

АННА НОВИКОВА

Универсальный таро-планер



Анна Новикова

Универсальный таро-планер

«Издательские решения»

Новикова А.

Универсальный таро-планер / А. Новикова — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-518051-3

Планер, который вы сейчас читаете, не имеет привязки к конкретному году или датам. Вы можете начать им пользоваться с любого момента. Этот планер поможет вам поставить адекватные цели в профессии таролога и выстроить эффективную стратегию их достижения. А также подтянуть уверенность в своем профессионализме, раскрыть новые грани вашего потенциала, выйти на желаемый доход и многое другое.

ISBN 978-5-00-518051-3

© Новикова А.
© Издательские решения

Содержание

Эту книгу хорошо дополняют	6
Для чего вам этот планнер?	7
Что внутри планнера?	8
Кто я такая?	9
Постановка и реализация целей	10
Цель на год	14
1 месяц	15
2 месяц	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Универсальный таро-планер

Анна Новикова

© Анна Новикова, 2020

ISBN 978-5-0051-8051-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Эту книгу хорошо дополняют

Карты вам в руки. Как стать профессиональным тарологом? Анна Новикова

15 шагов в мир таро. Инструкции для новичков. Анна Новикова

Таро и рок-н-ролл. Анна Новикова

Практика таро-консультирования с нуля до профи. Анна Новикова

Для чего вам этот планнер?

В конце 2019 года я выпустила похожую книгу «Таро планнер 2020». С его помощью можно грамотно структурировать свою работу тарологом, чтобы и целей достичь, и не перегореть.

В августе 2020 я получила любопытный отклик на ЛитРес. Мол, книга хорошая, полезная, но было бы еще лучше, если планнер сделать универсальным, а то год уже заканчивается...

Что ж, я вас услышала. Планнер, который вы сейчас читаете, не имеет привязки к конкретному году или датам. Вы можете начать им пользоваться с любого месяца года. И главное – этот планнер не о планировании как таковом и не о гадании на таро. Он о вашей ответственности, конкретных действиях для достижения ваших целей.

Поэтому если вы хотите просто погадать, просто пометчать или просто почитать, ничего не внедряя на практике, этот планнер не для вас. Вам он точно ничем не поможет.

Зато если вы полны энтузиазма, амбициозных (и не очень) идей, от которых пухнет голова и зудит в руках, ногах и пятой точке, берите и делайте. Будьте откровенны и честны с собой, ведь этот планнер для вас и про вас – кого тут стесняться или обманывать?

Я чутко слежу за таро-средой, много общаюсь с коллегами (кстати, вэлкам на консультацию-диагностику вашего таро-проекта) и вижу одни и те же ошибки. Толковать карты научились, читать расклады – слава Богу, но по-прежнему не знают свою аудиторию, нишу, не умеют зарабатывать. Да что там, даже не обозначают конкретные цифры, которые хотят видеть в своем кошельке или на банковской карте.

Отсюда – бардак в работе. Трудятся как юбка махнет. Но в частной практике так не работает. Во-первых, вы работаете на себя, а значит, ваш доход напрямую зависит от продаж. При этом вам четко нужно понимать, что вы продаете, для кого, по какой стоимости и как часто вашему клиенту предпочтительно с вами сотрудничать.

Вместо того, чтобы ответить на эти вопросы, выстроить четкую стратегию развития в профессии, тарологи имитируют бурную деятельность. Расклады ради раскладов, контент ради контента, постинг ради постинга, погадашки ради погадашек. А результаты какие?

Так что «Универсальный таро планнер» – ваш идеальный помощник. С его помощью вы:

- Поставите четкие, обозримые, адекватные цели на год, полгода, каждый месяц;
- Выстроите личную стратегию достижения этих целей;
- Дисциплинируете себя на пути к ним;
- Подтянете уверенность в себе как в личности, так и в профессионале;
- Раскроете новые грани вашего потенциала и расширите кругозор;
- Составите портрет желаемого клиента и создадите продукт, который точно удовлетворит его потребности и сделает вас востребованным специалистом;
- Наладите контакт с коллегами по эзотерике в целом и таро в частности. Возможно даже решитесь на совместные проекты, продукты;
- Скорректируете ваши действия, убережете себя от перегорания и форс-мажоров.

Возможно, что часть прописанных целей отпадут со временем, станут неактуальными или, или, или. Но зато вы сможете себя дисциплинировать, а не метаться как кот с пузырьем. Выстроите совершенно четкий путь становления в профессии таролога – в цифрах, фактах, сроках.

Что внутри планнера?

- Удобно сверстанные страницы для фиксирования ваших целей и для эффективного планирования на год и на каждый месяц года;
- 12 авторских вспомогательных раскладов;
- Примеры толкования таких раскладов на колодах Ошо Дзен таро, Таро Светлого провидца и Викторианское Стипунк таро с изображениями выпавших карт;
- Схемы-шаблоны для фиксирования вашей таро-практики.

Но не ищите здесь таро-прогнозов от меня или моих карт. Этот планнер про вас и ваши цели, а не про то, как погадать. Так что садитесь поудобнее, берите ручку и записывайте то, чего вы намереваетесь достичь в этом году. Карты вам тоже пригодятся – используйте любую колоду, можно даже несколько.

Кто я такая?

Меня по-прежнему звать Анна Новикова, я бизнес-таролог. Помогаю тарологам расти в профессии и зарабатывать на любимом деле от 70К в месяц. За последние 3,5 года я выпустила 15 книг (эта уже 16-я) о таро, Ошо Дзен таро, работе таролога и даже парочку художественных романов.

Веду «Самый полезный таро блог на ютубе», где рассказываю все тонкости и принципы продвижения и заработка на таро, а также правила работы с Ошо Дзен таро.

Развиваю блог в Инстаграме. Здесь тоже полно полезной и практичной информации для развития в профессии таролога. Провожу совместные прямые эфиры с коллегами.

Еще я автор обучающих программ: «Быстрые деньги для тарологов», «Формулировка вопросов к таро», «Ошо Дзен таро», «Закрытый клуб тарологов» и т. д.

Мои клиенты, ученики, единомышленники – думающие, сознательные и творческие люди.

Свяжитесь со мной, чтобы оставить ваше мнение о книге, поделиться вашими успехами, достигнутыми результатами или просто приходите на диагностику вашего таро-проекта:

[Vk.com/taro_kassandry](https://vk.com/taro_kassandry)

[Vk.com/anna_kassandra](https://vk.com/anna_kassandra)

[Instagram.com/tarot_kassandra](https://www.instagram.com/tarot_kassandra)

Anna.kassanra@yandex.ru

[Youtube.com/c/аннановиковакассандра](https://www.youtube.com/c/аннановиковакассандра)

И небольшая просьба. Если вы хотите поделиться отрывком из книги или раскладом, пожалуйста, НЕ ЗАНИМАЙТЕСЬ ПЛАГИАТОМ! Любые отрывки или расклады из книги размещайте в своем блоге со ссылкой на первоисточник. Укажите мое имя и название книги.

А еще лучше отметьте меня в публикации или в сторис. Ответный репост гарантирую.

Ну что, вооружились ручками и стикерами? Тогда переворачивайте страницу и выстраиваете собственную стратегию достижения успеха в профессии таролога!

Постановка и реализация целей

Почему у вас в работе таролога не прет? Почему одни тарологи зарабатывают сотни тысяч рублей и даже миллионы, а другие и за бесплатно никому не сдались? Почему в одном месяце вы можете заработать 30 000 рублей, а в другом еле наскребаете 3000 рублей?

Ответ на эти и другие, подобные им вопросы, прост – вы не ставите цели. Точнее, может вы их и ставите, но они скорее напоминают желания или мечтания, которые вы подкрепляете вздохами: «Вот если бы...» или суетой на грани перегорания.

Я в этих состояниях пребывала годами. То мечтала, то пахала, то вздыхала, то перегорала, но результатов – тью-тью. То пачками из себя выпуливала тексты, книги, видео. То не видела в этом смысла – все равно ж денег не приносили. Кстати, о деньгах. При таком подходе доход тоже напоминал нервный тик: то 50К в месяц, то и 5К не зарабатывала.

Чтобы ваша работа складывалась не сама по себе, а по четко отлаженной схеме, эту схему нужно создать. Чем раньше вы построите собственную стратегию развития в профессии таролога, тем раньше начнете зарабатывать деньги и большие деньги. А также предупредите себя от перегорания, разочарования в себе и в профессии.

Не поленитесь. Прямо сейчас возьмите ручку и постройте личный план развития вашего таро-проекта на год. И вот вам несколько условий.

– **Ставьте цели четкие, обозримые, адекватные в цифрах, фактах, сроках.** Мало указать: «Хочу зарабатывать, чтоб хватало». Напишите точнее: «К сентябрю текущего года выйти на регулярный доход в 50К». Или «Запустить в марте этого года обучающий курс/любой другой продукт и заработать на нем 100К».

Это полезно по нескольким причинам. Во-первых, ваш мозг не понимает общих команд – ему нужны цифры. Когда вы оперируете общими понятиями, то заранее подводите себя к самодеструкции и разочарованию.

Допустим, ваша цель – зарабатывать в этом году больше. А больше – это сколько? Вы зарабатывали 10К в месяц, а теперь стали зарабатывать 12К. Больше же? Почему же удовлетворение не чувствуете? Отсюда разочарование в себе, а мозг делает выводы – нет смысла стараться, так как похвалы все равно не будет.

Это же касается общественного признания. «Хочу стать востребованным/популярным тарологом» – это как? Сколько клиентов в день/неделю? Сколько с них зарабатывать? Сколько отзывов о ваших продуктах получать? Сколько книг/курсов/видеоуроков продать? И только в последнюю очередь, сколько подписчиков иметь? Ведь количество подписчиков не гарантирует вам желаемый доход, вы же это понимаете?

Во-вторых, вы видите реальные цифры и начинаете считать. Чтобы заработать на запуске курса 100К, нужно продать 10 мест по 10К или 5 мест по 20К. А может 5 мест по 10К и 10 мест по 5К?

Когда вы видите эти цифры, то понимаете – все реально! Продать обучающий курс/марафон/интенсив десяти клиентам по стоимости 10 000 рублей – вполне себе выполнимая задача. Не 30 клиентов и не по 30 000 рублей (что тоже хорошо), а лишь 10 за 10К.

Уровень внутренней важности снижается, страхи и сомнения улетучиваются, а вы нацеливаетесь на продажу в конкретных цифрах и суммах.

А если и сроки поставите, будет еще проще. Например, до старта курса у вас 20 дней. Значит, раз в 2 дня вам нужно продавать одно место на курс стоимостью 10К. Просто же!

В-третьих, мозг начинает бить во все колокола, когда вы ставите неадекватную цель. На вас не только льется поток сомнений, но также вы испытываете чувство дискомфорта.

Например, вы сейчас зарабатываете ноль рублей в месяц, а хотите скакнуть на один миллион уже через 3 месяца. Для мозга непонятно, как это сделать, ведь расстояние между нулем и миллионом – гигантское. К тому же миллионом рублей еще нужно управлять, чтобы не профукать. И вот уже страхи лезут за шиворот. Вдруг потеряете деньги? Вдруг близкие посчитают, что вы зазнались? А еще налоговая обязует платить налог с дохода – надо ИП оформлять. Бумажки, проценты, штрафы... бррр, как все сложно!

Поздравляю, вы никогда не заработаете миллион рублей на таро.

Но если вы поставите цель более адекватную, скажем, 30К через 2 месяца, сомнений будет меньше, а путь к цели – яснее.

– **Ставьте цели от большой к маленькой.** Сначала большая цель на год, потом – на полгода, далее – на 3 месяца, на месяц, неделю и сегодняшний день.

Такое разделение поможет вам и цели достичь, и себя дисциплинировать. Вы уже не будете распяты на работу ради работы, гадания ради гаданий, контент ради контента. Каждый раз вы будете себя спрашивать: «То, что я собираюсь сделать, приведет меня к цели?» или еще проще: «А не фигню ли я делаю?».

Когда вы сделаете такой пошаговый план, убедитесь, что вполне реально достичь вашу цель. А еще начнете мыслить творчески, шире. Какие инструменты есть смысл подключить? Каким навыкам обучиться уже сейчас? Знания в каких областях надо подтянуть к такому-то сроку? С какими людьми законтачиться, чтобы достичь цели в такой-то срок?

И, конечно, про отдых не забывайте. Великие бизнесмены мира, миллионеры и миллиардеры в один голос твердят – сначала планируйте отдых, а потом все остальное. В противном случае вы выгорите как пить дать.

Более того, вы уже должны знать, в какие периоды года есть особый спрос и когда его вообще-вообще нет. В этом случае планирование выходит еще эффективнее. За месяц-полтора до периода высокого спроса (скажем, Новый год) запускайте продукт X (годовые расклады, планеры на год и т.д.). Зарабатывайте свои деньги и спокойно уходите на январские каникулы вместе со всеми.

То же касается периода полного отсутствия спроса. Вы знаете, что, например, в июле ну вообще не бывает заказов. Ваши клиенты на морях, дачах, отпусках, курортах – им тупо не до вас. Вот и подготовьте себя к этому. Запустите продукт X в мае-июне, чтобы в июле тоже уйти в отпуск, да при деньгах, а не в стрессе «О Боже, заказов нет, денег нет, надо бы акцию/скидку запустить».

В отпуске вы и отдохнете, и перезагрузитесь, и кучу дел доделаете, а может даже книгу напишете, обучающий курс составите или наладите контакты с потенциальными партнерами для будущего сотрудничества.

Итак, поехали. К концу года вы хотите заработать 1 млн рублей. Значит к июлю уже нужно заработать 500К, к апрелю – 250К, а в январе – примерно 100К. Значит в неделю нужно зарабатывать около 25К.

Как это сделать? Продавать 5 консультаций по 5К. Хм, многовато консультаций в месяц выйдет. Может поднять цену до 10К? Или вообще таро-сопровождение/коучинг продавать? Скажем, 2 клиента по 50К в месяц. Вполне себе реально.

Если для вас это неподъемные цифры, рисуйте свои. Но расчеты делайте как можно точнее. Такой подход называется декомпозиция. Используйте ее в любом деле: хоть покупка авто, хоть отпуск на море, хоть выплата кредита.

Почему я все считаю в деньгах? Ну во-первых, вы ведь решили зарабатывать на таро, а не просто заниматься раскладами ради раскладов? Во-вторых, деньги – самая измеримая вещь на свете.

Стать умнее и образованнее – количеством дипломом не измерить. Даже если у вас их уже три десятка, разве вы чувствуете себя достаточно компетентным, уверенным в себе специалистом? Если да, так держать!

Стать профессионалом своего дела – а это как? В каких единицах измеряется профессионализм? Для меня профессиональный рост – это на всю жизнь. Новая ступень, новый этаж личностной трансформации и своей экспертности. Как это выразить в цифрах?

Поэтому даже если вы ставите себе цели о профессионализме, количестве клиентов или курсов, где вы хотите обучиться, подкрепляйте это денежным эквивалентом. Уберегите себя от перегорания и разочарования.

– Цели должны быть вашими, а не навязанными.

Уж этот пункт из разряда «Привет, Капитан Очевидность» и все-таки. Вполне возможно, что вы сравниваете себя с другими тарологами или успешными, на ваш взгляд, специалистами в других областях. Вы видите, как эксперт А продает свои курсы по 50К, зарабатывает с каждого потока по 10 млн и катается по морям, по горам. И вам так же хочется. А вы уверены? Вы уверены, что именно это сделает вас счастливыми?

У вас жилье в ипотеку, подрастают дети, которым нужно дать достойное образование, старенькая машину, которую давно бы сменить – может вы это поставите в приоритете, прежде чем отправиться по морям, по горам?

Запомните, цели нужно ставить от больших к малым, а реализовывать их нужно наоборот – от малых к большим. Вы ведь не можете прямо сейчас сесть на шпагат? Штаны порвете. То же и с вашими целями. Скакнуть из нуля в миллион, из ипотеки на 15 лет в лакшери-лайфстайл с Гуччи-хрючи – седалища не хватит.

Хорошенько соотносите ваши финансовые цели с нынешними потребностями. Или еще проще, расставляйте приоритеты между срочными и важными делами.

Когда будете прописывать цели на каждый месяц, особое внимание уделите списку задач. Цель может быть одна или две, но задач – больше. Задачи – это ступеньки к вашей цели. Вы посчитали, сколько нужно сделать продаж, по какой цене и в какой срок. А теперь пропишите целевые действия: составить программу будущего курса, написать продающий пост, составить подогревающий контент-план, сделать шпаргалки/конспекты к каждому уроку курса и т. д.

Необязательно писать миллион задач – указывайте только те, которые действительно вас приведут к цели, а не отвлекут от нее. Да-да, возвращаю вас к вопросу «А не фигню ли я делаю?».

Привлечет ли клиентов на ваш обучающий курс очередной пост с бесплатными гаданиями/общими раскладами? Такое себе, знаете ли.

Повысит ли спрос на ваш курс очередной пост или сторис про то, как вы купили новую колоду? Если колода к курсу, окей. А если нет?

И не забывайте отслеживать свои успехи. Выполнили задачу – отметили галочкой или вычеркнули из списка.

После того, как вы пропишете основные цифры, факты, сроки, есть смысл воспользоваться картами. Любой колодой, которая вам только по душе. Можно хоть 2, хоть 3 колоды, если нравится.

Для каждого обозначенного пункта в плане вытащите произвольное количество карт в качестве совета для реализации задуманного. Зафиксируйте полученное послание на странице и обязательно возвращайтесь к нему в течение всего времени работы над целью.

Кстати, бывает и так, что цель достойная, внутренних блоков вы не имеете, но запланированная реализация хромает. У меня так было с закрытым вебинаром про контент-план для тарологов.

Я намеревалась за 2 часа выдать коллегам про целевую аудиторию и ее потребности, про составление контент-плана под эти потребности, про написание полезных и продающих текстов, про съемку и монтаж видео, про ведение прямых эфиров... Да-да и все это за 2 часа.

Когда я смотрела по картам, как мне правильно реализовать задуманное, то ахнула. Вроде одобрение есть, мол, действуй. Но в то же время, пережди, обдумай, тут есть заковыка, которая может свести весь труд насмарку.

Так я задумалась, взвесила за и против и пришла к выводу, что выдать ВСЁ ЭТО за 2 часа просто невозможно. Точнее выдать-то можно, но усвоят ли коллеги-тарологи такой объем? После этих размышлений я переформировала программу вебинара в расширенный 5-недельный обучающий курс. И да, я заработала на нем 10 000 рублей с одного ученика вместо 590 рублей с ну-хз-сколько-придет-на-вебинар-слушателей.

А теперь ваша очередь. Подумайте хорошенько, сколько вы хотите зарабатывать и для чего? Какие срочные потребности вы намереваетесь закрыть в течение такого-то срока таким-то количеством денег? И, конечно, какие ресурсы вам нужно подключить, чтобы достичь желаемого?

Цель на год

Сколько я хочу заработать?

Сколько продаж нужно сделать?/Сколько клиентов привлечь?

По какой стоимости?

Какие навыки нужно подтянуть?

Чему нужно научиться?

Что нужно сделать прямо сейчас?

Совет от карт. Что нужно предпринять для достижения этой цели?

Например:

Сколько я хочу заработать в этот срок? 50 000 рублей.

Сколько продаж нужно сделать? 10.

По какой стоимости? По 5 000 рублей.

Какие навыки нужно подтянуть? Навык продаж, закрывать возражения, писать продающие тексты, вести продающие вебинары и т. д.

Чему нужно научиться? Английскому языку, чтобы работать с зарубежной аудиторией. Пройти обучение коучингу или семейной психологии и т. д.

Что нужно сделать прямо сейчас? Найти контакты 4—5 школ английского языка, курсов по психологии или коучингу.

1 месяц

Сколько я хочу заработать?

Сколько продаж нужно сделать?/Сколько клиентов привлечь?

По какой стоимости?

Какие навыки нужно подтянуть?

Чему нужно научиться?

Что нужно сделать прямо сейчас?

Совет от карт. Что нужно предпринять для достижения этой цели?

Список задач для достижения цели

2 месяц

Сколько я хочу заработать?

Сколько продаж нужно сделать?/Сколько клиентов привлечь?

По какой стоимости?

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.