

ВСТУПЛЕНИЕ

Уйду в дворники. Зарплата и работа по расписанию, весь день на свежем воздухе, в соцсетях только котики и поздравления с Новым годом.

Многие работающие на себя эксперты с завидной регулярностью гоняют в голове подобные мысли.

Многие, но не все.

Почему-то одни звенят от азарта, выстраивая свою частную практику или фрилансерский проект. Зарабатывают на путешествия, квартиры и машины. Летают в отпуск без ноутбуков. Говорят, что решение работать на себя стало одним из лучших в жизни. А их социальные сети можно смотреть как увлекательное яркое кино.

А другие не справляются, выгорают, возвращаются к работе в наем. Или годами едва сводят концы с концами и уныло тащат свое дело, как тяжелую телегу, которую бросить жалко, но ни облегчить ее, ни придать ей скорости не получается. Греют себя надеждой на то, что вот-вот очередная новая «фишка» продвижения станет той самой волшебной таблеткой, которая совершит прорыв, и миллионы начнут наконец расти на счетах. Но этого все никак не случается.

Почему?

Может быть, первые более талантливы, чем вторые?

Круче как специалисты? У них врожденная харизма или способность к продвижению? У них больше полезных связей для пиара или денег на рекламу или они вовремя встроились в какую-нибудь правильную волну и случайно оседлали нужную соцсеть на ее взлете?

Да, есть место и таланту, и удачным совпадениям, и даже чудесам. Но в большинстве случаев все зависит от подхода к тому, **как именно** выстроить свою экспертную практику.

Ведь, совершая первые шаги в свое дело, вы планируете наконец посвятить все свое время работе, которую любите, в идеале в модном хипстерском кафе, или в уютном кресле в пижаме, или на пляже с коктейлем.

Но в реальности вдруг оказывается, что приходится быть и маркетологом, и техспецом, и бухгалтером. Вы сами себе и работодатель, и сотрудник.

Вы сами отвечаете за все:

- за график, который иногда трещит по швам;
- за свои продукты, которые могут оказаться удачными или нет;
- за свое продвижение, которое требует публичности и регулярности;
- за доход, который вам никто не гарантирует...

Неважно, психолог вы, коуч, консультант по финансам, проводите группы по йоге, преподаете рисование или учите людей правильно питаться, — помимо этой основной профессии, приходится осваивать еще одну: **быть экспертом**, то есть брать на себя **управление** авторским бизнесом, в центре которого вы сами.

Но даже если вы готовы управлять проектом, то как получить желаемый **результат**? Как добиться стабильного роста, выйти на хорошие деньги, с каждым годом укреплять свою позицию на рынке и при этом продолжать любить выбранный вами путь?

Чтобы понять это, мне потребовалось 18 лет – именно столько я работаю на себя.

Я была мастером хендмейда, ведущей мастер-классов, маркетологом и копирайтером на фрилансе, частным консультантом и бизнес-тренером.

А сейчас построила свою авторскую школу продвижения и зарабатываю в 30 раз больше, чем когда-то на руководящей позиции в офисе.

И в любой нише, в которой работала, я видела одну закономерность, отвечающую за успех.

Она актуальна не только для меня.

Я провела больше 100 потоков тренингов, которые прошли тысячи экспертов-практиков. Многие из них уже более 10 лет на рынке и продолжают движение с удовольствием и драйвом. Кто-то за год вырастает в 5–10 раз относительно точки старта. Самые успешные вышли на миллионные заработки и чеки с пятью нулями за индивидуальную работу.

И для каждого успешного проекта важен тот же самый принцип.

Каждый, кто всерьез развивает свой авторский бизнес, выстраивает для себя **какую-то** систему управления проектом, продвижения, маркетинга.

НО у одних получается **энергетически плюсовая система**, которая на каждом шаге подпитывает и дает энергию. А у других – **минусовая**, такая, которая энергию откачивает.

Одни кайфуют от работы с клиентами, с радостью общаются с ними в соцсетях, с интересом приступают к новым проектам. Потирают руки, придумывая новые идеи: это же УХ сколько всего можно сделать! И прочая жизнь как-то сама собой выстраивается: есть время и желание проводить досуг с семьей, играть с детьми, ходить на свидания, встречаться с друзьями.

А других проект пожирает. Работа кажется бесконечной, а по вечерам, когда крышка ноутбука закрыта, хочется просто по-лежать, максимум с сериалом и бокалом вина. Новые клиенты, проекты и идеи кажутся неподъемными и необъятными слонами: это же ОХ, сколько всего надо сделать.

Именно энергия системы — это и есть самый важный критерий, который делит экспертные проекты на успешные и провальные.

Я говорю не об энергии в ее эзотерическом значении, не о вибрациях, потоках и открытых порталах. Я отношусь к этой сфере с уважением, но не являюсь здесь компетентным практиком.

В данном случае энергия — то, что вы ощущаете на **физическом уровне**. Когда вы встаете утром, думаете о задачах на сегодня и хотите немедленно лечь обратно спать — энергии нет. Когда вы выполнили важную задачу и чувствуете подъем и драйв — энергия есть.

Эксперт — единственная движущая сила собственного бизнеса. Если он сгорает на том, что проект постоянно съедает всю его энергию, то ни о каком росте говорить нельзя. Максимум — о зависимости в болотистом «на жизнь хватает».

А успех будет только там, где у автора есть тонус, азарт и мотивация и он постоянно поддерживает это состояние.

В теории звучит здорово, скажете вы, но как же так сделать на практике, чтобы проект постоянно кормил меня энергией? Ведь мы не живем в мире розовых пони, в авторском бизнесе есть и неприятные задачи, и страхи, и саботаж, и периоды неудач.

Да, это так.

Именно поэтому я предлагаю научиться держать фокус на энергии и принимать решения — маркетинговые, организационные, финансовые — из этой позиции. И в какой-то момент вы с удивлением обнаружите, что умеете разбираться с неприятными за-

дачами с наименьшим дискомфортом, а иногда и превращать их в интересные. Знаете, как нейтрализовать страх и саботаж, а то и вообще сделать из них ресурс и топливо для движения. Понимаете, как и какие шаги делать в продвижении и развитии своего дела, чтобы поддерживать в себе азарт, а в проекте – доход.

Те эксперты, которые долго и успешно работают на рынке и имеют хороший финансовый результат, выстраивают для себя такую энергетически сильную систему интуитивно. Пробуют, ошибаются, выгорают, снова встают, снова пробуют. Это непростой и длинный путь.

Те эксперты, которые этого пути не выдерживают, вылетают с рынка.

Я предлагаю вам этот путь упростить. Понять, как строить и продвигать экспертный проект через максимальное сохранение и умножение вашей энергии, применить на практике мои методы и инструменты.

В этой книге мы с вами будем говорить об энергии своего дела:

- о структуре частного проекта, маркетинге, деньгах и помощниках;
- о том, **как получать от каждого шага больше энергии, а сливать меньше;**
- о проверенных, но зачастую неочевидных решениях, которые **оптимизируют и упрощают** работу эксперта;
- об **органичности** любых решений и инструментов для вас (то, что подходит одному эксперту, может категорически не подходить другому, я не верю в универсальный маркетинг, но научу, как адаптировать его под себя);
- о мотивации.

Здорово, когда вы горите идеей и это мотивирует само по себе. Но эксперт – живой человек, а не вечно заряженный супермен.

Усталость, сомнения, сопротивление, прокрастинация, уныние от отсутствия результата — с этими состояниями желательно уметь договариваться.

Я не люблю работать через силу, когда каждый шаг становится геройством и преодолением. Поэтому особое внимание уделяю тому, как сохранить мотивацию и действовать бережно, без насилия над собой, но в итоге получить именно тот результат, на который рассчитываю.

Мы разберем наиболее частые ошибки новичков, от слива энергии уже на этапе постановки целей до неправильного финансового планирования.

Строить и продвигать частную практику учат многие. Но также многие выгорают и бросают любимое занятие, не зная, как превратить неизбежные неудачи на пути в трамплин для взлета.

Моя книга поможет вам кайфовать и заряжаться от собственного дела, которое будет подпитывать вас энергией и азартом.

Вместо мучений, разочарований и выгораний вы сможете получать удовольствие от работы и расти в деньгах.

И тогда вам не придется приносить в жертву делу свою жизнь, наоборот, ваше дело станет классной и любимой частью жизни.

ЧАСТЬ 1
КАК ДОБЫТЬ
БОЛЬШЕ ЭНЕРГИИ
ИЗ НИШИ,
КОТОРУЮ ВЫ
ВЫБРАЛИ

ГЛАВА 1

ГДЕ СВЯЗЬ МЕЖДУ ВАШЕЙ ЭНЕРГИЕЙ И ПРОДАЖАМИ

Экспертный проект похож на компьютерную бродилку или квест. Герой движется в игровом пространстве, решает головоломки, собирает предметы, взаимодействует с персонажами. Конкретно в этом квесте задача — не только выйти на максимальный уровень, собрав все возможные награды и бонусы, но и не растерять по дороге свою жизненную силу. Если она закончилась, на любом этапе игры засчитывается поражение.

Этот герой — вы. А жизненная сила и энергия — то, чем вы расплачиваетесь за неправильно принятые решения в вашем экспертном проекте.

Давайте определимся с этими понятиями, поскольку мы будем оперировать ими дальше.

Жизненная сила как фундамент для роста авторского бизнеса

Я разделяю жизненную силу и собственно энергию.

Жизненная сила, или **витальность**, — это то, что приводит вас в движение. Это некий «неприкосновенный запас» энергии, «капитал», от которого зависит способность смотреть в будущее,

планировать, вдохновлять других людей, быть лидером, желание двигаться вперед.

Потеря жизненной силы — это и есть выгорание.

Помогающие практики часто замечают: если падает жизненная сила, то продажи тоже падают, потому что нежелание эксперта работать читается в постах между строк. Не может быть по-настоящему и долго успешным проект эксперта, который потерял жизненную силу.

Если витальность падает, то в отношении вашего дела может появиться ощущение «я его разлюбил». Вы можете в целом неплохо себя чувствовать, быть активными в жизни, но начинаете потихоньку саботировать работу. Иногда вполне прилично держитесь в рамках привычных рутинных задач, но не чувствуете себя способными на большее.

И главное — вам не хочется расти. Разговор о больших амбициозных целях, которые вас когда-то зажгли бы, вызывает приступ усталости, будто на вас опускается бетонная плита: «Ох, это же все надо еще и **делать**, а сил нет...» Картины классного будущего заряжают вас буквально на несколько минут, а потом приходит мысль: «Это возможно для кого-то другого, но не для меня».

Иногда к этому состоянию вы подруливаете незаметно.

Так случилось у Юлии, с которой я работала в формате сопровождения. Юлия проводила детские праздники и корпоративы. Уперлась в финансовый потолок и пришла, чтобы увидеть перспективы развития своего проекта.

Поначалу Юлия рассказывала о том, как хотела бы работать с крупными корпорациями, продавать авторскую методику тимбилдинга и даже создать свой центр для проведения праздников. В мечтах она видела будущий офис с белыми кожаными креслами и большими окнами.

Но когда мы заговорили о шагах, которые можно делать уже сейчас, Юля вдруг сдулась, как воздушный шарик на морозе. Ей было страшно сделать даже крохотный шаг в сторону от уже налаженных процессов, и вместо драйва и желания попробовать она заранее ощущала горький вкус поражения. В таком состоянии новые дела лучше даже не начинать.

Так проявляется дефицит жизненной силы.

Люди же с **высоким уровнем витальности** быстрее действуют и проще принимают решения, легче справляются с кризисами, могут рисковать и ставить смелые цели, более работоспособны, они заряжают и вдохновляют других.

Если читать соцсети Анны, коуча, еще одной моей клиентки, кажется, что у нее где-то спрятан вечный двигатель. За два года с момента старта своего проекта она запустила четыре формата индивидуальных продуктов, планирует старт группового формата работы, сейчас готовит онлайн-курс. В ее соцсетях регулярно выходит живой интересный контент. И кажется, что ей даже продавать специально не надо, к ней всегда стоит очередь из клиентов.

Анна выросла по деньгам в четыре раза и не только отбила вложения в проект, но и обогнала собственный финансовый план. И уже примеривается к новым высотам.

— Аня, ты сверхчеловек? — спрашивают ее коллеги.

— Нет, просто очень тщательно слежу за тем, чтобы у меня всегда была мотивация и сила действовать.

Так выглядит высокая витальность, золотой запас сил для роста.

А еще на вашем уровне жизненной силы строится фундамент продаж.

Я сама впервые задумалась об этом, когда была близка к выгоранию. У меня не было ресурса на то, чтобы эффективно работать и генерировать новые идеи. Мне не хотелось запускать

новые продукты, но необходимость зарабатывать подстегивала и я двигалась по плану: писала полезные посты в соцсетях, продавала актуальный на тот момент курс, ну и в целом не жаловалась и держала лицо в публичном пространстве. Мне так казалось.

Группа на курс тогда не собралась. А очередь на консультации, которая обычно была расписана на месяц вперед, вдруг куда-то подевалась.

Одна подписчица написала мне тогда: «Я выбираю тех специалистов, которые искрят энергией. К вам бы сейчас не пришла, чувствуется, что вы не в форме».

Понимаете? Я не перестала быть экспертом. Я не лишилась своих профессиональных качеств. Но севшая внутренняя батарейка привела к тому, что я потеряла желание работать — это «просвечивало» сквозь посты, клиенты чувствовали мою слабость и не покупали.

Каждый из нас, частных экспертов, помогающих практиков, авторов онлайн-школ, работает за счет личного ресурса. А это не только про компетенции, но и про уровень энергии. Клиенты приходят не только за решением своих задач, но и за поддержкой, вдохновением, мотивацией. А этого эксперт с низким уровнем энергии и жизненной силы дать не может, что неизменно сказывается на продажах.

Поэтому сейчас я так внимательно отношусь к тому, чтобы гореть ярко и стабильно, а не выгорать дотла. Это дает и классные легкие продажи, и желание действовать.

Когда ты утром выскакиваешь из душа в полотенце, озаренная идеей нового продукта, тут же придумываешь его структуру, описание, рассказываешь в соцсетях и через два часа приходят покупатели — вот оно, состояние человека с высокой витальностью.

Если мы хотим, чтобы наши экспертные проекты развивались, крепили и приносили стабильные деньги, наша задача — **не допустить**

просадки жизненной силы, сделать так, чтобы ее всегда хватало и на взгляд в будущее, и на мобилизацию ресурсов при необходимости.

И вот здесь нам пригодится умение оперировать энергией.

Проект как генератор энергии

Я определяю **энергию как строительный материал** для жизненной силы.

Это тоже как в компьютерной игре. Представьте сюжет, где герой собирает, например, монеты и отдает их, когда нужно пройти какое-то испытание. Если у него меньше монет, чем требуется, он расплачивается своей жизненной силой, и она убывает.

Энергия – более гибкая штука, чем витальность в целом. От энергии зависит готовность/способность делать что-либо здесь и сейчас.

Энергия может закончиться в моменте, скажем, если вы слишком выложились на какой-то задаче и упали без сил. Но если вы после этого выспались и хорошо отдохнули, энергия вернется, она восполнима. То есть устать можно. Общий уровень жизненной силы останется в норме.

А вот если вы только и делаете, что сливаете энергию без восстановления, то вы берете ее у жизненной силы «в долг».

Энергия может меняться в рамках каждого дня, как деньги на банковском счете: сходили в магазин или заплатили штраф – денег стало меньше, получили зарплату или кешбэк – денег стало больше. Провели вебинар – энергия упала, позанимались йогой – возросла (или наоборот).

Пока энергия в рамках одного дня ходит туда-сюда, уровень жизненной силы остается в порядке. Мы хорошо себя чувствуем,

готовы планировать и действовать, можем генерировать новые идеи, вдохновлять и вести за собой других людей.

Но успешный экспертный проект держится на жизненной силе, потому невозможно быть харизматичным лидером и классно продавать, если ты глобально дохлый.

Где брать те самые «монеты», как добыть побольше энергии?

Конечно, как и все люди, мы можем поддерживать энергию тем, что находится вне проекта.

Например, **на физическом уровне** — пьем витамины, достаточно спим, занимаемся спортом и используем прочие способы поддержания себя в форме.

Или **на эмоциональном уровне** — общаемся с людьми, которые заряжают нас, при необходимости посещаем психолога, находим себе хобби, путешествуем и пр.

Есть и третий уровень — **реализация**. Это карьера, творчество, бизнес. В нашем случае — экспертные проекты.

Работая с клиентами, я регулярно сталкиваюсь с ситуациями, когда человек начинает свой авторский бизнес на энтузиазме, а потом сдувается: навешивает на себя слишком много задач по принципу «не хочу, но надо», выбирает неорганичные пути продвижения и пр. В итоге проект становится поглотителем энергии.

Логика автора проекта в этом случае примерно такая: сейчас сложный период, надо перетерпеть, надо восстановить энергию (да-да, хобби, витамины и здоровый сон), и когда-нибудь, когда проект встанет на ноги, я наконец начну и от него получать удовольствие.

Надо ли говорить о том, что такой «сложный период» иногда затягивается надолго и работать «через не могу» становится для автора нормой?

Но можно и по-другому. Эксперт может действовать, исходя из правила «**мой проект должен заряжать меня**».

В таких проектах фокус внимания автора направлен на то, чтобы:

- делать шаги, которые потребуют наименьшего вложения энергии и дадут наибольший результат;
- собирать банк способов подпитки энергией и поддержания мотивации в случаях, когда задачи в целом энергозатратны;
- избегать энергоголовушек.

И знаете что? Именно проекты второго типа оказываются успешными, работают долго и счастливо, дают стабильный финансовый рост.

Я предлагаю вам построить именно такой проект: работающий по принципу самозаряжающейся батарейки.

Значит ли это, что нужно научиться делать бизнес легко и тогда поперет?

Если имеются в виду сладкие обещания типа «ты будешь работать два часа в день, в остальное время кайфовать, пока твой бизнес растет сам», то нет.

Мой опыт показывает, что на такой уровень можно выйти, но не мгновенно, путь до него потребует вложений времени и энергии.

Я говорю о том, что надо строить каждую часть, **каждый элемент своего проекта** с вниманием к тому, что происходит с вами, прибывает или убывает энергия.

Можно разработать свою продуктовую линейку так, что сами продукты будут заряжать энергией. Но можно и так, что энергия будет выкачиваться, а вы – саботировать продажи.

Можно выстраивать процессы продвижения через героизм, преодоление и стресс, а можно создавать свои сильные и энерго-

сберегающие стратегии, которые будут работать на длинной дистанции, и — представляете! — продвижение может даже понравиться вам.

Может быть, планирование финансового роста дает вам азарт и мотивацию, но случается и так, что поставленные цели сами стопорят вас на первых шагах к их достижению.

Бывает так, что все ломается уже на этапе выбора ниши. Или ресурс выкачивает работа с клиентами. Бывает и так, что ваши энергетически затратные решения связаны с наймом помощников или с нежеланием их нанимать. Возможно, вы организуете работу так, что сами создаете для себя систему гирь и грузов, которые не дают свободно дышать...

Давайте разбираться со всем этим. И начнем с первого шага: а точно ли вы выбрали нишу, в которой для вас достаточно энергии?