

Мария Довнар

Дикие клиенты:

как продвигаться
психологу, коучу,
наставнику и другим
экспертам в частной
практике

Мария Довнар

Дикие клиенты:

как продвигаться
психологу, коучу,
наставнику и другим
экспертам в частной
практике



Издательство АСТ
Москва

УДК 339.138
ББК 65.291.3
Д58

Довнар, Мария Павловна.

Д58 **Дикие клиенты: как продвигаться психологу, коучу, наставнику и другим экспертам в частной практике / М. Довнар. — Москва: Издательство АСТ, 2024. — 320 с. — (Бизнес в Рунете).**

ISBN 978-5-17-149744-6

Мария Довнар — эксперт по продвижению, коуч РСС ICF, основатель и тренер Академии Продвижения для коучей, психологов, наставников и помогающих практиков.

«Дикие клиенты: как продвигаться психологу, коучу, наставнику и другим экспертам в частной практике» — книга, которая поможет вам создать очередь из клиентов на частную практику. Вне зависимости от того, коуч вы или астролог, опытный профессионал или новичок — здесь вы найдете рецепт перехода от разовой, непредсказуемой практики к прибыльному бизнесу на любимом деле.

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 книге Марии Довнар вы узнаете, как привлекать таких клиентов и работать с ними, быть востребованным экспертом и расти в доходе.

УДК 339.138
ББК 65.291.3

ISBN 978-5-17-149744-6

© Довнар М.
© ООО «Издательство АСТ»

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 Активы-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 оставляю 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 соц-сетях — 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!

Глава 1

Что я поняла, пока полгода у меня не было клиентов

Все пошло не так

Я сидела в офисе в центре Москвы, тупо уставившись на груды бумаг передо мной. Тело скрежетало от долгого сидения в одной позе, лицо не выражало ни эмоции, а мозг вопил: «Зачем я здесь?!»

Каждое утро я приходила сюда словно для того, чтобы сидеть и стареть. Каждое утро я садилась за офисный комп и хоронила здесь часы своей жизни. Год, два, пять, десять. Я правда хотела по-другому, но я совершенно не знала, как.

Неужели я не пыталась?

Конечно, пыталась: полгода назад в желании уйти из найма я выучилась на коуча. Тогда в обучение я вложила все мои накопления. Много ли я знала о коучах, когда выбрала для себя эту профессию? Нет. Я знала только, что коучи похожи на психологов — задают клиентам вопросы, не претендуя на правоту. Знала, что коучи помогают ставить и достигать цели, развивая осознанность. Знала, что профессия коуча — мой шанс выйти из найма и больше никогда не вернуться в офис. Шанс сделать мою жизнь более осознанной и начать жить, а не просто стареть.

Шанс стать, наконец, свободной.