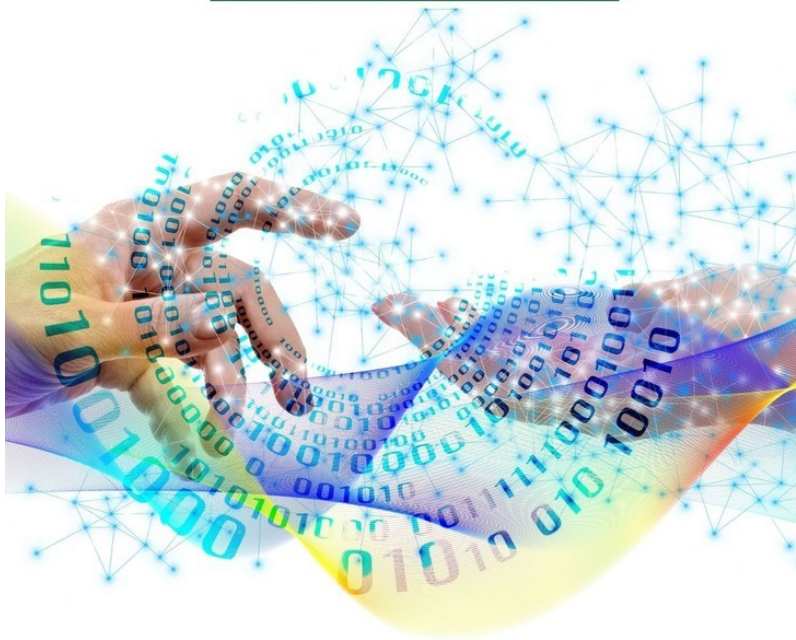


ИРИНА ЧИХАЧЕВА
ОКСАНА ГЮНТЕР

**Продвижение целителя,
или как начать зарабатывать
на любимом деле**

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ



**Оксана Гюнтер
Ирина Чихачева**

**Продвижение целителя,
или Как начать зарабатывать
на любимом деле.
Практическое пособие**

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51385341
ISBN 9785449831033*

Аннотация

Эта книга написана для целителей, которые хотят заниматься своей целительской деятельностью и при этом зарабатывать на этом деньги. Прочитав эту книгу, вы узнаете: • как создать стабильный поток клиентов; • как создать свой личный бренд; • как оформить свой аккаунт; • как работать с возражениями клиентов; • как составить план продвижения себя; • как продвигать себя в социальных сетях и многое другое...

Содержание

Введение	5
Мифы начинающего целителя	8
Что мешает на пути к успеху	15
Переключите тумблер	20
Создаем легенду. Почему вы стали целителем	22
Целевая аудитория	30
Портрет клиента	34
Конец ознакомительного фрагмента.	35

**Продвижение целителя,
или Как начать
зарабатывать
на любимом деле
Практическое пособие**

**Ирина Чихачева
Оксана Гюнтер**

Корректор Алексей Леснянский

© Ирина Чихачева, 2020

© Оксана Гюнтер, 2020

ISBN 978-5-4498-3103-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Дорогие друзья, если вы сейчас читаете эту книгу, то, скорее всего, вам интересна тема продвижения себя как целителя и вы столкнулись с той же проблемой, которую и мы в своё время переживали – нехватка клиентов и практически никакого дохода от нашей целительской деятельности.

Если раньше целителями назывались люди, которые обладали определенным даром и передавали свои тайные знания по наследству, то сегодня целителем может стать каждый желающий. Человек получает ту или иную инициацию и сразу же становится целителем.

В самом начале нового пути хочется сразу начать действовать. Кажется, что весь мир теперь знает, что вы обладаете даром целителя. Вы думаете, что толпа страждущих и больных людей сейчас будет штурмовать ваш дом для исцеления. Но, к сожалению, в действительности все по-другому. Люди, получившие инициации, рано или поздно начинают разочаровываться, так как клиентов практически нет, а если и есть, то они либо бесплатные, либо целитель просит совсем мизерную для «энергообмена» плату.

И со временем перед целителем встает вопрос: где брать клиентов? Почему этот вопрос актуален? А актуален он по той причине, что число целителей, рейкистов растет с каждым днём, конкурентов становится всё больше и боль-

ше. Поэтому пора действовать! Конечно, если вы хотите, чтобы ваша целительская деятельность приносила не только радость и удовлетворение, но и доход в денежном эквиваленте. Ведь каждый из нас понимает, что для того, чтобы продвигаться, обучаться дальше, нужны деньги. А хорошее обучение стоит больших затрат.

Хотим сразу внести ясность: мы не маркетологи, не PR-специалисты и не претендуем на истинность наших суждений. Мы такие же рейкисты-целители, как и вы, дорогой читатель. Мы столкнулись с такими же проблемами, с какими столкнулись и вы. В этой книге мы объединили все те знания, которые накопили за период работы по привлечению клиентов на лечебные сессии. Здесь вы не найдете «воды» и лишних слов, а лишь ту информацию, которую мы извлекли из нашего личного опыта.

После прочтения книги у вас сложится не только комплексное понимание о том, что вам нужно делать, чтобы привлечь платежеспособных клиентов, но и план, как это сделать. И если вы ответственно подойдете к изучению материала и будете выполнять все задания, приведенные в этой книге, то уже в ближайшее время получите платных клиентов. Мы знаем это не понаслышке, сами прошли этот путь, изобретая и выполняя эти задания. Поэтому со 100% уверенностью можем сказать, что они работают.

Прежде чем вы начнете читать эту книгу дальше, нам бы

хотелось дать вам несколько рекомендаций по её прочтению:

- не спешите;
- читайте последовательно, не перепрыгивайте через разделы;
- делайте сразу же пометки, чтобы ничего важного не пропустить;
- записывайте мысли, которые вам приходят в голову во время прочтения книги;
- по ходу чтения набрасывайте план действий, он вам понадобится в конце книги, когда вы будете создавать свою личную стратегию продвижения;
- выполняйте все задания, которые будут в конце каждого раздела. Именно они продвинут вас больше всего.

Вы готовы покорять новые вершины и привлекать новых платежеспособных клиентов? Тогда поехали!!!

Мифы начинающего целителя

Когда мы обучались целительству и у нас многое начало получаться, мы даже ощущали себя феями с волшебной палочкой. Нам казалось, что, овладев этим чудом, мы свернём золотые горы. Думали, что, получив заветный сертификат целителя, к нам повалит куча народа. Ведь так здорово, что без таблеток и мучительных процедур можно исцелиться от многих болезней, решить проблемы личного характера, исполнить свои мечты и желания.

Как вы догадались, наши крылышки были быстро подрезаны. Мы думаем, многие поймут, о чём мы говорим.

Каково же было наше разочарование, когда стало понятно, что быть хорошим целителем и привлекать клиентов — это две разные вещи.

А ведь, обучаясь у своих мастеров целительству, нас совсем не научили тому, как же дальше распространять свою экспертность.

Наверное, многие из вас прошли через такое же заблуждение, через какое пришлось пройти и нам. Многие из вас сейчас улыбнутся и вспомнят себя в начале пути.

Нам хотелось творить добро и дарить его каждому. Хотелось кричать всему свету, как здорово, ведь каждый из нас может этому научиться и помогать себе, близким, окружающим и зарабатывать на этом. Но мы часто сталкивались

с тем, что не каждый хотел его принимать. Это удивляло и обескураживало.

Следующим заблуждением была мысль, что мы обязательно должны бросить свою работу. Что просто обязаны полностью заняться своим любимым делом и посвятить всё своё время эзотерике, целительству. В то же время понимали, чтобы решиться на этот шаг, нам нужны платежеспособные клиенты. Мы лихорадочно думали, где же нам их взять. На тот момент клиенты были, но их было мало и в основном это родственники, знакомые, друзья знакомых. Но они быстро закончились.

Так нам пришлось распрощаться с мыслью о том, что мы легко обойдемся без основной работы. Это привело нас в тупик, что катастрофично снижало самооценку. Срочно нужен был перезагруз всех наших планов.

Но мы не привыкли отступать, и стало понятно, что надо продолжать обучаться. Нам не хватает знаний. Чувствуя дефицит опыта и навыков, мы не могли принять себя как настоящих профессиональных целителей и быть уверенными в себе при работе с клиентом.

Обучения продолжались и продолжались, а уверенность не приходила. Всё ещё казалось, что мы недостойны назвать себя настоящими мастерами своего дела.

Большим затыком была ещё мысль, что многие клиенты идут только к потомственным лекарям, которым знания передаются родом из поколения в поколение. Как же нам убе-

дить своих потенциальных страждущих пациентов, что этому можно научиться каждому?

Следующее мешающее убеждение нас мучило постоянно – как же совместить духовность и деньги? Нам же постоянно навязывалась мысль, что человек, имеющий способности, должен исцелять бесплатно. Как же тяжело озвучить ту сумму, которую мы хотим взять за свои труды. А вдруг наш клиент в дальнейшем будет недоволен качеством работы, а мы взяли за это оплату. Такие мысли отбрасывали нас опять на несколько шагов назад.

Убеждения, которые шли из детства, от окружающих, от общества, очень круто тормозили сознание. С этой проблемой пришлось повозиться немало. Работа с осознанностью заняла достаточно много времени.

Когда количество клиентов у нас увеличилось, то мы столкнулись с ещё одним мифом – это же чудо-исцеление и оно должно проходить по одному щелчку. Так думают все те, кто идёт к целителю. Зачем самим прилагать усилия или получать цикл сеансов? Тут опять хочется вспомнить про волшебную палочку. Взмахнул ею, и – о чудо! – я здоров. А так как работа целителя похожа на работу врачей и каждое заболевание требует разного времени, – не каждый понимает. Все эти проблемы снова и снова откидывали нас назад. Значит, опять что-то делаем не так? Эта мысль начинала мучить и не давать покоя.

Следующее убеждение, которое мешало двигаться впе-

рѣд, – это то, что в эзотерику верит только 10% людей на Земле. Что все ниши уже давно заняты другими мастерами. Кто же мы такие и чем можем быть лучше тех других, у которых и опыта больше, и имидж крепче?

А как долго мы просто буксовали проблемой, что живѣм не в большом городе и как же найти тех людей, кто поверит в наше мастерство. Ведь они долгое время знали нас совсем в другом качестве. Вот когда переедем в большой город, откроем свой кабинет, и тогда всё будет иначе. Такие «потом»... «позже»... «когда»... тоже не способствовали продвижению.

Самое смешное заблуждение было ещё то, что нам всегда казалось, чтобы быть классным целителем и иметь хороший доход, то необходимо проводить много сессий в день. Мы должны работать от зари до зари.

Ведь на тот момент мы не могли ещё себе позволить брать за своё время соответствующую плату. Не умели ценить ни себя, ни свою свободу, упускали самое ценное – общение с семьѣй.

Когда уже многое было достигнуто и проработано, удовлетворение не приходило. Казалось, что всё-таки нашим продвижением должны заниматься специально обученные люди.

А это вложения и немалые. Откуда их взять, мы же не можем вытаскивать их из бюджета семьи. Круг замыкался. Приходило чувство маленькой пони, бегающей по кругу арены.

А тут ещё и православные начали в чате учить, чем это мы таким занимаемся, что это против Бога. Хотя многие забыли, что святые тоже исцеляли руками, то бишь целительной энергией. Что плохого в том, что мы тоже можем приносить добро своей энергией и своими светлыми мыслями?

Когда мы осознали, что с таким количеством «тараканов» в голове успеха не достичь, тогда мы сделали вывод, что:

1. Если мы хотим иметь платных клиентов, то должны научиться продвигать себя как целителя, учителя, эзотерика.

2. Пусть это другая профессия – мы не подозревали, что нам нужно будет учиться ещё и этому, – но другого выхода не было.

3. Если мы хотим быть настоящими целителями и учителями, то должны научиться продавать свой «продукт». Это совсем другая роль, но без освоения этой роли мы будем топтаться на одном месте.

4. Мы будем работать на своей основной работе до тех пор, пока не поймём, что основная база клиентов даёт возможность легко и безболезненно заняться любимым делом.

5. Чтобы чувствовать себя настоящим мастером, а не подмастерьем, у нас собран уже достаточно большой багаж знаний, умений и опыта.

6. Мы должны чётко ценить свои знания, свой труд и уметь назначить соответствующую цену.

7. Дарить добро только тем, кому оно нужно.

8. Рабочая неделя для клиентов, а вечера и выходные

дни – для себя и своей семьи.

9. Проработать все свои деструктивные убеждения и страхи. Помнить всегда о том, что не боги горшки обжигали.

10. Помнить, что интернет-пространство творит чудеса и весь мир в наших руках.

11. Каждый вправе думать то, что он думает, и мы не должны от этого зависеть.

Когда мы всё это осознали, приняли и поняли, то с наших плеч свалился тот груз, который не давал уверенности в себе. Всё стало просто и понятно, а главное, наша аудитория нашла нас и мы смогли реализовать себя.

Нами был выработан чёткий план действий, и наша жизнь заиграла совсем другими красками.

Стало понятно, что бóльшая часть работы всегда происходит внутри нас самих. Пока нет этого внутреннего твердого стержня, внутреннего магнетизма, ядра уверенности, то мы будем оставаться по ту сторону успеха.

Чтобы убрать все ваши «но», необходимо сделать следующее задание.

Задание:

Выпишите деструктивные мысли, которые препятствуют вашему продвижению как целителя, учителя и эзотерика. Внимательно прочтите всё, что вы выписали, и проработайте отдельно каждое своё убеждение. Попробуйте

честно ответить себе на вопрос: «Почему я так думаю и почему я верю в обратное?» Запишите ответ.

Подумайте, как вы можете заменить мешающее вам убеждение на позитивное, и запишите рядом.

Как только вам будет приходить отрицательная мысль о ваших достижениях и продвижении, о вас как о недостаточно хорошем мастере, зафиксируйте его в сознании, замедлитесь и задайте себе вопрос:

«Если бы я гарантированно верила, что (тут вы проговариваете то убеждение, которое у вас со знаком +),

То какие мысли у меня были бы тогда?» Какие шаги я предприняла бы?

Постарайтесь всё прописывать в своей тетради.

Ведение личного дневника очень поможет вашей осознанности.

Осознанность поможет вам в закреплении новых убеждений и понимании причинно-следственных связей.

Что мешает на пути к успеху

Измените убеждения и вы измените свою жизнь.

Бодо Шеффер

Вы когда-нибудь задавали себе вопрос: «Почему многие целители не могут зарабатывать на своей целительской деятельности нормальные деньги?» Некоторые варианты ответов вы нашли уже в предыдущей главе «Мифы начинающего целителя». Но сейчас нам хочется вам рассказать о самом главном враге на пути к успешности – это вы сами и ваши убеждения.

Вам наверняка приходили такие мысли, а может, вы их слышали от других целителей, как:

- все целители не берут больших денег;
- вокруг столько конкурентов, что мне с ними не справиться;
- другие целители намного опытнее меня, вообще, куда я лезу;
- кто я, а кто они;
- они уже так раскрутились, мне уже ловить нечего;
- я уже не в том возрасте, чтобы учиться продвигать себя как целителя;
- для рекламы нужно много времени и т. д.

Если хотя бы одно из вышеперечисленных выражений про вас, то обязательно выполните упражнения, которые мы дадим вам в этой главе. Возможно, вы себя не ассоциируете с этими убеждениями и вы чувствуете себя очень уверенно. Тогда можете сразу перейти к следующей главе. Хотя если бы все было в порядке, то навряд ли бы вы читали эту книгу.

Энтони Роббинс однажды сказал: «Ситуация, в которой живет человек, в точности отражает его убеждения!»

Если бы мы вас сейчас спросили, хотели бы вы иметь много платежеспособных, благодарных клиентов, то вы без капли сомнений ответили бы: «Конечно! Зачем тогда я бы читал (а) эту книгу?»

До тех пор, пока вы сохраняете свои прежние установки, ничего не получится, как бы вы ни пытались. Вы как эзотерик, как никто другой, должны знать о влиянии негативных убеждений на нашу жизнь.

Существует большая разница между тем, чего мы хотим, и тем, в чем мы убеждены. Возможно, вы хотите много клиентов, но при этом у вас постоянно крутится мысль, что они мало зарабатывают и вы не можете, а может, даже и не имеете права брать с них большие деньги или вообще брать деньги. Хотя сразу оговоримся, что если человеку очень нужна ваша помощь, то и средства на оплату ваших сеансов он то-

же найдет.

Сделайте сейчас одно упражнение:

Напишите на бумаге все убеждения, которые находятся в вашей голове по отношению к вашей деятельности. Какие убеждения мешают вам быть там, куда вы стремитесь или о чем мечтаете. А затем поразмышляйте над следующими вопросами:

1. Как вы считаете, какое влияние на вашу жизнь/деятельность оказывают эти убеждения?
2. Понимаете ли вы, в какой степени ваше нынешнее положение отражает ваши убеждения?
3. Ваши ли это вообще убеждения или вы их где-то услышали и переняли на себя негативный опыт другого человека?

Интересно, что у большинства людей отрицательные ассоциации, причем в любой сфере, сильнее положительных. Поэтому если вы хотите эффективно изменить свою ситуацию, то сначала надо поработать над своими убеждениями. Помните, что всё, во что вы верите, определяет ситуацию, в которой вы сейчас находитесь!

Существует множество практик и техник, как изменить негативные убеждения на позитивные. Мы не будем сейчас их тут перечислять, но об одном самом эффективном мы вам расскажем. Оно сработало у всех наших клиентов, поэтому мы охотно его используем. Вы, конечно, можете найти и другую технику, если предложенная нами не резонирует с вами.

Все люди разные, и подход тоже может быть другим. Главное, чтобы техника отвечала запросу – меняем убеждения.

Итак, приступим.

1. Для начала определите цели. Подумайте, кем бы вы хотели стать, чем хотите заниматься и что в итоге иметь. Выполняйте это упражнение письменно. При выполнении обязательно учитывайте все сферы жизни: здоровье, взаимоотношения, финансы, эмоции, духовность.

Напишите:

Через 7 лет я хочу:

– быть _____. (Каким или какой вы хотите себя видеть? Как видят вас другие люди?)

– заниматься _____. (Опишите ваш распорядок дня. Что вы делаете? Какие занятия приносят вам удовольствия? И т. д.)

– иметь _____. (Опишите, что вам нужно из каждой сферы жизни: имущество, здоровье, семья и т. д.)

А теперь напишите:

Через 3 года я хочу:

– быть _____. (Каким или какой вы хотите себя видеть? Как видят вас другие люди?)

– заниматься _____. (Опишите ваш распорядок дня. Что вы делаете? Какие занятия приносят вам удовольствия? И т. д.)

– иметь _____. (Опишите, что вам нужно из каждой сферы жизни: имущество, здоровье, семья и т. д.)

А теперь взгляните на свои убеждения, которые вы написали ранее, и определите, какие из них могли бы вас поддерживать на пути к цели, а какие, наоборот, мешают. Все те убеждения, которые не несут ничего положительного в себе, нужно срочно изменить на противоположные. Трансформируйте старые убеждение на новые.

старые убеждения

новые убеждения

старые убеждения

новые убеждения

старые убеждения

новые убеждения

Переключите тумблер и идите к своим целям

Следующее упражнение мы позаимствовали у Бодо Шеффера, нашего вдохновителя на успех.

Чтобы добиться своей цели, он предлагает воспользоваться «эффектом рычага». Что это означает?

Если вы предвидите, что при невыполнении намеченного будете испытывать серьезный дискомфорт, вас могут посещать деструктивные, пессимистические мысли, а при выполнении вас, наоборот, ожидает огромная радость, то нужно научиться переключать тумблер. И переключать его нужно прежде, чем вы начнете испытывать боль.

Для этого ассоциируйте душевную боль с тем фактом, что у вас, например, нет желаемого потока клиентов. Затем перечислите все вещи, все события, от которых вам придется отказаться. Что вы потеряете, если в вашей жизни так никогда и не появятся платежеспособные клиенты, о которых вы всегда мечтали? Как это скажется на вашем окружении, на вашей уверенности и самооценке и т.д.?

Вот вы и создали искусственно у себя боль. Вы можете, конечно, пытаться убежать, не думать о боли, но это не приведет вас туда, к чему вы так стремитесь. Поэтому для успеха нам нужна радость.

Давайте теперь научимся создавать радость. Для этого перечислите все вещи, которые вы получите, если наладите поток клиентов и вам больше не нужно думать, где их найти, они сами будут находить вас. Как этот факт отразится на вашей жизни? На вашей уверенности и самооценке? На отношениях с людьми? На денежном потоке? Какие радости жизни будут вам доступны? Как это может повлиять на ваше здоровье? На вашу духовность?

Для того чтобы исполнение вашей мечты превратилось в безусловную потребность, нужны веские причины, чтобы вам это нужно было так сильно, как глоток воды в знойное лето. Вам нужны причины, которые заставляют вас что-то делать, причем делать с огромным удовольствием и желанием. Поэтому задавайте себе почаще вопрос: «Зачем?», а не: «Как?»

Почему мы порой не можем достичь целей? А именно потому, что мы ищем ответ на «Как?», вместо того чтобы узнать ценность нашего желания через вопрос «Зачем?». Поменяйте свой фокус внимания, и вы увидите, как всё вокруг сразу начинает меняться. Имейте точное представление, чего и зачем вы этого хотите, а потом начните делать первые шаги.

Создаем легенду. Почему вы стали целителем

Если вы хотите отличаться от своих конкурентов, то без интересной легенды вам не обойтись. Вас наверняка уже много раз спрашивали, как вы стали целителем или рейкистом. Клиенты хотят слышать вашу историю, вашу легенду: яркую, эмоционально вовлекающую историю, представляющую вас и вашу деятельность в выгодном свете. Люди должны поверить, что именно вы тот самый уникальный человек, которого они ищут. К сожалению, многие целители недооценивают этот момент.

Мы, конечно, сейчас не призываем вас что-то выдумывать. Мы просто уверены, что у каждого из вас есть своя уникальная, правдивая, интересная история, о которой вы могли бы рассказать своим клиентам.

Покопайтесь в своей памяти и вспомните, какие предпосылки были для того, чтобы вы стали целителем. Что вас сподвигло начать эту деятельность. Поверьте: эта история вам очень пригодится в вашем дальнейшем продвижении. Почему? Именно такие истории запоминаются и ими хочется делиться с друзьями и знакомыми. Ваша история может стать мощным орудием, чтобы стать узнаваемым.

Что бы ни говорили маркетологи, но сарафанное радио

работало и будет работать. Оно является одним из способов продвижения. Но для этого, как мы уже сказали выше, нужна интересная история о вас и вашей деятельности.

Какие есть варианты для создания легенды:

1. Вы можете описать вашу историю в хронологическом порядке, то есть путь вашего становления.
2. Расскажите о событиях, ситуациях, переломных моментах, которые привели вас к целительству.
3. Вы можете соединить 1 и 2 пункт вместе.

Дайте людям понять, что то, что вы предлагаете, самое необычное, яркое и такого больше нет.

Приведем примеры наших историй.

История Оксаны

В далеком 2006 году у меня в жизни наступил переломный момент – развод! Земля уходила у меня из-под ног. Я не знала, как мне жить дальше, как кормить двух своих малолетних детей, но развод был для меня глотком свободы, был шагом в новую жизнь, где я снова обрету себя и своё я. Конечно, мне было страшно, я была вся на взводе, нервы натянуты как струна, но тогда я еще не знала, что эта ситуация будет для меня новым поворотом в жизни. Этот поворот имел название «Эзотерика».

Чтобы как-то мне помочь выдержать все испытания, которые подготовил для меня мой бывший муж, одна подру-

га пригласила меня посетить медитацию, которую проводил ученик одного очень известного гуру. Во время медитации со мной произошло что-то, что я до сих пор не могу объяснить. Я стала другой.

В то время я очень много читала и моими любимыми магазинами были книжные. Во время моих походов туда мне постоянно встречалась информация о рейки. Сначала я не обращала на это внимания, просто название было такое необычное, что мне оно запомнилось. А потом я еще больше и больше начала встречать это слово: то в газете, то в журнале. А однажды я пошла к своему бухгалтеру. Он мне сказал: «А знаете, чем я занимаюсь?» Я ответила, что нет. Тогда он мне ответил: «Я занимаюсь еще рейки!» В тот момент я чуть со стула не упала. Снова рейки!!! Помню, что тогда я себя успокаивала, что это только всё совпадения и ничего общего со мной это не имеет.

Но не прошло и недели, как мне встретился пожилой человек и во время нашей беседы он неожиданно сказал, что занимается рейки более 25 лет. Этот человек через неделю стал моих духовным учителем. Он познакомил меня с целительными практиками.

Один вопрос мне, правда, не давал покоя: почему я? Никто в моей семье в знахарей, целителей не верит и никогда не верил. Тогда почему я другая? Ответ на этот вопрос я получила через несколько лет, когда поехала навестить своего отца, которого не видела 30 лет (родители развелись, когда

мне было около четырех).

Как сейчас помню тот день. Мы пошли помянуть мою бабушку по отцовской линии, и, стоя напротив памятника, я попросила рассказать мне немного о ней. Оказывается, моя бабушка была целителем!!! Она лечила прикосновениями рук!!! И как оказалось, она была очень привязана ко мне, хотя она меня знала только 4 (!) года. Но как сказал отец, она до последнего своего вздоха думала обо мне и, наверное, хотела меня научить её мастерству, но не смогла. Все пазлы сложились в голове. У меня, конечно, нет доказательств, но, наверное, все эти знаки о рейки были от нее. Что еще интересно, я родилась в Башкирии, выросла в Казахстане и уже большую часть своей жизни живу в Германии, и мой духовный учитель тоже родился в Башкирии и нашел меня в Германии.

С тех пор прошло уже много времени. Я выросла духовно, я научилась многим техникам, создала и свои авторские. Всё это я делаю, чтобы быть полезной людям, чтобы улучшить их жизнь, чтобы научить людей верить в чудеса. Это моя миссия в этой жизни! Это моё предназначение! В конечном итоге я даже благодарна своему бывшему мужу, что всё сложилось так, как сложилось, что я нашла себя. А нынешнему мужу я бесконечно благодарна, что он всегда меня поддерживал и поддерживает, хотя он сам далёк от эзотерики.

История Ирины

Меня зовут Ирина Чихачёва, и я уже более 10 лет занимаюсь эзотерикой.

По образованию я педагог в квадрате, это я так смеюсь над собой. У меня два педагогических образования. Я очень люблю учиться и всю жизнь нахожу для себя что-то новое и интересное.

Мне пришлось в 90-х годах резко сменить профессию и уйти в предприниматели. Время было такое, и приходилось подстраиваться. Но я во всем находила возможность проявлять свой педагогический талант и творчество. Поэтому все те годы, когда я работала в торговле, я зарабатывала опыт общения с людьми, а самое главное – с людьми, которые обладали нетрадиционными талантами.

Родилась я в солнечном Туркменистане, в прекрасном городе любви – Ашхабаде. С детства была очень активным и любознательным ребёнком и верила в чудеса. В школе, на уроках астрономии, наша молодая учительница много рассказывала нам о невероятных историях, НЛО, что ещё более заставляло меня задумываться о том, что не всё так просто в этом мире.

Ещё с юности я замечала за собой, что легко могу считывать людей. Знаю, что они думают, что у них получится, а что – нет. На меня находили даже такие откровения, где мне удавалось увидеть и будущее. Пробовала подсказывать людям, что их ждёт. Когда события сбывались, то меня, в то время ещё неопытную девчонку, пугало это не на шутку, осо-

бенно когда сбывались страшные пророчества. Поэтому я запретила себе этим заниматься. Но мои мысли постоянно возвращались к теме эзотерики. Меня будто магнитом продолжало тянуть к тайнам Вселенной.

Когда я вместе с семьёй переехала жить в Россию, то волею судьбы пошла работать в книжный магазин, где в моём распоряжении было много различной литературы, в том числе и эзотерической.

Я всегда мечтала заглянуть за грань неизведанного, меня привлекали люди, которые обладали способностями лечить руками, заглядывать в прошлое и будущее. На моём пути появлялись люди, которые умели делать то, что другим не под силу. А ещё у меня постоянно в подсознании была моя прабабушка по отцовской линии. Мы не были знакомы, когда я родилась, её воплощение уже закончилось. Но я её чувствовала, мысленно общалась, получала подсказки. Моя прабабка из очень древнего цыганского рода, и отец рассказывал, что многое умела: и целить, и гадать, и даже наводить порчи.

Приходили осознания, что я следующая в роду, кто будет близок к эзотерике.

В 2009 году одна моя приятельница рассказала мне, что такое система рейки, и пригласила на встречу с мастером на инициацию. С этого момента начался мой самый интересный жизненный этап.

Я стала мастером-учителем рейки, освоила целительскую деятельность тибетской жреческой практики, даже получи-

ла посвящение в таинственную алхимию, что позволяет мне работать с порталной матрицей.

Во время обучения в Москве эзотерическим наукам я также обучилась регрессии, где мы погружали людей в их воспоминания о прошлом.

Каждая сессия погружения человека в его воспоминания укрепляла мои убеждения, что человек бессмертен, что, каждый раз воплощаясь на земле, мы приходим за определённым опытом, знаниями и даже за приключениями.

Меня так увлекла эта тема, что я поняла, мне нужны более глубокие знания в этом направлении. Так я попала в Институт реинкарнационики Мариса Дрешманиса.

Это был квантовый прорыв на всех уровнях! Я стала консультантом реинкарнационики. У меня появилась возможность помогать людям не только в рейки, но также при помощи погружения в прошлое. Я получила мощнейший инструмент для самосовершенствования. Нет ни одной сферы жизни, где его невозможно применить. Я легко могу помочь найти ответы на любые вопросы через погружение в прошлую жизнь.

С годами я поняла, что моё предназначение и миссия — не только практически помогать людям, но и пришло то время, когда я готова делиться полученными навыками, опытом с другими.

Задание:

Напишите свою историю. Ответьте себе честно на следующие вопросы: вы верите в эту историю? Она вас зажигает? Вы хотели бы познакомиться с этим человеком? Если вы на все вопросы ответили «да», то мы вас поздравляем – теперь и у вас есть своя легенда!

Целевая аудитория

По ходу нашей деятельности нам очень много приходится общаться с целителями, рейкистами. Мы заметили, что практически у каждого из них есть проблема в привлечении клиентов. Но когда им задаешь один-единственный вопрос, который звучит примерно так: «А вы определились, с кем хотите работать и кто ваша целевая аудитория?» Как правило, мы слышим один и тот же ответ: «Люди, которые хотят исцелиться!»

А как ответите вы на этот вопрос?

Поверьте, этот вопрос является одним из ключевых, если вы хотите зарабатывать большие деньги, занимаясь целительством.

Когда вы знаете, кто те люди, которые должны прийти к вам на сеансы, в чем их проблемы, страхи, желания, убеждения, мотивы, где они живут и т. д., то сразу становится понятно, как себя продвигать, где делать рекламу и делать ли ее вообще. Если вы знаете свою целевую аудиторию, создали портрет своего клиента, поверьте, это как перестать тыкать пальцем в небо и к вам притянутся именно те клиенты, работая с которыми вы получите не только моральное и эмоциональное удовлетворение, а также сможете заработать хо-

рошие деньги.

Например, когда мы работали над этой книгой, мы четко понимали, кто вы, какие у вас проблемы, на каком жизненном этапе вы сейчас находитесь, к чему стремитесь и на какие вопросы вы ищете ответы. Ведь если бы эта книга не называлась так, как она называется, а было бы какое-нибудь общее название, например, «Про рейки», то вы, возможно, даже и не посмотрели бы на такую книгу.

В этом и заключается весь секрет понимания своего клиента, своей целевой аудитории и её «заужения». То есть, если вы сужаете или специализируетесь на одной теме, то шанс получить клиентов намного больше, чем если вы работаете на большую аудиторию или называетесь целителем, который может решить «любой ваш запрос».

Задайте себе сейчас вопрос: «А вы действительно работаете с любым запросом?»

Как-то наш наставник в сфере продвижения услуг сказал, что невозможно быть экспертом во всех областях. И он прав. Это осознание пришло к нам тоже со временем, а сначала наш разум бунтовал: как так, мы целители и можем делать чудеса! Но потом, когда мы поняли, что он прав, мы были ему очень благодарны за такое озарение. Представьте себе такую ситуацию: человек заболевает, он тогда обычно идет к терапевту, и если терапевт понимает, что болезнь человека нуждается в более тщательном обследовании, то он посылает пациента к другому, более узконаправленному специалисту.

Вот так и в целительстве: кто-то любит лечить, кто-то любит гармонизировать пространство, кто-то помогает при помощи энергии продвинуть бизнес. Понимаете разницу? Если кому-то не нравится лечить людей, то а каком качественном сеансе или грамотном намерении может идти речь? Поэтому если у вас нет своего позиционирования, не выстроена ваша экспертность и вы пытаетесь работать со всеми подряд, то вы с трудом находите клиентов даже на бесплатную сессию.

Запомните: очень важно для продвижения себя как целителя определиться, кто ваша аудитория, кто ваши клиенты.

Целевая аудитория – это все те люди, чьи потребности вы удовлетворяете.

Итак, мы уже говорили, чтобы быть успешным в продвижении своих услуг, нужно максимально сузить свою целевую аудиторию. Давайте разберем на примере целителя или рейкиста, какие целевые аудитории могли бы быть у них, исходя из всех тех знаний и навыков, которыми они обладают?

Обладая инициацией в энергетические практики, можно разделить род деятельности на следующие пункты:

- лечение больных;
- гармонизация пространства;
- исполнение желаний;
- лечение животных и растений;
- зарядка предметов (амулеты, талисманы, артефакты);

- личностные отношения;
- работа с родом и родовыми программами;
- омоложение и профилактика;
- медитации в потоках рейки;
- продвижение бизнеса;
- работа с денежным потоком;
- снятие порчи/сглаза;
- обучение и многое другое.

Понимаете теперь, для чего вам обязательно знать своего клиента в «лицо» и почему просто необходимо составлять портрет клиента? Чем уже ваша специализация, тем выше ваша экспертность и, таким образом, больше доверия вы излучаете. Создавая образ клиента, вы уже на вибрационном уровне начинаете взаимодействовать с неким собирательным образом, который нуждается в вас и ваших услугах.

В следующей главе мы подробно расскажем о портрете клиента, а пока выполните нижеприведенное задание.

Задание:

Определитесь, кто ваша целевая аудитория. В решении каких проблем вы хотели бы им помогать? Можно взять несколько направлений, но помните, что для каждого направления вам нужно будет прописать портрет клиента.

Портрет клиента

Как мы уже говорили в предыдущей главе, для того, чтобы подготовить качественное предложение, увеличить или наладить поток клиентов, вам необходимо проанализировать вашу целевую аудиторию и для каждого сегмента целевой аудитории необходимо подготовить отдельное описание потенциального клиента.

Для этого постарайтесь максимально развернуто ответить на следующие вопросы:

1. Какой у него пол, возраст (диапазон возраста)?
2. Где он живет? Страна/город, квартира/дом?
3. Какой у него уровень дохода? Не недооценивайте этот пункт. Он очень важен, если вы хотите иметь платежеспособных клиентов. Лучше иметь 2—3 клиента, которые щедро платят, чем 10 человек, которые хотят все бесплатно.

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.