

Оглавление

Введение	9
Кто я такая?	12
Зачем я написала эту книгу?	13
Глава 1. Что я поняла, пока полгода у меня не было клиентов.	15
Все пошло не так.	15
От нуля к шестизначным цифрам на личной практике	17
Горькая правда, которой не учат... нигде	23
От чего реально зависит доход от личной практики?.	25
В чем сила, брат?	29
Глава 2. Система продвижения	32
Почему авто не едет?	32
Куда вы держите путь?	32
Давно ли вы проходили техосмотр?	37
Проблема всегда в голове	39
Из чего еще состоит система?	41
Каналы связи с аудиторией	44
Баги и ловушки системы	46
Проблема традиционного маркетинга	48
Принцип «изнутри наружу»	52
Экспресс-диагностика вашей системы	53
Подведем итоги	55
Глава 3. Мышление	57
Когда все делаешь как надо, а клиентов нет	57
Меняя реальность.	58

Как мышление мешает вам зарабатывать? . . .	64
Баги в мышлении	69
Дайте мне мысль, и я переверну вашу жизнь.	70
Почему мы думаем так, как думаем?	73
Убеждение, благодаря которому я выросла в 10 раз за три месяца	76
Какую эмоцию вы излучаете?	78
Мышление предпринимателя.	82
Вишенка на торте — внутренний ресурс.	86
Как изменить мышление?	91
Подведем итоги	94

Глава 4. Продукт

Как я продавала кота в мешке.	96
Что мы должны знать о своем продукте?	99
Влюбитесь в свой продукт	101
Виды продуктов в личной практике	103
Эволюция продуктов	105
С чего начать?	111
А результат?	115
Не торгуйте топорами.	119
Такая корова нужна самому	121
Как назначить цену?	127
От чего зависит цена?	131
Как побороть синдром самозванца и перестать работать дешево или бесплатно?	133
Подведем итоги	135

Глава 5. Первая встреча с клиентом.

А можно без нее?	137
По первой встрече можно понять все.	143
Конверсия, бессердечная ж ты с*ка.	145
Скрипт первой встречи и почему за ним все так охотятся.	152
Как слить клиента и не заметить?	157
Когда первая встреча — платная?	160
Подведем итоги главы	163

Глава 6. Активы

Что общего между успешными экспертами?	165
Почему богатые богатеют, а бедные — беднеют?	169

Какие бывают активы?	172
Нет активов. А если найду?	177
Экспертность как актив	178
Квадрат Активности-Проявленность	181
С нуля до миллиона и даже дальше.	184
Подведем итоги	186
Глава 7. Ниша и целевая аудитория	189
Страх и ненависть любого эксперта	189
База для вашего продвижения	193
Расширение через сужение.	197
Три подхода к выбору ниши.	204
Что нужно знать о своей аудитории?	210
Три девицы под окном	213
Щепотка мотивации от определивших нишу	216
В каком случае можно забить на все?	218
Подведем итоги	220
Глава 8. Каналы связи с аудиторией	223
Все связано	223
Эффект толпы	226
Можно делать то, что хочется	228
Какие бывают каналы?	231
Соцсеть как канал связи	235
Стратегия снежного кома	239
Подведем итоги	241
Глава 9. Упаковка	243
Упакуй меня полностью	243
Путь клиента	245
ПРОконтент	252
Сайт или не сайт — вот в чем вопрос	257
В бесконечность и далее	261
Какой фантик у вашей конфеты?	263
Подведем итоги	265
Глава 10. Трафик	267
Топливо вашего продвижения.	267
Системный трафик	269
Баг других элементов.	273
Источники трафика	277
При чем тут проявленность?	281

Линейка продуктов практика	281
Подведем итоги	284

Глава 11. Время создавать свою систему продвижения 286

Предсказуемость против неопределенности.	286
С чего начать?	287
У системы есть баг. Всегда.	293
Ваш тест на наличие системы продвижения.	294
Все проще, чем кажется.	295

Глава 12. Жизнь с системой продвижения — истории и лайфхаки . . . 297

Миссия выполнима	297
Ощущение контроля над своей практикой	298
Квантовый скачок	300
Маленькими шагами к большой цели	301
Наладился стабильный поток клиентов.	303
Будь моим ментором!	304
Красивый путь	305
Прощай, бартер!	307
Стала продавать коучинг пакетами.	308
Путь к жизни, которую я хотела жить	310
Рассказ о сопротивлении	313

Заключение	315
Благодарности	317

Введение

Эта книга поможет вам создать очередь из клиентов на частную практику.

Кем бы вы ни были:

- коучем, психологом;
- экспертом, наставником, консультантом, преподавателем;
- астрологом, нумерологом, тарологом, нутрициологом, диетологом, или другим помогающим практиком.

Вне зависимости от того, находитесь ли вы в процессе получения профессии, или уже давно обучились — здесь вы найдете рецепт перехода от разовой, непредсказуемой практики к прибыльному бизнесу на любимом деле.

Только представьте, что ваши мечты станут реальностью. Хотите ли вы собрать Олимпийский, иметь полную запись в уютном кабинете с панорамным видом, быть новым гуру в бизнесе или удаленно управлять командой профессионалов — любой вариант профессионального будущего возможен, если сейчас вы научитесь системно привлекать клиентов.

Что было бы, если бы клиенты приходили к вам с вопросом: «Я хочу купить у тебя услугу, ты меня возьмешь?» Если бы вы абсолютно точно знали, какие 20% действий для создания очереди из клиентов дадут вам 80% результата? При

том, что действия, которые вы совершали бы для привлечения клиентов, доставляли бы вам удовольствие, позволяли бы еще больше раскрыть ваш потенциал?

Вам не нужно будет себя заставлять делать то, что не соответствует вашим ценностям. Не нужно годами учиться, прежде чем вы выйдете на хороший доход. При этом вовсе необязательно вкладываться финансово.

Существует система шагов, которая позволит вам добиться таких результатов. Я разрабатывала ее шесть лет и хочу поделиться ею с вами на страницах этой книги. Эта система — не теоретическая конструкция. Она основана на моем личном опыте проб и ошибок в привлечении клиентов, на результатах моих клиентов, опыте тысяч моих учеников.

С некоторыми из них вы познакомитесь на страницах этой книги. Я буду рассказывать их истории, потому что горжусь их результатами. Доверившись мне однажды, они кардинально изменили свою жизнь.

Еще больше реальных историй учеников размещено в текстовом и видеоформате на моем сайте. Там же вы найдете актуальные материалы и уроки по теме продвижения.



Я искренне убеждена, что любой коуч, психолог, наставник и помогающий практик может создать очередь из клиентов на личную практику. Как коуч, который на своем опыте прошел путь от «нет клиентов — даже бесплатных» до «не беру клиентов: нет мест», я знаю, что это возможно.

Все, что потребуется, — уделить внимание теме продвижения.

Если бы в начале моей коучинговой практики мне в руки попала бы эта книга, и я бы внедрила

даже часть рекомендаций из нее, я бы точно сократила период, когда чувствовала себя никчемным, никому не нужным специалистом и не страдала бы первые полгода совсем без денег и без клиентов. Я бы сэкономила годы своей жизни и намного быстрее вышла бы на стабильный доход от практики. Однако в 2017-м этой книги еще не существовало. Теперь мне пришлось написать ее самой.

«Дикие» клиенты — так помогающие практики часто называют клиентов за пределами обучения профессии. Тех, что приходят с реальными запросами, платят реальные деньги и ждут реальных результатов. В этой книге я покажу, как привлекать таких клиентов и работать с ними, быть востребованным экспертом и расти в доходе.

А сейчас у меня есть для вас три новости.

Первая: если вы ищете волшебную таблетку — вы не по адресу.

Чтобы создать **систему продвижения** и изменить свою реальность, недостаточно просто прочесть эту книгу с маркером. Чтобы выстроить очередь из клиентов на личную практику, нужно поработать.

Хорошая новость: я не оставлю вас наедине с этой задачей.

Читая эту книгу, вы поймете, какие ошибки сейчас мешают вам зарабатывать, узнаете, как их можно исправить через понятные, эффективные действия. Вы получите шанс сделать ваше хобби настоящим бизнесом и кардинально изменить свою жизнь к лучшему.

Еще одна хорошая новость: практика моих учеников показывает, что создать работающую систему продвижения можно всего за 12 недель.

Как я говорю моим ученикам в начале курса:

Я не обещаю, что это будет просто. Но это будет интересно, и вы кайфанете от процесса. А после — будете благодарны себе за то, что однажды выбрали создать свою систему и сделали это.

Кто я такая?

Меня зовут Мария Довнар. Меня легко найти в соцсетях — мой ник — mariyadovnar

Сейчас я:

- Коуч РСС ICF;
- Эксперт по продвижению личной практики и запускам образовательных продуктов;
- Основатель и тренер Академии Продвижения;
- Автор бестселлера «Продвижение коучинга: маленькая книга для большого пути»;
- Основатель онлайн-журнала «Мама, я коуч»;
- Приглашенный спикер Сколково, ICF, Международной Ассоциации менторов и коучей, международных конференций и форумов.

В прошлом я менеджер по персоналу в крупной корпорации. Сибирячка, переехавшая из Томска в Москву в поисках счастья. В 2017-м я получила базовое обучение коучингу, до 2020-го совмещала развитие в коучинге с работой в найме.

За шесть лет в помогающей профессии я выросла с полного нуля до оборота в 43 млн руб. в год, купила квартиру в Москве и в Дубае, хотя раньше могла мечтать только об ипотеке в Томске.

У меня более 1000 индивидуальных и групповых сессий с клиентами, более 2,5 тысяч выпускников в сфере продвижения. Подробнее о том, как произошел переход от менеджера по персоналу с зарплатой 70 тысяч в ту точку, в которой я сейчас нахожусь, вы узнаете на страницах этой книги.

Зачем я написала эту книгу?

Я хочу, чтобы как можно больше людей занимались тем, что им по-настоящему нравится.

К сожалению, я видела много хороших практиков, которые разочаровались в профессии и перестали верить в себя, потому что так и не научились привлекать клиентов системно. Так с моего потока обучения коучингу в 70 человек сделали коучинг профессией всего трое. Остальные так и работают в найме с мыслями, что на коучинге денег не заработаешь.

Я хочу показать другой путь.

Ведь для того, чтобы выстроить очередь из клиентов в частную практику, нужно не бесконечное повышение квалификаций по профессии и не удачное стечение обстоятельств, а навык регулярного привлечения клиентов. Навык, который состоит из простых, понятных действий, если подойти к ним последовательно.

Прочитав эту книгу, вы:

- получите понимание, как сформировать уверенность в себе как в профессионале, даже если вы новичок;
- поймете, как перейти от разовых сессий к долгосрочной работе с клиентами;
- осознаете, какой результат дает ваша услуга на самом деле и за счет чего;

- выберете подходящую для вас нишу, целевую аудиторию;
- узнаете, как привлечь клиентов, которые хотят работать с вами;
- научитесь проявляться как эксперт в каналах, которые эффективны именно для вас;
- поймете, о чем писать и говорить, чтобы у вас покупали, и как делать это легко;
- получите инструкции по созданию собственной системы продвижения;
- не сделаете ошибок, которые совершают 95% начинающих экспертов, — ошибок, которые мешают им зарабатывать;
- получите мотивацию и вдохновение для развития частной практики.

Я буду рада, если вы примените знания из этой книги. О ваших успехах и осознаниях пишите мне в соцсетях или на электронную почту info@moscoach.ru. Мне будет приятно узнать о том, как эта книга помогла вам вырасти.

Ну что, поехали!