



ЧАСТНАЯ ПРАКТИКА

БИЗНЕС-ШКОЛА ДЛЯ ПСИХОЛОГОВ, КОУЧЕЙ, ЭКСПЕРТОВ И КОНСУЛЬТАНТОВ

20 ИДЕЙ ПРОДАЮЩИХ СТОРИС для коучей, психологов и экспертов



Автор: Владислав Задин

 [vlad.zadirin](https://www.instagram.com/vlad.zadirin)

Давайте знакомиться!

Более 10 лет я занимаюсь бизнесом — запустил более 20 бизнес-проектов. 2,5 года назад я начал свою частную практику. За это время я научился монетизировать свою экспертизу и сейчас готов этому научить вас.

С нуля и без опыта, через неделю я продал свою первую программу за 50 000₽. За 4 месяца практики заработал более 500 000₽ без вложений. За полгода — первый миллион, а за первый год — 3 млн ₽. Тоже без вложений!

1. Перечислите ваши услуги с указанием цен.

2. Сделайте описание какой-то одной конкретной услуги.

Это может быть сплошное текстовое описание или пункты из которых состоит ваша услуга.

3. Сделайте серию сторис со схематичным или пошаговым советом.

Добавьте в один из шагов описание своей услуги, как вы можете помочь в контексте данного совета.

4. Услуга дня.

Устраивайте тематические дни, чтобы познакомить своих подписчиков со всеми оказываемыми вами услугами. Отдельно выделите самые популярные предложения или максимально комплексные.

5. Сделайте обзор итога консультации.

Ваши заметки, рекомендации, без указания конкретных данных и задач клиента.

6. Сделайте видео-обзор процесса консультации.

В этом видео необязательно должен быть звук. Само видео может быть ускорено в 2-3 раза. Или это может быть небольшой отрывок вашего общения с клиентом (при полном его согласии на съемку, конечно же).

7. Сделайте прямое предложение.

Нужна консультация? Пиши в директ. Хотите также? Пишите в директ.

8. Сделайте обзор вашего рабочего места.

Покажите подписчикам, как обустроено ваше рабочее место и почему именно так.

9. Сделайте обзор запросов клиентов, с которыми вы сейчас работаете.

Расскажите про запросы ваших текущих клиентов, без указания данных о клиентах. Можете рассказать краткий план намеченной с ними работы.

10. Перечислите свободные дни/часы, в которые к вам можно попасть на консультацию.

11. Продемонстрируйте свой рабочий календарь, покажите занятые и свободные дни.

12. Покажите текстовые и видео отзывы клиентов.

Выделите ключевые моменты отзывов, чтобы их было удобно читать.

13. Знакомство с клиентом - самые важные на ваш взгляд детали.

Расскажите, что происходит перед первой встречей с клиентом, как вы готовитесь?

14. Промокод или кодовое слово на получение скидки/бонуса.

Обязательно ограничьте срок его действия, например “промокод действителен пока вы видите эту сторис”

15. Продемонстрируйте ваши дипломы, сертификаты.

Можете рассказать историю, связанную с каким-то из ваших дипломов.

16. Покажите свою подготовку к сессии.

Покажите, как вы готовитесь к встрече с клиентом, как помогаете клиентам подготовиться, какие советы даете, как настраиваетесь на работу.

17. Ваш процесс обучения или обучение вашей команды.

18. Вопрос дня.

Разберите один из часто встречающихся мифов или возражений о коучах, психологах, консультациях, в целом работе с экспертом.

19. С какими запросами любите работать лично вы больше всего, а с какими обращаются чаще всего.

20. Акция дня.

Объявите ограниченное по времени предложение на какую-то вашу услугу.

Хотите узнать?

- Как получить 10 клиентов всего с 10 сторис?
- Как привлекать на свои консультации максимально целевых клиентов, чтобы они были готовы покупать ваши услуги дорого?
- Как доносить ценность своих услуг до клиента, чтобы он автоматический хотел их купить?

Тогда записывайтесь на бесплатную диагностику!

За 30 минут мы составим с вами персональный план создания очереди из клиентов в вашей частной практике и самому быстрому выходу на доход 300-500 000₽ без ежедневного блогерства, работая всего с 5-10 клиентами в месяц.

А если на диагностике вы назовете кодовое слово - **РАЗБОР**, то получите от меня разбор кейса: **Как коуч по мышлению Эмилия заработала 160 000₽ за 8 дней**