

ДЛЯ КОУЧЕЙ И КОНСУЛЬТАНТОВ

**КАК ЗА 3 МЕСЯЦА
УВЕЛИЧИТЬ ДОХОД
ОТ 2 ДО 8 РАЗ НА
КОУЧИНГЕ И
КОНСУЛЬТАЦИЯХ**



ПОШАГОВЫЙ ПЛАН



Здравствуйте, меня зовут Алексей Дроздов.

Я благодарю вас за доверие и надеюсь, что этот материал будет вам полезен.

Все шаги, описанные в этом плане, вы можете выполнить самостоятельно. Или делегировать некоторые из них специалистам.

Они проверены на практике и дают хороший результат. И это не голословное утверждение.

С 2011 года я занимаюсь интернет-маркетингом, свою первую рекламную кампанию в Яндексе я создал именно тогда.

В то время еще не было обучающих курсов на эту тему, поэтому хорошие результаты приходили через пробы и ошибки. Именно благодаря им я начал окупать вложения в рекламу.

С 2015 года я постоянно обучаюсь по различным направлениям интернет-маркетинга: контекстная и таргетированная реклама, автоворонки, продающие сайты, копирайтинг и др.

Также меня всегда интересовала психология человеческих отношений.

К тому же отношения и маркетинг невероятно похожи:

	Маркетинг	Отношения
Привлечь внимание	Объявление (картинка, текст объявления, пост)	Привлекательный внешний вид
Вызвать интерес	Лид-магнит, рассылка	Конфетно-букетный период
Заслужить доверие	Сайт, бесплатные мероприятия	Совместное проживание
Принятие решения	Покупка продукта (услуги)	Заклучение брака

С начала прошлого года я задумался о сужении своей маркетинговой ниши. А так как мне интересны эти два направления (маркетинг и психология отношений), то я объединил их.

И теперь я помогаю коучам, психологам, тренерам и другим консультантам, помогающим людям привлекать клиентов на свои услуги.

Чтобы лучше понимать суть тех услуг, продвижением которых занимаюсь, я сам обучился в школе коучинга и прошел обучение по соматипологии (наука о предназначении человека по его типу нейроэндокринной системы). [Посмотреть сертификаты](#)

Я верный поклонник платного трафика.

Почему? Наверное, потому что я умею делать его окупаемым и:

- Мне нравятся быстрые результаты
- Мне нравятся прогнозируемые результаты
- Мне нравятся эффективные (по времени и деньгам) результаты

Я не отрицаю бесплатных методов привлечения клиентов, но мне претит:

- Писать в личку незнакомым людям
- Навязываться людям и получать от них негатив
- Комментировать тематические форумы и группы
- Подстраиваться под алгоритмы умной ленты

Поэтому...

Я верный поклонник платного трафика².

Но, результаты рекламы на 80% зависят от качественной подготовки к ней. И цель любой рекламы — продажи.

О том, как экспертам начать привлекать клиентов «без мучёбы» для продажи своих услуг, я делюсь в этом пошаговом плане.

Если выполнить все его шаги, то каждый эксперт сможет не только окупить трафик:

— новички смогут выйти на первые 100 тыс.рублей в интернете и заложить фундамент для дальнейшего роста доходов;

— опытные эксперты смогут увеличить свои доходы от двух до восьми раз, без увеличения затрат по времени.

Ну, а теперь сам план. По шагам.

Шаг 1.

Определить кому и в чем, вы будете помогать. Какие конкретные проблемы, какого конкретного сегмента людей вы будете помогать решить.

Главная проблема, из-за которой у большинства коучей и консультантов нет клиентов – то, что они предлагают решить любую проблему, объясняя универсальность своего инструмента.

Они не могут найти свой сегмент и свою специализацию, в которых, они несколько раз быстрее выйдут на желаемый уровень дохода.

Нужно сузить тему (нишу) так, чтобы начать зарабатывать больше уже в ближайшее время. Без дополнительных вложений и времени. Вам легче будет продавать дорогие программы в узкой нише, в несколько раз возрастет эффективность вашей рекламы.

Шаг 2.

Создать дорогую программу и линейку продуктов.

Разовые консультации не могут привести клиента к желаемому результату. Ведь что они собой представляют? По большей части - диагностику. Выявление наличия проблемы или объяснения, почему человек имеет то, что он имеет.

За такую работу никогда не будут платить хорошие деньги. Хорошие деньги люди готовы платить за результат.

Для того, чтобы этот результат предлагать, вам нужна программа, по которой вы будете, шаг за шагом, клиента вести. Поддерживать, наставлять, помогать.

Чтобы охватить клиентов разных покупательских способностей, кроме дорогой программы, у вас должны быть продукты средней ценовой категории и недорогие продукты.

Важно грамотно описать содержание программы. Потому что даже самая результативная программа не будет продаваться, если ее неправильно упаковать.

Если просто перечислить человеку, что ему придется сделать, он, скорее всего, испугается еще до старта.

И вряд ли ее купит.

Описание программы можно разместить на вашем сайте. А если его нет, то можно сделать вордовский или PDF-файл и высылать его клиенту, пришедшему на консультацию.

Шаг 3.

Сделать лид-магнит и написать серию писем.

Чтобы привлекать подписчиков (потенциальных клиентов) в свою рассылку, нужен бесплатный продукт. Он называется лид-магнитом.

На шаге создания своей программы Вы изучите боли и желания вашей Целевой Аудитории, поэтому сделать лид-магнит труда не составит.

Он должен решать одну (!) небольшую проблему клиента и дать ему один небольшой результат в вашей теме. Это может быть пошаговый план, инструкция, видео урок или медитация, техника и др.

Получив лид-магнит, человек станет вашим подписчиком и ему нужно отправить серб. (5-7) писем.

Автоматическая серия писем нужна для того, чтобы:

- показать людям свою экспертность;
- заслужить их доверие;
- снять их возражения;

Она должна повышать осознанность ваших клиентов и вызывать желание прийти к вам на консультацию.

Для отправки серии писем вашим потенциальным клиентам используется сервис Senler.ru (если вы рекламируетесь вКонтакте) или сервис e-mail рассылок (если используете рекламу поисковых систем Яндекс или Гугл)

Шаг 4.

Подготовить площадки

После того, как вы определились с темой и нишей, создали или скорректировали свою дорогую программу, нужно подготовить площадки, на которых вы будете заявлять о себе.

Для этого можно создать сообщество вКонтакте. Сейчас есть возможность давать рекламу и с личной страницы, но предпочтительнее не смешивать личное и рабочее.

Если для продвижения вы не хотите использовать соц. сети, вам нужно будет создавать свой сайт. Тут можно пойти двумя путями:

- сделать его на конструкторе (абон. плата от 500 руб в месяц)
- приобрести хостинг и домен (ежегодная оплата около 1600 руб)

Шаг 5.

Освоить навык продающих консультаций

Ошибка первой консультации – начать решать на ней проблемы клиента. Первая консультация должна быть диагностически-полезной. И продающей.

На этой консультации вы:

- определяете текущее состояние дел клиента (точку А)
- выясняете, к какому результату он хочет прийти (точка Б)
- показываете, как вы можете в этом помочь
- грамотно снимаете возражения
- приглашаете в свою платную программу

Шаг 6.

Настроить и запустить рекламу

5 предыдущих шагов – были отличной подготовкой к настройке рекламы.

Для привлечения клиентов из ВКонтакте используйте таргетированную рекламу. Если хотите использовать внешние ресурсы, то рекламу на поиске Яндекса или в его рекламной сети (РСЯ)

Здесь больше технической работы, которую можно делегировать или настроить самостоятельно.

Например, в моей программе это можно сделать по подробным видео урокам. Используя готовые шаблоны и четкие инструкции для:

- выявления целевой аудитории
- написания промпостов
- технических настроек

В результате настройки рекламы у вас будет управляемый поток подписчиков в вашу рассылку.

Вы сможете нажатием пары клавиш включать ее (когда нужны деньги) и останавливать, когда набрано необходимое количество клиентов.

=====

Эти шесть шагов позволят вам выстроить систему привлечения клиентов на автопилоте, чтобы вы могли заниматься только тем, что вам нравится –

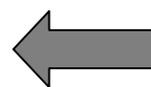
Помогать людям.

=====

Если у вас появились вопросы, записывайтесь на мою



[бесплатную консультацию.](#)



После нее вы точно будете знать, что нужно сделать именно в вашей ситуации, чтобы начать привлекать клиентов на автопилоте из интернета.

Почта: drozdovsever@gmail.com

Профиль вКонтакте: <https://vk.com/drozdovsever>

С уважением к Вам и Вашему делу, Алексей Дроздов.