

Ирина Нойман

Таро — консультации



Рекомендации для
тарологов и клиентов

Ирина Нойман
Таро – консультации.
Рекомендации для
тарологов и клиентов

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66675478

ISBN 9785005559319

Аннотация

Книга послужит полезным справочником для тарологов, которые желают превратить свое хобби в любимую работу, а также для тех, кто пользуется или начинает пользоваться услугами таролога. Тарологи получают ответы на вопросы: С чего начать бизнес? Как успешно провести консультацию? Как работать со сложным клиентом? и др. Клиенты смогут сформировать правильное представление о том, как работает система предсказаний, благодаря чему можно понять многие нюансы, которые влияют на качество консультации.

Содержание

От автора	5
Раздел 1. Первые шаги на пути к заработку на Таро	7
С чего начать?	7
Создание и оформление профиля в социальной сети	9
Виды услуг	14
Ценообразование	15
Формат консультаций	19
Организация рабочего времени	21
Место работы	23
Целевая аудитория	24
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Таро – консультации Рекомендации для тарологов и клиентов

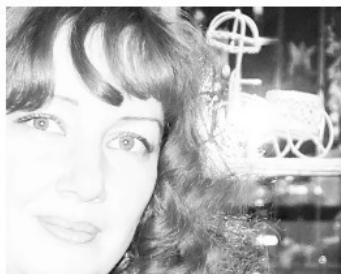
Ирина Нойман

© Ирина Нойман, 2022

ISBN 978-5-0055-5931-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора



Дорогие читатели! В этой книге я делюсь своим личным опытом по ведению таро-консультаций, историями, своими взглядами, мнением, рассуждениями относительно работы таролога. Исходя из личных наблюдений и прошлых ошибок, которые возникали в начале моей деятельности, даю подсказки, как успешно развиваться в своей профессии. Рассматриваются распространенные ситуации и нюансы, с которыми сталкивается каждый таролог в процессе своей деятельности. Отдельная тема посвящена разбору вопросов, наиболее часто возникающих у клиентов перед консультацией, во время и после нее.

Данный справочник состоит из четырех разделов:
– С чего начать свою деятельность (первые шаги);

- Как проводить таро-консультации;
- Рекомендации для тарологов (работа с разными категориями клиентов);
- Рекомендации для клиентов (памятка по взаимодействию с тарологом и ответы на вопросы о системе предсказаний).

У каждого таролога могут быть свои собственные методы и тактика работы с клиентами, поэтому каждый имеет право оставаться при своем мнении.

Отправляйте мне ваши отзывы и комментарии. Также вы можете записаться ко мне на консультацию.

Мои контакты:

vk.com/irina_noyman (личная страница)

vk.com/irina_noyman_knigi (сообщество)

inoyman@bk.ru (эл. почта)

Раздел 1. Первые шаги на пути к заработку на Таро

С чего начать?

Итак, если вы освоили работу с картами, изучили не только теорию, но прошли практику, обрели достаточный опыт работы с Таро и раскладами, то пришло время задуматься о заработке на своем любимом деле.

Когда хобби становится работой, это замечательно. К тому же, в консультациях на Таро есть дополнительный плюс: разбирая на картах различные жизненные ситуации клиентов, вы повышаете уровень вашего саморазвития – расширяется мировоззрение и кругозор, лучше понимаются причинно-следственные связи различных явлений и психология взаимоотношений.

Для того, чтобы начать проводить платные консультации, необходим опыт работы с картами и раскладами. Где и как его набраться? Для начала полезно делать расклады на себя, своих близких и друзей, а затем практиковаться, совершенствовать навыки и тестировать свои знания на специальных эзотерических форумах, предлагая незнакомым вам людям бесплатные гадания. От людей требуется лишь обратная

связь: сбылся/не сбылся прогноз, помогли ли ваши рекомендации, разрешилась ли проблема.

Когда вы поймете, что готовы приступить к платным консультациям, то смело ступайте вперед!

Что делать дальше?

1. Создайте и оформите рабочую страничку и группу в социальной сети.
2. Определитесь с видами услуг и ценами.
3. Определитесь с форматом будущих консультаций (личные приемы или дистанционные).
4. Определитесь с режимом работы и местом работы.
5. Ищите первых клиентов. Определите целевую аудиторию. Займитесь продвижением услуг.

А теперь подробнее о каждом шаге мы рассмотрим в следующих темах.

Создание и оформление профиля в социальной сети

По мнению многих тарологов самые подходящие социальные сети для развития своего дела – Vk и Instagram. Лично я предпочитаю Vk, так как интерфейс мне кажется наиболее удобным и оптимальным, чем Instagram. Поэтому в данной теме будем рассматривать вопросы оформления и заполнения странички в Vk.

Не стоит сразу создавать несколько страниц на разных сайтах, лучше поначалу уделить достаточное внимание одному профилю, чтобы проработать все детали.

Создание профиля начинается с указания вашего имени. Это может быть ваше настоящее имя или эзотерический псевдоним, роли никакой не играет данный факт. Поначалу я указывала в профиле псевдоним (Элона), а когда начала писать книги, сменила имя на официальное, чтобы не вводить в заблуждение читателей моих книг разными именами.

Итак, с именем определились. Теперь примите во внимание немаловажные детали:

1. Фотографии. На аватор рекомендую загрузить свою личную фотографию, а не изображения карт или какие-либо картинки. Любой клиент должен видеть, к кому он обращается, с кем общается. Очень некомфортно общаться с невидимкой. К тому же, не видя собеседника, у клиента могут по-

явиться сомнения относительно вашей личности, и вряд ли он решится на консультацию. А если и решится, то, вероятно, что он будет держать некоторую психологическую дистанцию с вами.

Еще лучше, если не только на аваторе будет видна ваша фотография, но и в самом альбоме профиля (в умеренном количестве, разумеется).

Также советую добавить фотографии ваших карт, чтобы клиент видел, какие инструменты вы используете для работы.

2. Информация о себе. Заполните анкету (кто вы, город проживания, интересы и т. д.). Отсутствие такой информации говорит о пренебрежительном отношении к клиенту. К тому же это вызовет сомнения относительно вашей личности.

3. Контакты для связи. Обязательно укажите хотя бы два дополнительных контакта. Это могут быть личный сайт, мессенджеры, электронная почта, номер телефона. Бывает, что клиенту неудобно общаться в Vk, тогда он ищет другие способы связи.

4. Посты. Разместите на стене профиля:

- Прайс-лист (виды услуг, их описание или ссылка на описание, цены);
- Информацию о том, как проводятся ваши консультации (в каком формате; что входит в консультацию; длительность сеанса; сроки исполнения заказа; какие данные необходимы

- от клиента для проведения консультации; способы оплаты);
- Памятки и рекомендации, которые необходимо соблюдать перед сеансом гадания и во время сеанса;
 - Фотографии и описание ваших колод карт;
 - Отзывы клиентов (создайте отдельный пост/тему для того, чтобы клиенты могли в комментариях оставлять свои отзывы). Первые отзывы можете попросить у тех людей, кому ранее делали бесплатные расклады. Хотя я сама не любитель просить отзывы;
 - Опросы (например: «Как Вы нашли меня?», «Как часто пользуетесь услугами гадания?», «Что Вам понравилось на консультации?»);
 - Цитаты, афоризмы;
 - Полезные материалы на тему Таро (например, можно ли изменить предсказания, почему нельзя гадать бесплатно);
 - Онлайн-гадания (вы предлагаете выбрать одну из карт, изображенных на фотографии, а затем даете расшифровку ответов по каждой карте). Потенциальные клиенты смогут увидеть, как вы толкуете карты, как выражаете свои мысли.

Онлайн-гадание «КАКОЕ ПРИЯТНОЕ СОБЫТИЕ
ОЖИДАЕТ МЕНЯ В ТЕЧЕНИЕ МЕСЯЦА?»
Выберите одну карту.
Ответ смотрите в комментариях.
От Вас лайк ❤️



Комментарий



Я перечислила основные темы постов, которые, на мой взгляд, являются самыми необходимыми для того, чтобы заинтересовать посетителей вашей странички в социальной сети.

Обязательно дополняйте посты фотографиями или картинками соответствующей тематики.

5. Друзья/подписчики. Они набираются постепенно. Не следует заниматься ни в коем случае их накруткой. Аккаунты, имеющие фейковых друзей, всегда очень сомнительны. Я для начала добавила в друзья несколько своих знакомых. Их было всего семь. И поверьте, это малое количество никак не смущало клиентов. Клиенты шли... Со временем

количество друзей в профиле стало увеличиваться.

6. Группа. Создайте группу/сообщество на тему эзотерики, оформите ее по тем же принципам, которые описаны выше. Заполните каталог товаров и услуг.

Виды услуг

Перечисляя в перечне услуг виды предлагаемых раскладов, составьте их описание (какие вопросы рассматриваются по ним). Добавляя изображение к описанию конкретного расклада, не стоит ограничиваться только использованием картинок/фотографий раскладов или карт. Внимание клиента привлекается изображением темы, которая рассматривается в раскладе (например, к раскладу на ситуацию выбора хорошо подойдет изображение развилки дорог).

Поначалу я добавляла в список услуг конкретные виды раскладов на различные темы. Но со временем я пришла к выводу, что расклад целесообразнее составлять для каждого клиента индивидуальный. Ведь каждая ситуация своеобразна и имеет свои нюансы. И эти нюансы необходимо рассматривать, чтобы наиболее полно и эффективно разобрать ситуацию и дать рекомендацию по решению проблемы.

Такой индивидуальный расклад я называю ситуационным. Клиент описывает мне ситуацию/проблему, пишет мне конкретные вопросы либо мы вместе их составляем. Я при необходимости добавляю к раскладу свои дополнительные или уточняющие вопросы.

Помимо ситуационных раскладов существуют и прогностические, психологические, кармические, диагностические (например, диагностика магического воздействия).

Ценообразование

Когда я начала заниматься дистанционными консультациями, то проводила разные эксперименты с ценами на услуги.

Фиксированная, но небольшая или символическая стоимость.

Ее желательно устанавливать на начальном этапе развития своего дела, когда вы находитесь в поисках первых клиентов. С данным условием оплаты клиенты легко и быстро находятся. И если им понравятся ваши консультации, они станут вашими постоянными клиентами, а также будут рекомендовать вас своим друзьям, близким и знакомым. Сарафанное радио хорошо работает.

Я начинала дистанционные консультации именно с такого варианта оплаты. Хотя я и оценивала свой труд намного дороже, но не могла сразу назначить соответствующую стоимость, потому что мне в первую очередь необходимо было найти первых клиентов.

Затем, когда я набрала клиентов и повысила уровень своего мастерства, постепенно начала увеличивать стоимость своих услуг. Чем выше квалификация таролога, тем выше стоимость его услуг.

Далее стала экспериментировать с вариантами оплат «По возможности», «Сколько не жалко», «Сколько считаете

нужным». Но эти варианты имеют большой минус. Во-первых, не каждый человек адекватно оценивает проделанный тарологом объем работы. Во-вторых, таролог может остаться недовольным оплаченной суммой. Неудовлетворенность может отрицательно отразиться на последующих взаимоотношениях с этим клиентом. Работать с ним вряд ли кому захочется в следующий раз.

По итогу экспериментов я приняла решение вернуться на фиксированную оплату.

«Оплата по возможностям»

Это самый убыточный вариант. Обычно клиент, слыша фразу «По Вашим возможностям, сколько можете», платит смешную сумму. Ведь психология клиента такова: «Ну раз сказали, сколько могу, значит, не обижу символической платой; зачем платить больше, если тарологу не принципиально, сколько ему заплатят». Клиент в таком случае совсем не учитывает тот факт, сколько полезной информации он получил от консультации, сколько энергии, труда и времени таролог вложил в рассмотрение его вопросов. А ведь таролог не только карты раскладывает, как многим думается. В его работу входит:

- проведение предварительной беседы с клиентом, выяснение его запроса;
- составление вопросов для расклада и их согласование;
- выкладка карт (расклад);

- анализ расклада;
 - отправка ответов;
 - обсуждение расклада с клиентом, дача разъяснений;
 - рассмотрение на картах дополнительных вопросов клиента по теме расклада;
 - выслушивание клиента о наболевшем.
 - оказание моральной поддержки клиенту.
- Любая консультация энергозатратна.

«Сколько не жалко» или «Сколько посчитаете нужным»

Большинству людей всегда жалко. Много у нас любителей халявы. Но есть и щедрые, благодарные клиенты, которые адекватно оценивают оказанную им помощь.

Однако здесь есть нюанс: в случае с данным вариантом оплаты вы можете поставить клиента в неловкое положение. Это вызовет у него затруднения в определении размера оплаты: «А вдруг этого мало?».

Вернемся к фиксированной стоимости услуг. Определяя ее, необходимо обратить внимание на свою целевую аудиторию:

- какая категория людей к вам обращается (студенты, простые рабочие, бизнесмены, люди, занимающие высокую должность и т.д.);
- с каких регионов к вам обращаются.

В зависимости от социального статуса и от региона проживания доходы человека могут позволять или не позволять воспользоваться вашими услугами.

Настоятельно рекомендую на страничке в социальной сети указывать стоимость услуг. Многие тарологи скрывают цены на свои услуги, и непонятно, почему. Но ясно одно: если цена адекватная, то ее скрывать таролог не будет. Отсутствие ценника на услугу отводит многих потенциальных клиентов. Мало кто захочет тратить свое время на то, чтобы спросить «Сколько стоит? Что по чем?».

Формат консультаций

Консультации бывают в двух форматах:

1. Личный прием.

2. Дистанционный прием. В свою очередь дистанционный способ консультаций подразделяется на следующие виды:

– консультации по видеосвязи;

– консультации посредством телефонной беседы или посредством отправки голосовых сообщений;

– консультации посредством переписки.

Лично мне наиболее удобен дистанционный формат консультаций. Изредка веду личные приемы, но при этом цена за них в два раза выше, ведь для приема мне приходится снимать помещение.

Многие клиенты полагают, что при личном общении они получают более достоверное гадание. Суждение неверное. Не имеет значения, где находится человек на момент консультации. На результат гадания дистанция никак не влияет. Информация о человеке хорошо считывается по его фотографии, поэтому нет необходимости в его личном присутствии.

Консультации посредством переписки считаю наиболее эффективными.

Во-первых, исключается возможность искажения клиентом данной ему информации по итогу расклада.

Во-вторых, клиент имеет возможность несколько раз перечитать сообщение, чтобы проанализировать ответы. А если он забудет что-то, то в любое время может открыть переписку.

В-третьих, во время написания ответов я тщательно подбираю слова, чтобы не допустить двусмысленности и неверно понятой информации. После написания текста я перепроверяю его, добавляю что-то, исправляю недочеты. Только таким образом обеспечивается четкий смысл информации. Это все невозможно сделать посредством устных сообщений.

Телефонные беседы считаю слишком затратными по времени: клиент может часами после расклада и получения ответов рассуждать о жизни, о наболевшем, исповедаться. А время идет... час, два, три ... В конечном итоге, после таких бесед чувствуешь себя как выжатый лимон. А впереди еще пара заказов, и нужно успеть отдохнуть, чтобы восстановить энергию.

Организация рабочего времени

В идеале будет составить себе график работы, чтобы соблюдать режим труда и отдыха. Определитесь:

- сколько рабочих и сколько выходных дней в месяц вы планируете; по каким дням будете вести приемы, какие дни будут выходными;

- сколько часов в день планируете работать; в какие часы будете работать с заказами и проводить консультации;

- сколько консультаций сможете провести за день (максимально).

Увы, мне так и не удастся соблюдать график работы. Мой режим ненормированный. Выходные дни я устраиваю себе тогда, когда наступает период затишья.

Сколько длится по времени одна консультация? У всех, конечно, по-разному, и в зависимости от формата консультации. К примеру, у меня дистанционная консультация занимает около 2х часов. В это время входит: предварительная беседа с клиентом; составление вопросов; расклад; анализ расклада; написание ответов; разъяснение отправленных ответов, если это требуется; рассмотрение на картах дополнительных вопросов клиента в рамках темы консультации и в пределах лимита вопросов + выслушивание клиента о наболевшем и моральная поддержка.

Перерыв между консультациями (минимум полчаса-час)

всегда требуется для восполнения энергии.

Место работы

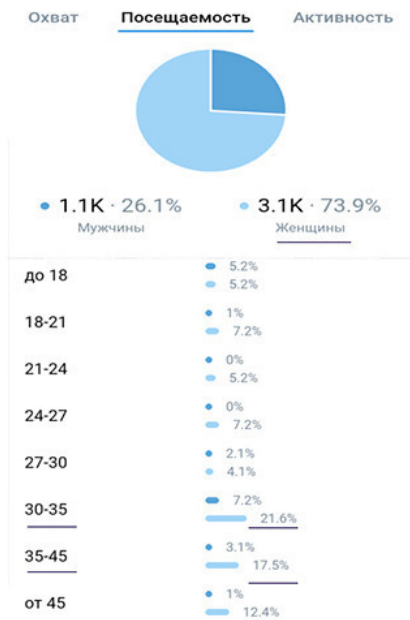
Консультации, предусматривающие личные приемы, требуют наличие помещения, где они будут проводиться: у вас дома или в съемном помещении (офисе или квартире). В том случае, если помещение снимается, приходится значительно увеличивать стоимость консультаций, чтобы окупить стоимость арендной платы.

При дистанционных консультациях достаточно наличие свободной комнаты в вашей квартире, где вам никто не мешает, и где вы можете спокойно сконцентрироваться на своей работе.

Целевая аудитория

Чтобы понять, где продвигать свои услуги, необходимо знать свою целевую аудиторию: пол, возраст клиента, его социальный статус, регион его проживания.

Моя статистика для примера:



Наиболее частые клиенты у меня – женщины в возрасте

от 30 до 45 лет. Именно с данной категорией людей я и предпочитаю работать.

Конечно, статистика определяется со временем, но вы заранее можете предположить, какая категория людей будет к вам обращаться. Если вы предлагаете расклады на тему бизнеса, то ваша целевая аудитория – клиенты, занимающиеся бизнесом. Если вы предлагаете расклады на тему учебы, то вашими клиентами будут студенты и абитуриенты.

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.