Найдите свою мотивацию прямо сейчас, выполнив первое задание на пути к исполнению вашей мечты.

