



ЧАСТНАЯ ПРАКТИКА

БИЗНЕС-ШКОЛА ДЛЯ ПСИХОЛОГОВ, КОУЧЕЙ, ЭКСПЕРТОВ И КОНСУЛЬТАНТОВ

КАК СОЗДАТЬ ИДЕАЛЬНЫЙ ЛИД-МАГНИТ для коучей, психологов и экспертов



Автор: Владислав Зади́рин

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

Давайте знакомиться!

Более 10 лет я занимаюсь бизнесом — запустил более 20 бизнес-проектов. А 2,5 года назад я начал свою частную практику. За это время я 3 раза стартовал с полного нуля и уже заработал более 10 млн рублей, без вложений! При этом, работая всего 10 часов неделю, а свободное время я тратил на семью и путешествия.

Помог более 50 экспертам увеличить свой доход от 2 до 30 раз. Смогу помочь и вам!

Продажи в лоб работают лишь на короткой дистанции и с каждым днем все хуже. Поэтому, если вы хотите, чтобы клиенты покупали ваши услуги, нужно выстраивать с ними доверие. Например, через контент в своем блоге, в том числе через бесплатные продукты (лид-магниты).

Успешная продажа вашей услуги возможна только если человек уверен, что вы:

1. Понимаете его проблему
2. Точно знаете, как ее решить
3. Уже помогли другим людям решить похожую проблему

Классическая задача лид-магнита — получить контактные данные заинтересованного человека (лида), чтобы потом их использовать для рассылки. Но в сфере психологии, коучинга, эзотерики лид-магнит должен стать еще и первым шагом в выстраивании взаимоотношений с клиентом. Лид-магнит должен дать возможность познакомиться с вами, как бы лично — в идеале, увидеть вашу внешность, мимику или услышать ваш голос. Поэтому лучше всего будут работать видео и аудио форматы магнитов, хотя в принципе можно использовать и текст. Что именно лучше использовать?

1. Небольшая практика

Пример: Аудиопрактика «15 минутная дыхательная практика для снятия напряжения при сильном стрессе».

Цель: Дать быстрый результат человеку, усилить доверие, подтвердить вашу экспертность.

2. Информация по теме

Пример: 10 минутное видео «Как избавиться от негативных денежных установок»

Цель: Дать осознание проблемы, показать вашу экспертность.

3. Тесты или чек-листы

Пример: Тест «20 вопросов для оценки уровня тревожности»

Цель: Дать осознание проблемы.

4. Статьи

Пример: «Главные причины возникновения страхов и как их избежать»

Цель: Дать осознание проблемы, показать вашу экспертность.

ВАЖНО!

- Лид-магнит должен быть коротким и легким для усвоения.
- Лид-магнит должен соответствовать вашему позиционированию и услугам, которые вы предлагаете. А главное — должен быть интересен для вашего клиента.
- Лид-магнит должен давать пользу или ощутимый результат. Если человек почувствует себя обманутым еще до начала работы с вами, продажи можно не ждать.
- Лид-магнит не должен решать проблему целиком!
- После знакомства с вашим лид-магнитом клиент обязательно должен быть направлен на **СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ**, логично вытекающий из того, что вы предложили бесплатно.

Хотите узнать?

- Какой лид-магнит лучше всего создать в вашей теме, чтобы он стал идеальной приманкой для клиентов?
- Как использовать этот лид-магнит для продажи ваших платных услуг?
- Как легко и главное стабильно продавать свои услуги от \$1000?

Чтобы получить ответы на эти и другие важные вопросы - **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**