

ОКСАНА МАКС

10 УРОКОВ БИЗНЕСА ДЛЯ ЭЗОТЕРИКОВ

200 000 РУБЛЕЙ
НА МАГИЧЕСКИХ УСЛУГАХ

НОВИНКА
2020

16+

Оксана Макс

10 уроков бизнеса для эзотериков

«ЛитРес: Самиздат»

2020

Макс О.

10 уроков бизнеса для эзотериков / О. Макс — «ЛитРес:
Самиздат», 2020

ISBN 978-5-532-07488-0

Наверняка в один из моментов жизни вы почувствовали, что ваши способности находятся за гранью реального мира и вы владеете тем, что не умеет большинство людей на планете. У вас появилась возможность помогать окружающим, используя свои сверхспособности. Еще через некоторое время пришло понимание, что за такую помощь можно брать деньги. Эта книга поможет вам сделать первые шаги в нужном направлении. Конечно, невозможно предусмотреть все варианты развития событий, но здесь дан основной алгоритм, следуя которому, вы обязательно придете к заработку в 200 000 рублей в месяц на эзотерических услугах.

ISBN 978-5-532-07488-0

© Макс О., 2020
© ЛитРес: Самиздат, 2020

Содержание

Вступление от автора	5
Вводный урок	6
Этическая сторона вопроса	6
Эзотерические услуги – это бизнес	7
Урок 1. Правила бизнеса	8
Урок 2. Экономические основы бизнеса	10
Главная цель любого бизнеса – получение прибыли	10
Минимальная цена часа вашей работы	13
Рыночная цена услуг	15
Как оказывать услуги по ценам выше среднерыночных	17
Урок 3. Линейка услуг и сопутствующие товары	18
Специализация	18
Перечень услуг	19
Сопутствующие товары	20
Продажа магических артефактов	21
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Вступление от автора

Если вы читаете эту книгу, то наверняка в один из моментов жизни почувствовали, что ваши способности находятся за гранью реального мира и, получается, вы владеете тем, что не умеет большинство людей на планете. То есть вы можете помогать людям, используя свои сверхспособности.

Еще через некоторое время пришло осознание, что за такую помощь можно брать деньги.

И следующий этап – сделать эзотерические услуги источником постоянного дохода. Может быть, даже главным и единственным. Это как вы выберете.

Эта книга поможет вам сделать первые шаги в нужном направлении. Конечно, невозможно предусмотреть все варианты развития событий, но я постаралась дать основной алгоритм, следуя которому, вы обязательно придете к заработку в 200 000 рублей в месяц на эзотерических услугах.

Вводный урок

Этическая сторона вопроса

Прежде чем мы перейдем к бизнес-вопросам, обсудим некоторые положения, которые часто остаются за рамками экономики.

Магические услуги – это особый бизнес. Если вы будете в нем только ради денег, то рано или поздно у вас отнимут все способности. Так как они даны именно для улучшения окружающего мира. Вам не приходило в голову, что Небеса поделились с нами своей силой, чтобы мы были помощниками Бога на земле?

Люди обращаются к нам в час нужды. И в этот момент им необходимы помощь и поддержка.

И что они получают?

Некий «специалист», пообещав «золотые горы» или «гарантированный приворот», берет деньги и исчезает. Тем самым опорочив в глазах клиента всех остальных людей Силы.

Понятно, что мошенники в нашей сфере были и будут. И поэтому я призываю вас быть максимально честными перед собой, особенно в отношении границ ваших возможностей.

Первый вопрос, который вы должны задать сами себе или своему высшему покровителю при обращении к вам за помощью: «Смогу ли я помочь в данном случае?».

И если ответ «Нет», пожалуйста, перенаправьте этого человека к другому специалисту. И пусть возможное вознаграждение не заглушает голос совести.

Если вы возьметесь за непосильную задачу и не справитесь, вы ухудшите не только свою репутацию, но и всего рынка эзотерических услуг.

И есть еще один принцип, мало соблюдаемый в магическом сообществе.

Не навреди!

Я придерживаюсь следующих правил в своей практике:

1. Нельзя воздействовать на волю и будущее человека без его явно выраженного согласия. Это относится к приворотам, отворотам, остудам и к любой работе по просьбе третьего лица.

2. Нельзя отправлять снятый негатив человеку – источнику. Не начинайте «магические войны». Просто уберите и уничтожьте.

3. Я никогда не возьмусь за наведение порч, сглазов, наложение проклятий. Мне дорога моя жизнь и благополучие моей семьи. За все рано или поздно придется расплачиваться. И чаще всего в семье мага или ведьмы страдают дети.

Выработайте свой моральный кодекс, запишите его и никогда не нарушайте. Так вы не только сохраните, но и преумножите свою силу.

Когда вы действуете в рамках моральных правил и заботитесь о клиентах, то очень скоро будете обладать репутацией высокого профессионала в своей области.

Эзотерические услуги – это бизнес

Чтобы получать хоть сколько-нибудь приличные деньги от своего дела, то его нужно воспринимать как бизнес. Со всеми вытекающими последствиями.

Не важно, работаете ли вы в одиночку, или у вас есть сотрудники.

Не имеет значения размер дохода, который вы получаете.

Без разницы, приносит вам ваше дело радость или нет.

И не играет никакой роли количество времени, которое вы тратите на работу, 15 минут в день или 12 часов в сутки.

Как только вы стали брать деньги за свои услуги, вы начали свой бизнес.

Многие эзотерики, которых я консультировала по вопросам повышения доходов, на первом же сеансе заявляли «Я не занимаюсь бизнесом, это просто дело для души».

Если это только «дело для души», то вы никогда не будете зарабатывать на нем, потому что душе не нужно одеваться, кушать, жить в просторной квартире. Ей достаточно выполнения своей миссии – помогать другим людям. Задача выполнена. Вселенная расслабилась.

Если вы говорите «Я отношусь к делу со всей душой, мне нужно получать от него приличные деньги, так как хочу сделать это единственным своим занятием, чтобы лучше помогать людям», то в этом случае Высшие Силы обеспечат вам комфортную жизнь и снабдят всем необходимым.

Поэтому прямо сейчас я не прошу, нет!

Я ставлю условие.

Если вы хотите зарабатывать на эзотерических услугах более 200 000 руб. в месяц, начните относиться к этому делу, как к полноценному бизнесу.

А чтобы повысить вероятность успеха, необходимо придерживаться нескольких правил. И переходим к первому уроку.

Урок 1. Правила бизнеса

Главная цель бизнеса – получение прибыли. Разумеется в рамках этики, морали и уголовного кодекса.

Первое правило бизнеса.

Выбирайте только тот бизнес, который

- вам интересен,
- где вы являетесь экспертом,
- за что люди готовы платить деньги.

Только сочетание этих трех условий дает возможность достигнуть успеха в выбранной сфере деятельности. Но только возможность, а не гарантию.

Второе правило бизнеса.

Ничто не гарантирует успех вашего предприятия.

Вы можете облажаться сами или по вам ударят внешние экономические условия.

Так что, будьте готовы, что вам придется не раз терпеть неудачу и выкарабкиваться из финансовой ямы.

Будет идеально, если всегда будете держать наготове план Б.

Третье правило бизнеса.

Вы принимаете на себя ответственность за все, что делаете.

Если доходов нет, в этом, никто, кроме вас, не виноват.

Ни правительство, ни покупатели, ни активность на солнце, ни фаза луны.

Значит, где-то что-то упустили или сделали не так.

Или у вас не было плана Б.

Четвертое правило бизнеса.

Вы также берете на себя ответственность за качество своих услуг перед клиентами.

Получив деньги, вы должны выполнить все, что обещали.

И даже чуть-чуть больше.

Неважно, какие услуги вы оказываете, получив оплату, вы вступаете в товарно-денежные отношения, на которые распространяется законодательство РФ.

Кроме того, качество – это репутация вашего бизнеса.

Лучше вернуть деньги недовольному покупателю, чем потерять лицо.

Пятое правило бизнеса.

Деньги вперед. «Утром – деньги, вечером – стулья».

Никто не продает в магазинах в долг.

Расчет прямо здесь и сейчас.

Не ожидайте, что излеченный пациент когда-нибудь принесет вам деньги за уже оказанные услуги.

И вообще, предоплата – залог прочных взаимоотношений с клиентом.

Шестое правило бизнеса.

Ваше дело либо развивается, либо деградирует.

Ничто не стоит на месте.

Реалии рынка таковы: чтобы удержать достигнутый уровень дохода, нужно постоянно прикладывать к этому силы.

Хотите роста – удвойте усилия.

Регулярное обучение, поиск новых каналов привлечения покупателей, повышение качества услуг – все это становится вашими ежедневными обязанностями в бизнесе.

Седьмое правило бизнеса.

Успешный бизнес отличается от своих конкурентов.

Будьте уникальными на рынке, предлагайте такое, чего нет у ваших братьев по цеху.

В 21 веке, если вы чем-то не запоминаетесь, то о вас быстро забудут.

«Потомственная ясновидящая», «черный маг», «погостная ведьма» уже несколько набили оскомину.

Эзотерический рынок схож с шоу-бизнесом.

Чем ярче вы проявляетесь, тем больше шансов на успех.

Причем ваш образ может быть не эпатажным, а, наоборот, сдержанным и профессиональным.

Что будет выгодно отличать вас от гадалок в цыганских шалях с хрустальным шаром.

Восьмое правило бизнеса.

Этот бизнес строится на личных связях.

Как бы вы ни отгораживались от клиентов онлайн-сеансами, необходимо поддерживать теплые взаимоотношения, конечно, не пересекая личных границ.

Это привлекает дополнительных покупателей по рекомендациям.

С другой стороны, расширение круга знакомых в бизнес-сферах помогает получить хорошие возможности для развития.

Девятое правило бизнеса.

Успешный и долгосрочный бизнес нужно строить в одиночку.

Без партнеров.

Ибо рано или поздно вам придется делить капиталы, что никогда не проходит гладко и без отрицательных последствий.

Десятое правило бизнеса.

Всю свою деятельность нужно подтверждать документально, особенно деловые отношения с поставщиками и арендодателями, чтобы в дальнейшем не возникло недоразумений.

Поэтому рано или поздно вы придете к тому, что необходимо оформить бизнес официально.

Как это сделать, будет рассказано в следующих уроках.

Урок 2. Экономические основы бизнеса

Главная цель любого бизнеса – получение прибыли

Часто же встречается такая ситуация. Через руки бизнесмена проходят сотни тысяч рублей, но, после всех платежей и выплат на руках остаются сущие копейки.

Чтобы этого избежать, первое, что нужно сделать перед началом любой деятельности, это посчитать все расходы и необходимые доходы для их покрытия. Понимаю, что для многих расчеты очень скучное занятие, но если не сделать их в самом начале, у вас не будет представления, в какую сторону вам нужно развиваться и что делать, чтобы хотя бы оправдывать те затраты, которые вы несете.

Но сначала введем в наш словарный запас некоторые понятия, которые начинающие часто путают.

Оборот, валовый доход, приход, выручка – это все деньги, которые вы получаете от клиентов.

Доход, прибыль – то, что остается на руках после выплат всех расходов, в том числе налогов. Это те деньги, которыми вы можете свободно распоряжаться.

Постоянные затраты – расходы, которые вы делаете, вне зависимости, сколько клиентов приняли в этом месяце. Это плата за аренду кабинета, интернет, коммунальные расходы, мобильную связь и другие ежемесячные отчисления.

Переменные затраты – расходы на каждого конкретного клиента. Это расходные материалы для обрядов и ритуалов.

Таким образом, экономическая формула вашего бизнеса выглядит так:

Прибыль = выручка – (постоянные затраты + переменные затраты).

Итак, второе название этой книги «200 000 руб. на магических услугах».

200 000 руб. в данном случае – это прибыль, которая должна остаться у вас на руках.

Чтобы узнать размер планируемой выручки, воспользуемся следующей формулой:

Выручка = прибыль + постоянные затраты + переменные затраты.

Прибыль нам известна, следовательно, нужно определить расходы, которые вы будете нести в этом бизнесе ежемесячно.

Вот примерный список расходов, который у вас может получиться. Конечно, он не является единственно возможным, так что возьмите лист бумаги, ручку и начинайте записывать.

1. Аренда кабинета (если вы ведете личный прием).
2. Интернет (если ведете запись и сеансы онлайн).
3. Мобильная связь.

4. Компьютер и другая оргтехника (принтер, МФУ, проектор и т.д.). Для включения этих расходов в месячный план, поделите стоимость техники на 12 месяцев и разнесите в плане на каждый месяц в течение года с момента приобретения.

5. Антураж (декор кабинета, униформа или рабочая одежда и т.д.). Включаются в ежемесячный план по полной стоимости в месяц приобретения, если они не дороже 5 000 руб. В противном случае, их цена также делится на 12 частей.

6. Рабочие инструменты (карты таро, карты МАК, кристаллы, руны, алтарные принадлежности, поющие чаши, свечи и т.д.). Включаются в ежемесячный план в месяц приобретения, если их стоимость не превышает 5 000 руб. Если они стоят дороже, их цена также делится на 12 частей.

7. Реклама (в СМИ, буклеты, визитки, сувениры и т.д.).

8. Дорожные расходы (если работаете в офисе и добираетесь до него на транспорте).

Допустим, у вас получился похожий список и примерно такие цифры:

Примерный список расходов в месяц.

№№	Название расхода	Сумма, руб.
1	Аренда кабинета	10 000
2	Интернет	600
3	Мобильная связь	600
4	Компьютер и другая оргтехника (1/12 от стоимости)	3 000
5	Антураж	3 000
6	Рабочие инструменты	2 000
7	Реклама	5 000
8	Дорожные расходы	2 000
	ИТОГО	29 200 руб.

Возвращаемся к формуле расчета выручки.

Выручка = Прибыль + постоянные расходы.

Выручка = 200 000 + 29 200 = 229 200 (руб.)

Итак, за месяц вам нужно заработать 229 200 руб., без учета переменных затрат.

Почему мы их пока не учитываем? Потому что вы можете переложить покупку ингредиентов на плечи клиента.

Теперь нужно понять, сколько приемов вам необходимо провести для получения запланированного дохода.

При средней стоимости по эзотерическому рынку 1 часа в 2 000 рублей это:

229 200 руб. / 2 000 руб. = 115 рабочих часов или 14 восьмичасовых рабочих дней

При среднем времени сеанса в 1,5 часа, вам нужно провести 77 приемов в месяц, то есть по 4 клиента каждый рабочий день.

Устраивает вас такой расчет?

Тогда вперед – на поиск толпы клиентов!

Вы понимаете, что в таком темпе не продержитесь и полгода?

Можно решить эту задачу двумя способами:

- ваши услуги должны стоить дороже 2 000 в час,
- вам необходимо продавать сопутствующие товары, чтобы клиент оставлял у вас как можно больше денег за одно посещение.

Если вам хочется работать меньше, но получать больше, необходимо провести более глубокий анализ экономических показателей своего бизнеса.

Минимальная цена часа вашей работы

Минимальная цена – это та, ниже которой один час вашей работы стоит НЕ МОЖЕТ!

Она складывается из желаемого уровня дохода и рабочих расходов.

Рабочие расходы – это траты на аренду кабинета, на связь, рекламу, на оборудование и т.д.

Для вашего удобства я подготовила расчетную таблицу в Excel файле, ссылку на который вы сможете найти в Приложении.

Что вам даст это знание?

Вы сможете устанавливать цены на услуги, исходя из того, сколько времени тратите на тот или иной вид работ.

Например:

По таблице вы рассчитали, что стоимость 1 часа вашей работы – 2 500 руб.

1 пример:

Обращение к Таро:

- общение с клиентом по его проблеме – 20 минут,
- расклад Таро – 30 минут,
- 10 минут на восстановление (это время входит в цену услуги для клиента).

Итого – 1 расклад Таро – 1 час.

Цена – минимум 2 500 руб.

2 пример:

Проведение обряда на снятие венца безбрачия:

- время непосредственной работы с клиентом – 2 часа,
- 25– 30 минут на восстановление (на каждые 25 минут работы с клиентом должно приходиться 5 минут на восстановление),
- 1 час на покупку материалов именно для этого клиента и обряда (при необходимости).

Итого расход времени – 3,5 часа.

Цена – минимум 8 750 руб. + цена материалов.

3 пример:

Чистка квартиры на выезде:

- Время непосредственной работы в помещении – 1 час,
- 10 минут на восстановление (на каждые 25 минут работы с клиентом должно приходиться 5 минут на восстановление),
- 1 час на дорогу,
- 1 час на покупку материалов именно для этого клиента и обряда (при необходимости).

Итого расход времени – 3,2 часа.

Цена – минимум 8 000 руб. + цена материалов + расходы на транспорт.

Для удобства вы можете воспользоваться *таблицей для расчета минимальной стоимости услуги* (ссылка на файл в Приложении).

Но мало рассчитать примерную цену часа, нужно провести ее сравнительный анализ с рыночной реальностью.

Рыночная цена услуг

Чтобы быть конкурентоспособным на рынке эзотерических услуг, вы должны в нем ориентироваться. Хотя бы в уровнях цен на аналогичные продукты у ваших коллег.

1. Мониторинг цен.

Первое, что нужно сделать – собрать статистику по 5-10 конкурентам. И в этом нам поможет интернет.

Забиваете в поиске название своей услуги и добавляете:

- "онлайн" – если работаете через интернет,
- "по телефону" – если консультируете по телефону,
- "название города" – если у вас личный прием.

Примеры: "Гадание Таро онлайн", "Приворот Курган", "Лечение от алкоголизма Екатеринбург".

Заполните таблицу анализа конкурентов (таблица для скачивания – в Приложении).

В таблицу внесите:

1. ФИО эксперта-конкурента,
 2. ссылку на страницу, где нашли о нем информацию,
 3. описание услуги,
 4. стоимость услуги,
 5. какие еще услуги оказывает и цены на них.
- Пункты под номерами 2, 3 и 5 вам очень пригодятся в дальнейшем.

Пожалуйста, выбирайте экспертов вашего уровня или чуть выше, не ориентируйтесь на финалистов "Битвы экстрасенсов". Там совсем другой бизнес. Вы к нему обязательно придете, но немного попозже.

2. Рыночная цена и расчетная цена ваших услуг.

Сравните среднюю рыночную цену на данную услугу с тем расчетом минимальной цены услуги, который вы сделали в таблице.

Среднерыночная цена = (цена на аналогичную услугу эксперта №1 + цена на услугу эксперта №2 + + цена на услугу эксперта №10)/10

Возможны три варианта.

1 вариант: рыночная цена примерно совпадает с минимальной ценой (+/- 5-10%).

Поздравляю, у вас оптимальный подход к ценообразованию.

Уровень желаемого дохода адекватен вашим способностям и спросу на ваши услуги.

2 вариант: рыночная цена выше минимальной цены

Приемлемый вариант.

У вас вроде бы конкурентоспособные цены.

Но вы много не добываете в доходах, оказывая востребованные услуги по низким ценам.

Причины такого разрыва:

- Ваш уровень желаемого дохода сильно занижен.
- Вы слишком мало денег вкладываете в свой бизнес – нет расходов на рекламу, образование, доп. оборудование и т.д., что снижает качество оказываемых услуг.

– Вы тратите очень много времени на работу – угроза эмоционального выгорания.
Что делать: Проанализируйте эти причины и устраните.

3 вариант: рыночная цена ниже расчетной минимальной цены.
Самый малопривлекательный, но самый распространенный вариант.

Причины этого:

– Ваш уровень желаемого дохода сильно завышен.
– Вы слишком много денег вкладываете в свой бизнес.
– Вы хотите тратить недостаточное количество времени на работу.
Что делать: Проанализируйте эти причины и устраните.

Итак, подводим итог этой части урока.

Оптимальная цена на ваши услуги – это СРЕДНЕРЫНОЧНАЯ ЦЕНА.

Как оказывать услуги по ценам выше среднерыночных

Единственное оправдание высоких цен – это высокий профессионализм, когда вы действительно являетесь признанным экспертом в данной области, и о вас уже идет слава по всему городу.

Но есть несколько приемов, которые без слов помогут вашим клиентам понять, почему вы берете за услуги дороже, чем остальные:

Атрибуты дорогих услуг.

1. Оформление кабинета (если у вас личный прием):

- дорогой и качественный дизайн,
- на стенах сертификаты об образовании, о прохождении курсов, отзывы клиентов и т.д.,
- в витринах награды (кубки, дипломы, благодарственные письма),
- наличие администратора, секретаря, помощника,
- библиотека тематических книг, в том числе ваших.
- стильная одежда, ухоженный внешний вид, ювелирные украшения,
- красивая полиграфия: визитки, буклеты.

2. Если работаете онлайн:

- обращайтесь особое внимание на тот фон, на котором вы производите фото и видеосъемку (смотрите оформление кабинета),
- используйте современные сервисы: онлайн-запись на прием, запись эфира и ссылка на скачивание записи после него, качественная техника (видеокамера, микрофон и т.д.),
- применяйте рассылки email и/или СМС с напоминанием о дате и времени встречи.

3. Что не мешает в работе?

- профессионально оформленные страницы в социальных сетях,
- качественный сайт,
- реклама в СМИ, выступления по телевизору, на радио,
- написанные вами книги (в бумажном или в электронном варианте),
- отзывы клиентов, выложенные в социальных сетях.

Урок 3. Линейка услуг и сопутствующие товары

Специализация

Одному мастеру не потянуть решение всех проблем на Земле. Поэтому выберите свою специализацию. Вы можете взять одну или несколько тем:

- деньги,
- здоровье,
- любовь, секс, отношения,
- бизнес,
- карьера,
- политика,
- и т.д.

Как выбрать специализацию?

Посмотрите, где были самые лучшие результаты у вас или у ваших клиентов.

Если вы новичок – берите тему, которая находит самый большой отклик в вашей душе.

Определите круг клиентов, с которым вы готовы работать:

- пол,
- возраст,
- уровень доходов,
- социальный статус,
- должность,
- интересы,
- вера/религия/мировоззрение,
- жизненные задачи человека или типичный набор проблем.

Перечень услуг

После того как вы это сделали, составьте перечень услуг, которые можете предоставить клиентам из выбранного круга по своей специализации.

Обычно все услуги укладываются в четыре комплекса:

- диагностика,
- чистка,
- исправление ситуации в нужную сторону (коррекция, программирование),
- защита.

Услуги должны быть трех уровней стоимости:

- дорого,
- средний уровень,
- дешево, но не ниже вашей расчетной цены (см. урок 1 и 2).

Сопутствующие товары

Обязательно введите в свой арсенал сопутствующие товары!

На их продаже вы можете зарабатывать столько же, сколько и на оказании услуг.

Пример:

Знахарка. Работает с проблемой бесплодия.

Набор услуг:

- курс лечения травами,
- парение в бане,
- мануальная терапия,
- ладка тела,
- совместные сеансы для мужа и жены.

Сопутствующие товары:

- травы, настойки, бальзамы,
- обереги, амулеты,
- пояса с символикой для ежедневного ношения,
- авторский заговор для начитки клиенткой ежедневно,
- заряженная вода,
- и т.д.

Продажа магических артефактов

Вы можете выбрать изготовление магических вещей в качестве сопутствующего бизнеса или основного.

На данный момент есть много площадок, где их можно продавать.

1. ВКонтакте.

Позволяет реализовывать товары в вашей группы через приложение «Товары».

2. Авито.

Вы можете разместить объявление с фотографиями в разделах:

«Для дома и дачи/ Мебель и интерьер/ Предметы интерьера, искусство».

«Для дома и дачи/ Мебель и интерьер/ Другое».

«Хобби и отдых/ Коллекционирование/ Другое».

3. Ярмарка Мастеров.

Эта площадка очень лояльна к эзотерике. Поэтому смело открывайте свой магазин и выбирайте нужную вам категорию.

4. Иностранные сайты.

Если у вас нет проблем с английским языком, то вам доступны иностранные сайты Ebay и Etsy.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.