

# **5-и Значный Коучинг & Консалтинг**

by Oles Timofeev & GeniusMarketing

## **ВАЖНО:**

Постарайтесь пройти по этому PDF файлу полностью и постараться понять каждый его пункт, не зависимо от того, есть у Вас опыт в Коучинге/Консалтинге или нет.

Он заранее сформирует в Вашей голове целостную картинку создания успешной практики и поможет изучить следующие мои уроки более тщательно.

---

### **Добро Пожаловать в мир экспертности...**

Приятно понимать, что Вы один из тех учеников, которые выбирают “быстрый путь развития” и предпочитают сразу же использовать все лучшее, чтобы получить результат.

В таком случае верю, что этот PDF будет первым открытием для Вас индустрии экспертности в совершенно новой формации.

В ближайшее время мы проведем с Вами серию бесплатных и крышесносных вебинаров, которые этап за этапом помогут Вам погрузиться в эту индустрию и начать зарабатывать.

Сейчас я структурировал все по этапам, чтобы Вам было понятно с чего начинается практика и как стать 5-и значным консультантом или коучем.

5-и значным - значит, что Ваш ежемесячный доход состоит из 5-и цифр в долларовом эквиваленте. Но, как показывает практика и наши ученики, мы заметили, что кому-то комфортно получать просто 3.000\$-5.000\$ ежемесячно и работать всего пару часов в неделю.

Как это лучше для Вас - Вы сами определитесь.

Моя задача и задача нашей команды - дать Вам все знания и главное, практические инструменты для внедрения.

Трудно представить...

Но сейчас этот PDF отправляется сотням тысяч человек (в прямом смысле слова). Столько людей обучаются у нас онлайн или проходят живые события.



А все начиналось с того, что когда-то (мне было 20, сейчас 25) я просто решил ответить на очередной вопрос о помощи, что я могу подсказать что и как, но это будет платно...

Тогда я был еще “студентом”. Образно, ходил в ВУЗ. Иногда и параллельно уже занимался своим бизнесом. Жил еще со своей мамой и сестрой.

И когда я предложил человеку сумму 50\$ за 1 час и он сразу же согласился и в течении 10-и минут перевел мне деньги - это повергло меня в “хороший шок”.

**Тут-то чакра и открылась.**

Я понял, что это может быть целым бизнесом и принял решение добавить коучинг/консалтинг в одном из приоритетных направлений моего развития.

Уже через пару лет, я начал зарабатывать на этом более 10.000\$/мес, притом что у меня было только 3 клиента и я работал в среднем 4-5 часов в неделю. С одним из них это было 4 сессии/месяц, с 2-мя другими 8 сессий/месяц.

**Понимая это и то, что если “так может даже студент”, тогда что говорить о тех, у кого за плечами намного больший опыт...**

Поэтому - поздравляю Вас с правильным решением изучить больше о коучинге и консалтинге и начать Вашу практику.

Верю, что уже очень скоро Вы так же сможете рассказать мне свою историю, как Вы...

*Начали с нуля и вышли на 5-7 тыс \$/мес... или было 2.000\$ стало 10.000\$ всего за пол года... или (Ваша личная история).*

## **7 Этапов Создания 5-и Значной Карьеры Коуча/Консультанта с Нуля за 6 месяцев или быстрее.**

### **1. С чего все начинается. Выбор Ниши.**

Первое, что Вам нужно понять - внутри какой ниши (индустрии) Вы собираетесь профессионально развиваться и какие цели перед собой ставите.

К примеру, возможно Вы просто мама в декрете и у Вас есть небольшая (но все же есть) экспертность в “бухгалтерии” или “воспитании детей” или “развитии голоса” или чего угодно...

*(Кстати, все эти примеры я беру из практики)*

...и Вы решили просто не терять времени и начать зарабатывать 2.000-3.000\$/мес на свои карманные расходы. Это может быть Ваша первостепенная цель.

**или**

Вы уже эксперт в какой-то области, “ремонт своими руками”, “бизнес”, “личностный рост”, “дизайн и архитектура”, “садоводство” (и пару примеров за пару секунд, ведь таких ниш тысячи) и...

Вы хотите вывести Вашу практику на следующую ступень.

Стать известнее. Вы хотите вести не только 1x1 коучинг, но и запускать дорогостоящие группы и научиться закрывать сделки на Ваши выступления перед сотнями и тысячами людей на сцене...

или на написание книги с издательством и Вас интересует куда больше, чем прибыль в 10.000\$/мес.

То есть - Вам нужно четко понимать вектор движения. Это как корабль, если он будет плыть без цели, провизия кончится и он остановится болтаться среди океана.

### **Важно.**

Если Вы только начинаете и еще не знаете, какую нишу выбрать - не волнуйтесь, у нас регулярно 20% учеников приходят с таким запросом.

На сессиях Академии мы кристаллизируем это для Вас по частям и у Вас не возникнет никаких вопросов.

### **Конечно, важно понимать еще вот что.**

**Есть 4 МегаНиши (где уже сумасшедший спрос и где уже клиенты тратя “космические суммы” на услуги):**

- Здоровье.
- Отношения (во всех смыслах).
- Бизнес. Карьера. Деньги.
- Личностный и Духовный Рост.

## **2. Выбор Приоритетной Модели.**

Как Вам больше нравится работать, думали?

Я набросаю всего несколько вариантов (их больше):

- Работа персонально 1x1 по Skype
- Работа персонально 1x1 в живую
- Работа с группами (онлайн или оффлайн)
- Услуги под ключ (Вы делаете что-то вместо клиента, обычно это стоит дорого. Например дизайн, копирайтинг, управление).
- Работа за % от прибыли

**Прежде чем двигаться сильно вперед...**

Нужно понять, какой модели сперва Вы отдадите предпочтение, потому что именно под нее мы будем строить с Вами маркетинг и конвертировать “ищущих людей” в Ваших клиентов.

### **3. Определение техники работы.**

Теперь, представьте что вот Вы заходите на Skype сессию и где-то на том конце “провода” заходит другой человек.

Ваша сессия началась...

Как Вы будете работать?

У тех, кому предстоит это делать впервые - может появиться небольшой страх или непонимание. Все нормально - так случается у каждого, кто начинает свою практику.

Уже через 5-7 сессий Вы будете чувствовать себя так, будто делаете это пару лет. Доверьтесь нашему опыту.

Но все же.. какой будет методика? (В Академии мы этому учим).

- Вы будете задавать вопросы и вести клиента таким образом к правильным решениям? (Например, что будет идеально результатом если...?).
- Или Вы будет работать в консультативном формате опираясь на свою экспертность и строить точки А и В.

**Лично я предпочитаю смешанную модель, где 70% 2-го и 30% 1-го. Я так же Вас научу этому.**

#### 4. Создание Позиционирования.

Я не зря выделил этот пункт по особенному. От того, как Вы построите Ваше позиционирование на рынке, как Вас будут воспринимать - столько Вы будете и стоять.

Это и есть причина, почему, наверно Вы знаете многих успешных и талантливых людей (музыкантов, экспертов, еще кого-то) и они зарабатывают крайне мало...

в то время, когда менее талантливые - но с лучшим маркетингом и позиционированием, зарабатывают в 10-100 раз больше.

Это причина почему к Apple становятся за 2-е суток в очередь с новыми iPhone...

Или почему Rolls Royce стоит в 3 раза дороже чем BMW 750 Li. Хотя обе машины очень высокого класса. Причем, что BMW владеет Rolls Royce и даже эти машины сделаны на одних шасси.

Всегда есть 2 формы восприятия Вас - фактическая и маркетинговая. Обе несомненно важны, но - маркетинговая имеет более высокое влияние на Вашу “рыночную стоимость”. Или другими словами, на стоимость каждого Вашего часа.

Есть целый “инжиниринг Вашего позиционирования”, я набросаю всего лишь несколько примеров:

- Эксклюзивный
- Мистический
- Популярный
- “Такой как я”
- “Другой”
- Противоречивый

*...это только пару примеров.*



## **5. Создание Маркетинга и Магнитов Вовлечения.**

Теперь, когда с базовыми вещами мы разобрались - переходим к тому, чему к сожалению не учат 99% “коучинговых школ” в СНГ.

Они не учат тому, где и как брать клиентов.

В большинстве случаев - потому что они сами не умеют это делать. Это жестко, но такая правда. Большинство “коучей” - сперва, не маркетологи. И это плохо.

Самая сильная сторона нашей академии - мы показываем массу “скрытых источников” для создания бесконечного потока клиентов в Ваш бизнес.

### **Есть 2 формы маркетинга:**

- Вы делаете усилия для привлечения
- Вы создаете платформу и люди идут сами

Мы научим Вас и 1 и 2. Первый способ более быстрый и он помогает начать работать уже в буквальном смысле сегодня.

Второй долгосрочный, но без него можете забыть “о масштабной карьере”.

Чтобы построить платформу (базовую платформу) - Вам нужно будет примерно 2,5-3 недели времени и именно этим мы так же будем с Вами заниматься внутри нашей Первой Русскоязычной Академии Высокооплачиваемых Коучей и Консультантов V2.0.

**Но, мне важно чтобы Вы понимали как все выглядит уже сейчас.**

- Сперва Вы определяете точки входа Ваших клиентов. То есть то, что они ищут уже в интернет и что будет крючком, для привлечения их внимания.
- Вы определяете каналы входа. Для вас будет работать реклама в facebook? Vkontakte? Yandex? Google? YouTube? Instagram? Не пугайтесь, если что-то для Вас звучит “новым” - это нормально.
- Создаем страницы захвата под конкретный канал с конкретным и высококонвертирующим текстом.

Кстати... Вот один из примеров, через который могли подписаться и Вы, чтобы потом получить этот PDF.

<http://geniusmarketing.me/expert/webinarseries/>

- Создаем мощную воронку из 7-и писем, которая будет иметь несколько предложений и эффективную структуру вовлечения на полном автомате (в Академии я это сделал для Вас и **вместо** Вас).
- Создаем процесс конверсии, как “желающих” делать клиентами и продавать не 1 сессию дешево, а пакет и дорого.
- Масштабируем всю конструкцию к нужному доходу.

## **6. Настраиваем Процесс Продаж.**

Представим что у Вас идет поток заявок. Как Вы будете их обрабатывать? Что Вы будете им предлагать?

Забегая наперед, приоткрою Вам дверь в то, как это будет в будущем...

Сперва Вы продаете сами, в большей мере через бесплатные сессии. Примерная статистика такая - 10 сессий, 2-3 клиента.

Это среднестатистические цифры. Бывают и выше (у нас таких примеров много). Но я говорю о “нормально”.

Дальше, у Вас становится больше и больше клиентов, Вы предсказуемо зарабатываете каждый месяц нужную Вам сумму и теперь, решаете нанять себе 1 помощника.

Теперь, он помогает Вам и Вы освобождаете себя от рутины. Еще позже, когда Ваша узнаваемость и ценность на рынке растет - Вы уже не проводите бесплатные сессии.

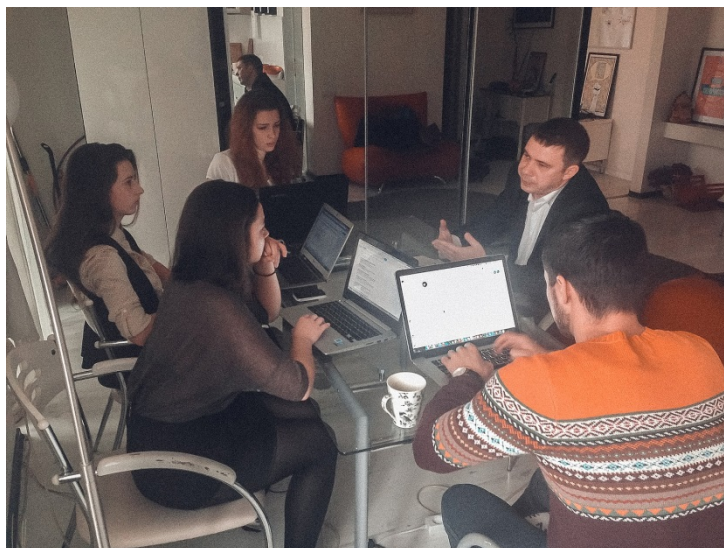
Ваши платные услуги покупают сами - а продает их помощник.

Что будет еще дальше? Кто знает, может Вы создадите свою “школу” и теперь Ваши эксперты будут консультировать клиентов, как это у нас сейчас.

Теперь, уже не я в большей мере веду 1x1 работу, а это делает наша команда по конкретным направлениям.

*Например, вот как сейчас выглядит одна из моделей консалтинга в GeniusMarketing - называется Круглый Стол. Поверьте, это стоит дорого.*

*Смотрите ниже... На фотографии 4 наших управляющих (Отдел продаж, отдел качества, отдел клиент. сервиса и управление процессами)*



## **7. Масштабирование и Освобождение.**

На этом этапе Вы создали фундамент и теперь Вы его масштабируете. Большинство из наших учеников (и я так начинал) сперва делают все через бесплатные методы продвижения.

Но, по-настоящему много Вы будете зарабатывать тогда, когда научитесь “играть с рекламой”.

То есть когда Вы понимаете, что инвестируете 100\$ на Google, Yandex или любой другой источник и на выходе получаете к примеру клиентов на 1.500\$ - это выгодно.

Теперь, Вы начинаете “докручивать” все до самых высоких показателей и в идеале, Ваша задача начать делегировать новых клиентов уже обученным ученикам (Вашим ученикам), а Вы уже сможете брать только “самых-самых”.

Эта модель позволяет зарабатывать куда больше 10.000\$ ежемесячно, при этом не тратить много времени.

**Я верю, что этот PDF был ценен и полезен и он чуть более раскрыл для Вас картинку Коучинга и Консалтинга.**

В ближайшее мы проведем с Вами серию бесплатных мастер-классов.

Мы поэтапно разберем с Вами:

- Главные преимущества консалтинга и сделаем упражнение, чтобы Вы поняли, сколько Вам реально нужно зарабатывать каждый месяц, чтобы вести яркий образ жизни.

Скорее всего Вы его не делали раньше.

- Попрактикуемся в работе с клиентами (я покажу Вам на Вашем же реальном примере, что то, что у Вас есть - уже нужно другим и за это готовы платить).
- Узнаете пошаговый алгоритм запуска практики уже в визуальном формате и поймете с чего начать.

В общем, держите руку на пульсе и на Вашем e-mail ящике и убедитесь, что все мои письма попадают Вам в приоритетные.

Спасибо за доверие!

Приятно видеть Вас нашим клиентом и я искренне верю, что работая с Вами мы выстроим что-то по-настоящему феноменальное.

**Увидимся на мастер-классах.**

до скорой связи,  
-- Олесь

