



# ЧАСТНАЯ ПРАКТИКА

БИЗНЕС-ШКОЛА ДЛЯ ПСИХОЛОГОВ, КОУЧЕЙ, ЭКСПЕРТОВ И КОНСУЛЬТАНТОВ

## 3 ГЛАВНЫХ ШАГА ВЫХОДА НА ДОХОД +300 000₽

стратегия 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!*

## **Шаг 1. Выберите нишу - одно узкое направление, в котором вам хочется помогать людям**

Во-первых, недостаточно быть просто коучем или психологом, потому что только в Инстаграме таких аккаунтов десятки тысяч. Так почему нужно идти именно к вам?

Во-вторых, клиенты приходят к коучу, психологу, стоматологу - решать свои проблемы, а не за консультациями. Именно поэтому нужно сначала определить - кому и в каких проблемах вы хотите помогать. Заработать больше денег, найти мужчину мечты или избавиться от лишнего веса?

В-третьих, пытаться помочь всем людям - это ошибка! В таком случае, вам будет сложно объяснить аудитории, в чем именно ваша экспертность. Иметь 20 специализаций - это тоже ошибка, потому что люди охотнее пойдут к узкому специалисту. Вы бы сами, к кому пошли лечить свои зубы, к стоматологу-нотариусу-игропрактику или к стоматологу?

В-четвертых, большие деньги платят только за решение больших проблем в конкретной узкой теме.

Например, у меня в Наставничестве была психолог Кристина Кельбах - она пришла уставшая от безденежья, у нее с трудом покупали услуги даже за 1000₽. Первое, что мы сделали - выбрали узкую нишу, потому что Кристина была просто психологом, она писала обо всем и для всех. Подписчики в принципе ее читали, но ничего не покупали. Кристина всегда хотела мотивировать женщин, помогать им достигать своих целей и это стало ее нишей. Кристина сделала прогрев в сторис только по этой теме. За 3 дня прогрева своих подписчиков она получила 3 клиентов по 15 000₽.

## Шаг 2. Определите свою целевую аудиторию

Целевая аудитория - от слова цель. Люди, которых ВЫ ХОТИТЕ ВИДЕТЬ в роли своих клиентов.

Женщины от 18-89 лет не подойдут! Вам нужны, конкретные женщины, в конкретном возрасте, с конкретными проблемами.

Зная, кто ваш целевой клиент - вы сможете грамотно упаковать свои соцсети, чтобы привлекать в них больше людей, похожих на ваших идеальных клиентов. У вас не будет проблем с созданием постов и сторис, если вы знаете своих клиентов. Ваш контент отныне будет попадать во самое сердце вашей аудитории. Вам не нужно будет выдумывать новые продукты, чтобы потом с трудом их продавать. Люди автоматически будут хотеть, купить то, что вы будете создавать и будут готовы платить за это дорого.

Знать свою аудиторию - это 80% вашего успеха.

Пример карьерного коуча Кристины Уральской, которая проходила мою программу Наставничества. У Кристины были большие проблемы с клиентами, потому что она писала про профориентацию и писала только для подростков, она не понимала своих клиентов. Мы четко разобрали ее целевую аудиторию на сегменты: родители подростков, подростки и женщины, которые устали работать на нелюбимой работе. Ночью Кристина написала для этих женщин пост-приглашение в свою новую месячную программу, а наутро к своему удивлению получила 4 клиента.

### Шаг 3. Создайте свою дорогую результативную программу

На одних консультациях далеко не уедешь, например чтобы заработать 300 000₽ при стоимости консультации 3000₽, вам нужно провести всего лишь 100 консультаций за месяц, а это примерно 5 консультаций в день. Как видите, в таком графике можно быстро выгореть.

Именно поэтому, вам необходимо создать свою дорогую результативную программу или в крайнем случае продавать консультации пакетом, хотя это совсем не одно и то же.

Чтобы создать и легко продавать свою дорогую результативную программу, вам нужна узкая ниша и знание своей аудитории. Только тогда вы сможете донести ценность вашей программы до клиентов и они автоматически будут ее хотеть у вас купить.

Елена Яницкая, психолог из Крыма, также была у меня в Наставничестве - до программы она боялась продавать свои услуги дорого, ставила цены 1000-3000-5000₽. После того, как мы грамотно упаковали ее программу, она стала продавать места по 30-50 000₽. Также она подняла цены на свои консультации. Итого, за 2 месяца Наставничества Елена заработала 350 000₽, хотя раньше зарабатывала 30-50 000₽

## Хотите узнать?

- Как выбрать денежную нишу, чтобы получать в ней максимум клиентов, денег и удовольствия от работы?

- Как правильно определить свою целевую аудиторию, чтобы ваши соцсети были магнитом для клиентов? Чтобы вам не нужно было каждый раз расхваливать свои услуги, а вместо этого клиенты сами их покупали и готовы были платить за ваши услуги дорого?
- Как создать такую программу, которая будет давать клиентам крутые результаты, которая будет востребована среди клиентов и они будут готовы платить за нее от \$1000?

Чтобы получить ответы на эти и другие важные вопросы по продвижению - **регистрайтесь на бесплатное обучение!**

На этом обучении я бесплатно поделюсь своим личным опытом: как с нуля, без вложений и без блогерства, за 3 месяца я заработал более 700.000₽ на консультациях, работая всего 10 часов в неделю.

Также покажу вам свою авторскую Формулу успешного эксперта, по которой уже более 50 экспертов увеличили свой доход от 2 до 30 раз. Благодаря Формуле, вы увидите свои ошибки и поймете, чего именно вам сейчас не хватает, чтобы стабильно зарабатывать 100-300-500 000₽.

Для регистрации на бесплатное обучение, напишите мне в Инстаграм директ - **444**, после чего я добавлю вас в закрытую группу.