

АННА НОВИКОВА

Богатый эзотерик

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ МИЛЛИОНЫ?

ПРАКТИЧЕСКОЕ
ЗАДАНИЕ
В КАЖДОЙ ГЛАВЕ

Анна Новикова

**Богатый эзотерик. Как
зарабатывать миллионы?**

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67755080
ISBN 9785005661043*

Аннотация

Эта книга подходит тем представителям эзотерики, которые хотят эффектно заявить о себе, привнести свою лепту в развитие эзо-сообщества, зарабатывать большие и очень большие деньги, помогая людям и занимаясь любимым делом. В каждой главе есть практическое задание для закрепления материала и развития вашего эзотерического проекта.

Содержание

С этой книгой также читают	6
От автора	7
Введение	9
Раздел 1. Продвижение, заработок, запуски	17
Познакомимся для начала?	18
Зачем вообще все это?	29
Ставьте цели	30
Действуйте	34
У шамана три руки	38
А я все могу	40
Что такое ценность?	41
Это же все психология!	45
6 элементов успешного проекта	47
Кто ваш клиент?	48
Эзотерик Всемогущий	57
Ниша – это...	59
Сколько-сколько?	61
Что теперь отказывать всем?	63
Обещание	67
Типичные ошибки	67
А если не справлюсь?	71
Продукт и упаковка	73
Ценообразование в эзотерике	80

Ошибки ценообразования	80
Что учитывать?	83
Как играть с ценой?	88
А как надо?	93
Почему одного постинга недостаточно?	96
Позиционирование	97
Ставка на результат	99
Личный бренд	100
Аутентичность	101
Партнерство	102
Конец ознакомительного фрагмента.	103

Богатый эзотерик Как зарабатывать миллионы?

Анна Новикова

© Анна Новикова, 2022

ISBN 978-5-0056-6104-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

С этой книгой также читают

Универсальный таро-планер. Анна Новикова

Практика таро-консультирования с нуля до профи. Анна Новикова

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

От автора

Эту книгу я начала писать в конце 2021го без особых амбиций выпустить ее в скором времени. Думала, было бы неплохо закончить ее весной 2022го. Но в феврале случилось то самое событие, из-за чего в мире произошла перестановка сил. И происходит по сей день.

Россия получила тысячи санкций, в том числе блокировку соцсетей-которые-нельзя-называть без упоминания об экстремизме. А также накрылась система платежей SWIFT, да и вообще пандемия 2020го стала казаться не такой уж и жуткой. Жить и трудиться в ее условиях было куда проще, чем с весны 2022го.

Я уже не надеялась дописать эту книгу. Да и как писать, когда каждый день просыпаюсь с мыслью: «Ну что сегодня заблокировали?». Шок прошел к первой неделе марта. Заработок никто не отменял, так же как и запросы от аудитории.

Мне с помощницей нужно было мигом перестроиться, адаптировав продукты, контент, ключевые смыслы, позиционирование под новые реалии.

Это значит, книга актуальна не только для 2022го, а для целой эпохи перемен, которая явно будет тянуться не один год. Книга поможет эзотерикам продвигаться и зарабатывать на любимом деле, приспосабливаясь ко всему, что происходит.

Так как я начала писать книгу в конце 2021го, то опиралась на статистику того времени. 2022й внес свои коррективы, и со статистикой сейчас много вопросов. Тем не менее я опиралась на официальные данные. Учитывайте, что на момент выпуска этой книги они уже 100500 раз поменяются.

Важно! Эту книгу противопоказано читать тем, кто считает, что любой навык в эзотерике – это дар, помогать людям надо бесплатно, а сакральные знания нельзя продавать в массы.

Введение

Введение пишут неспроста. По введению вы можете понять, резонирует ли вам то, что и как транслирует автор. Стоит ли вашего внимания, времени, денег и нервов сей опус? Соответствует ли обещание автора и аннотация вашим ожиданиям?

У этой книги амбициозное название. Поэтому не пролистывайте введение впопыхах. Потратьте эти три минутки, чтобы сориентироваться, говорим ли мы с вами на одном языке.

Для кого эта книга?

Хотелось бы мне ответить так – подходит для эзотериков всех мастей. Но в таком случае я нагло совру.

Нет, эта книга подходит только тем представителям эзотерики, которые:

- Хотят зарабатывать на любимом эзотерическом деле, будто то руны, таро, астроло-, нумероло-, тета хилинг, магия, йога и иже с ними;
- Уже зарабатывают, хотят увеличить доход и снизить уровень стресса и риск выгорания;
- Намерены сделать эзотерику своим основным или дополнительным источником дохода;
- Готовы трудиться, делать больше, чем просто «гадание»,

«консультирование», «чистки» и «обряды»;

- Сместить вектор внимания со своих прекрасных методик на потребности целевой аудитории;
- Преодолеть синдромы самозванца и перфекциониста, устранить страх денег и продаж.

А также стоит добавить, что книга подходит эзотерикам, с кем у нас схожие ценности: любовь, свобода самовыражения и добро.

О чем книга?

О том, как своим трудом в эзотерике выйти на доход в 50 000 рублей в месяц, 100 000 рублей в месяц – и так до той цифры, до которой взлетают ваши амбиции. Я искренне верю и знаю, что в эзотерике нет потолка дохода. Здесь можно зарабатывать какие угодно деньги.

С помощью этой книги вы структурируете работу так, чтобы не выгорать, а трудиться и зарабатывать в кайф. Чтобы ответственно и качественно выполнять обязательства перед клиентами за достойную плату. Чтобы разобрать хлам денежных блоков, блоков о продажах и инфобизнесе, которые мешают вам продвигаться и зарабатывать больше. Чтобы распаковать свой потенциал и создать личный бренд, стать узнаваемым специалистом в своей нише, которого любят, ценят и уважают единомышленники.

Если вы уже проходили обучение и внедряли в работе методы продвижения и заработка, возможно часть книги вам

окажется знакомой. А возможно какие-то методы, которые вы здесь найдете, будут противоречить вашему опыту, тому, чему вас учили ранее. Что тоже имеет право на существование. У кого-то работают одни подходы, у кого-то другие. Не ищите универсальных способов продвижения и заработка. Их не существует.

Если же вы не обучались маркетингу, не тестировали даже простые методы продвижения, я вас поздравляю! Вас ждет удивительное приключение «метода тыка» и метода «так Анька написала/сказала». Хочу вас предупредить – НЕ существует волшебных таблеток или кнопок, юзяя которые вы можете стать топовым эзо-экспертом и разбогатеть в одночасье. Все нужно тестировать, да не единожды, а раз двадцать, чтобы наверняка убедиться, работает метод А или нет. А также нужно работать комплексно – об этом я расскажу в книге далее.

Разумеется, со временем методы продвижения, алгоритмы и инструментарий соцсетей меняются. Так что если вы прочтете эту книгу спустя годы, как говорится, делите все на шестнадцать.

Структура книги

Первый раздел книги посвящен техническим моментам работы эзотерика. А именно:

- Финансовое планирование
- Составление портрета целевой аудитории

- Выбор ниши
- Составление оффера
- Создание, упаковка и презентация продуктов
- Сложный вопрос ценообразование в эзотерике
- Продажи без сопротивления и впаривания
- Продвижение платными и бесплатными способами
- Легализация деятельности
- Профилактика выгорания

И многое другое.

Во втором разделе вы найдете инструкции для проработки так называемого денежного мышления. А именно:

Типичные денежные блоки и как их устранить

- Распаковка потенциала
- Ответственность и самооценność
- Расчет стоимости вашего часа
- Привычки богатых людей
- Профилактика самосаботажа и т. д.

В каждой главе имеется практическое задание для закрепление материала в вашей работе. Просто прочитать и покивать – не работает. Так что вооружитесь блокнотом и ручкой. Выполняйте задание на совесть – вы ведь для себя это делаете.

Чего вы в ней НЕ найдете?

Как я уже написала выше – не ищите здесь волшебных кнопок или таблеток для стремительного взлета в топ вос-

требуемых эзо-специалистов. А также универсальных способов, которые подойдут всем эзотерикам на свете.

У каждого из вас свои цели и ценности, взгляды и убеждения, аудитория и ниша, методики и подходы в работе, продукты и ценовая категория, площадки для продвижения. А также условия жизни, вроде места проживания, семьи, основной или доп работы, скорости восприятия и переработки информации, личной ответственности и дисциплины и т. д.

Одним словом, хотите чего-то простого, в один клик – вам НЕ сюда.

А еще я позволю себе писать цифры разными способами: 1000 рублей, 15К, 1500р или 300рэ. Использовать сленг, который явно не понравится идеалистам. И ставить глаголы в женском роде, так как большая часть моей аудитории – милые дамы. Мужчины, я знаю, вы тоже есть. При прочтении мысленно меняйте женский род на мужской.

Почему мне можно доверять?

Резонный вопрос, особенно сейчас, когда гуру маркетинга пруд пруди, а эзотерика становится все популярнее, благодаря тик-ток «погадашкам».

Итак, я занимаюсь таро с 13 лет. Сейчас мне что-то около 30, а в душе всегда 19. Первую практику с клиентами нарабатываю с 2007г. С 2012г я активно консультирую на таро. С 2014г сделала таро своим основным источником дохода – прощай, работа в найме! **здесь должен быть эмоджи*

со средним пальцем

В конце 2015г я ушла в декрет, и уже эמודжи со средним пальцем мне показал ворох подгузников. Но работать я не перестала – да, амбиции они такие. Залпом зачитывалась литературой по маркетингу, ведению бизнеса, брендообразованию, продвижению и заработку в соцсетях, инфобизнесу, копирайтингу. И как могла с ребенком на груди адаптировала это в своей работе таролога.

После декрета прошла с десяток курсов по SMM, ведению инстаграма, копирайтингу. С 2017г по 2022г выпустила 19 книг о таро, Ошо Дзен таро и таро Манара, профессии таролога, даже три художественных романа сбациала. Эта книга станет двадцатой. Продажи с книг приносят мне от 25 000 рублей в месяц.

Провела ворох марафонов, курсов, интенсивов, мастер-классов для тарологов и эзотериков. Мои выпускники не только легко толкуют карты и эффективно консультируют на таро, но и идут дальше. Доводят клиентов до результата, формируют комплексные продукты, следуют планам продаж, поднимают ценники до 10К за сеанс, зарабатывают 50К, 100К и больше в месяц.

У меня «Самый полезный таро блог на ютубе», который растет как на дрожжах без «погадашек», мистической мистики и философской философии. С него капала приятная монетизация от \$100 каждые 3—4 месяца, пока ютуб не отменил вообще всю монетизацию для пользователей из РФ.

Суммарно за 2020—2021г я заработала 2,5 млн рублей. А еще обзавелась прекрасной, лучшей на свете помощницей, которая уже полтора года облегчает мне жизнь и работу. Снабжает толковыми идеями, поддержкой и пинками, когда требуется. Арина, спасибо за помощь!

Я продолжаю учиться – как самостоятельно, так и с наставниками. Прохожу программу по личной трансформации, а также еженедельную терапию у психолога.

А начинала я так же, как и многие и вас – страничка в ВК, инсте (здесь и далее Инстаграм / Фейсбук – организации, запрещённые на территории России), синдром самозванца и страх поднять цену, расклады за 500 рублей, по скидке – 350 рублей. Об инфобизнесе в 2012м никто не говорил, а про гадание онлайн и вовсе никто не хотел слышать.

Небольшая ремарка. Да, я таролог, но методы продвижения и заработка подходят не только тарологам. По секрету – клиентам по барабану, астролог вы или тета-хилер. Им важен результат от сотрудничества с вами. Что касается инструментария и способов продвижения, изложенные в этой книге, они уже адаптированы для эзотериков, затестированы на мне и наших коллегах не единожды.

А, чуть не забыла!

Вот мои контакты для связи. Захотите поделиться мнением о книге или просто подружиться, постримить вместе или еще чего, пишите:

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

– Youtube.com/аннановиковакассандра

– anna.kassandra@yandex.ru

– T.me/tarot_kassandra

И просьба, которую «пираты» все равно не увидят – НЕ ЗАНИМАЙТЕСЬ ПЛАГИАТОМ. Если хотите поделить-ся отрывком из моей книги, укажите авторство и источник. Не сливайте мои труды на складчинах. Карма, она такая.

А если серьезно, уважение к чужому труду – признак взрослого и ответственного человека.

И главное. Ни одна книга никогда не заменит вам обучения под руководством наставника. Поэтому обойдитесь без ложных ожиданий по типу: «Щас как прочитаю книгу про заработок в эзотерике и каааак разбогатею...». Я вас умо-ляю, если бы так работало, все учебные заведения мира сме-ло можно было бы закрывать.

А теперь к делу.

Раздел 1. Продвижение, заработок, запуски

Этот раздел посвящен всем техническим вопросам в эзотерическом бизнесе. Главы выстроены в определенном порядке, чтобы вы вникали в суть работы последовательно, закрепляя информацию конкретными действиями.

К каждой главе идет практическое задание, где вам предложено внедрить те или иные инструменты для достижения определенного результата. Таким образом, вы шаг за шагом будете формировать и развивать ваш проект как с полного нуля, так и масштабируя его. Попутно повышая собственную квалификацию.

Познакомимся для начала?

Во введении я уже рассказала о своих результатах и результатах своих выпускников. Одним абзацем упомянула, с чего начинала. Но в это не то, чтобы сложно поверить. Это просто бесит.

Ну знаете, та самая типичная история Золушки. Вот эксперт Х сидел в жопе, страдал без денег и клиентов, без мужа и детей или наоборот с мужем-абыюзером, ребенком-крохой и ипотекой на 30 лет до внуков. А потом на него, эксперта Х, снизошло озарение. Он по-шурику проработал и устранил свои ментальные убеждения о деньгах, самооценности и продажах. И так же по-шурику разбогател, взлетел на Олимп инфобизнеса.

Я до сих пор в таких историях ищу середину – как именно ты, уважаемый эксперт Х, прорабатывал, устранял, просветлялся, чтобы оказаться на Олимпе? История такой середины порой важнее нынешних результатов по несколько причинам.

Когда обычный человек видит результаты эксперта, но не видит путь, то в лучшем случае может не поверить. В худшем – впасть в самоедство. А что со мной не так? Почему мне так не фартит? Мне до миллионов как до Луны. Мне хотя бы 50К в месяц стабильно зарабатывать...

Или начнет обесценивать заслуги эксперта по типу – все

понятно, этот тип просто раскрутился! Вон сколько бабкок в рекламу ввалил – чего б тут не иметь сотни клиентов? И вообще у этого эксперта муж/жена при деньгах. А детей у него нет – полно времени на работу, учебу и всякие удовольствия. Я-то на трех работах пашу, да детей в сад-школу вожу.

И все в таком духе.

Достаточно полно свою историю я рассказала в книге «Карты вам в руки. Как стать профессиональным тарологом?». Начало и мои нынешние результаты вы уже знаете. Давайте сразу к середине.

Июль 2012 года. Я окончила Томский госуниверситет с отличием. Наконец-то завершила отношения с абьюзером. Переехала на съемную квартиру. Продолжала работать журналистом в газете. Попутно вела паблик ВКонтакте, принимала клиенток на очных таро-сеансах. Разумеется, это были подружки, подружки подружек, в основном студентки. Ну и ценник я ставила соответствующий – 500 рублей. Спойлер – такой ценник был аж до начала 2016го.

Весна 2013го. Мне пришла гениальная мысль – вести очные мастер-классы о гадании на таро. Я вела их каждый месяц-полтора в антикафе. Количество зрителей варьировалось от 2х до 22х. Выхлоп был разный, но какой кайф! В-первых, за тот же час-полтора я зарабатывала больше, чем с одного таро-сеанса длительностью «безлимит». В-вторых, я все чаще слышала «я думала в Томске больше никто таро и не занимается. А нас, оказывается, вон сколько!». В-тре-

тых, это мой час славы. Что-что, а быть на сцене я люблю.

Тогда я запустила первое объявление «Учу гадать на картах таро». 4 занятия – 3000 рублей. За год отучила, кажется, четверых энтузиастов.

Июнь 2014 года. Я иду домой, понуро опустив голову. Меня только что уволили с очередной работы. Выплатили зп в 20 000 рублей. В голове паника – надо срочно найти другую работу, накопить денег на оплату квартиры в следующем месяце. А еще ж на что-то прожить надо.

В то же время я чувствую облегчение – наконец-то не нужно себя уговаривать, будто это и есть моя самая-самая * _____ *вставьте любое слово* работа. Вернувшись домой, я открыла ноутбук, которому без малого 7 лет. Запустила браузер и пару десятков вкладок с вакансиями по Томску. Задержала дыхание на полминуты. Выдохнула. И закрыла ноутбук.

Всё. Не буду больше ни на кого работать. Буду работать на себя.

И ушла в закат...

На самом деле было время обеда, так что я тут же позволила своей подруге-экстрасенсу (без шуток, реально экстрасенс). А она мне в трубку: «А я знаю, что тебя уволили. Приходи».

В том же месяце я начала вести тренинги по духовному развитию для всех желающих. Бесплатно. В съемном помещении недалеко от остановки «Главпочтамт». Первые слу-

шатели были мои друзья, клиентки с очных сеансов, подружки подружек.

Сеансы, тренинги, мастер-классы, индивидуальное обучение гаданию на таро – все это я делала снова и снова, и снова. Страдала от:

- Насмешек «Че? На таро гадаешь? Еще и деньги за это берешь?»

- Обесценивания «Вот тебе повезло. Нашла занятие по душе»

- Самозванца «Я еще недостаточно * _____ *вставьте любое слово*, чтобы поднимать ценник»

- Зависти к тем, кто это ценник повышает и повышает. А еще имеет очередь из клиентов на месяц вперед

- Неудовлетворенности. Спасибо говорили многие, но менялись – единицы. Казалось, будто делаю одно и то же, транслирую одно и то же и ни фиги не расту как специалист

- Непостоянства в клиентах, доходе, отдыхе. Все напоминало нервный тик – то наплыв, аж продохнуть невозможно. То тишь, гладь, «и мертвые с косами стоят».

Со всем этим мне всегда помогал и по сей день помогает мой жгучий энтузиазм. Если получается у других, значит, они делают что-то такое, чего не делаю я. Так что же это?

Моя работоспособность и дисциплина, амбиции и ответственность помогли мне не чокнуться в декрете 2015—2018гг. Десять книг за три года говорят сами за себя.

Все, что начитывала, чему училась на курсах, я применя-

ла на практике. Тестировала, ошибалась, чесала репу и снова тестировала, и снова ошибалась. Нажмите кнопку «повторить».

Сентябрь 2018г. Декрет окончен. Ребенок в садике. У меня наконец-то полно времени на работу в удобном режиме. Ну, думаю, ща как кину клич, мол, декрет is over, вэлкам на консультации. Клич-то кинула, но клиенты табуном не повалили. По правде сказать, вообще никак не отреагировали. Так мне пришло очередное очень важное осознание – всем плевать на расклады/консультации, пока у них не заболит/не зачесется. Иными словами, пока не увидят ценность.

Июль 2019г. Заработок за месяц – 4500 рублей. Я стыдливо прячу глаза от мужа, ведь так убеждала, как выйду из декрета, размахнусь в работе и зарабатывать буду больше. Нет, муж никогда не давил, да и сейчас не давит. Но мой желудок сжимался до размера вишни, когда мужу опять приходилось оплачивать счета, покупки, ипотеку. А я, да что я? Ну поддерживаю чистоту и порядок в доме. Раз в полгода получаю 15 000 рублей с продаж книг и 2500 рублей за нерегулярные консультации.

Тогда муж предложил устроиться в корпоративную газету на атомную станцию. Готов замолвить словечко там и сям. Мой красный диплом об окончании журфака – вот он в комоде лежит где-то под хламом прочих документов и рисунков дочи. Я опять стыдливо кивнула и почувствовала, как в груди осьминог самоедства противно сжимает щупальца.

День за днем я уговаривала себя, что это необходимо. Что мои годы работы с таро и клиентами все равно ничего толкового не дали. Ну подумаешь, сотни благодарных клиентов, десяток-другой учеников по курсу «Ошо Дзен таро», десяток выпущенных книг. Похоже, таро – все-таки не мое.

И пока муж не досаждал «ну что ты решила?» и «резюме отослала в газету?», я взялась за ютуб. Он у меня с 2014го. Но кто ж вообще тогда говорил о продвижении на ютубе? Будучи в декрете, я умудрялась снимать, монтировать и выкладывать ролик раз в неделю. А сейчас вон сколько времени – значит буду выкладывать видосы каждый день.

Про таро, про работу таролога, про работу с клиентами, про мифы о таро, про Ошо Дзен таро. Только онлайн-гадания не делала – мне казалось это совсем уж ерундой. Собственно, мое мнение с того времени ничуть не изменилось.

Тут же нашла ролики «Как продвигать канал на ютубе?». Научилась грамотно оптимизировать видосы, чтобы алгоритмы ютуба их подхватывали и показывали нужной аудитории. Нет, подписчики не полились рекой. Их число росло по чуть-чуть, трафик органический, комментов становилось все больше. Мимокрокодилов с их непрошеной критикой тоже хватало, но они быстро летели в бан.

Ах да, я ж еще объявила новый набор на курс «Ошо Дзен таро». И вот в сентябре я заработала уже 50К. Выпустила еще сколько-то книг. Муж больше ни разу не заикнулся о работе в газете, а я больше не допустила мысль, что таро – это

не мое.

В начале 2020г я подняла ценник до 4500р за консультацию. Через месяц – до 9000р. Не ну а че скромничать? Чьего одобрения ждать?

Потом шаррахнула пандемия, и я с дочей на 4 месяца осталась без садика. И все равно умудрялась работать. Пополнять контент на ютубе, подогревать аудиторию. Так что мои единомышленники ЖДАЛИ, когда же я наконец-то смогу преподавать.

В августе дочу пустили в садик, а я пустилась в пляс. Вела курс за курсом, прогрев за прогревом, а еще контент, а еще совместные стримы, а еще училась на курсах про деньги и ведение инсты.

В 2021й я вползла с жутким выгоранием и суммарно с 1 млн рублей. Из них еще осталось 250К, которые лежали на карте, но потратить их тупо не было сил. Впервые за жизнь я радовалась, что НГ-праздники такие долгие. Обычно я не выношу длинные выходные – привет трудовикам!

Я обратилась на консультацию к своей коллеге – Марии Сердуковой. Найдете в соцсети-которую-нельзя-называть – не пожалейте денег, она очень крутой спец. Маша сказала, что 2020й в малом масштабе мне показал, что со мной будет через 5 лет, если я не систематизирую процессы в работе.

Так что я по-шурику нашла помощницу (еще раз спасибо!). По-шурику обзавелась сайтом и онлайн-кассой, бла-

годаря чему смогла легко принимать платежи, а доступ к урокам открывался ученикам автоматически. Отказалась от мелких курсов в угоду больших программ. Еще раз подняла ценник – 15000р за сеанс. Выпустила 5 книг. В общем, вы поняли.

Наконец-то я почувствовала такую гордость за себя. У меня есть ДЕЛО ЖИЗНИ. Я сконцентрировалась на важном и ценном. Мой энтузиазм по-прежнему тянет меня распалиться на все про все, но дисциплина и цель в первую очередь.

Я оформила самозанятость и плачу налоги (возможно на момент прочтения этой книги я уже – ИП). Плачу проценты за онлайн-кассу. Плачу за содержание сайта. Плачу помощнице. Плачу за рекламу. Надеюсь, вы правильно поставили ударение в слове «плачу»?

У меня есть шикарная аудитория коллег, единомышленников, клиентов, учеников и выпускников, которым не надо ничего доказывать. Которых не надо «вдохновлять на перемены». Которые легко идут на контакт, сами подкидывают любопытные идеи для будущих продуктов или контента. Которые имеют ценности, схожие с моими. Которые поддерживают меня и присылают ссылки на ресурсы, где в наглую слиты мои курсы или книги. И которые горячо реагируют на мой эксперимент – таро-разбор альтернативных версий истории.

За 2012—2022г я пришла вот к таким выводам:

Боишься – не делай, делаешь – не бойся.

Всем плевать на тебя, твои методики и продукты, пока ты не преподнесешь это через ценность для аудитории.

Лучше меньше да лучше. Меньше соцсетей, меньше контента, меньше продуктов, но только то, что продвигает тебя и повышает уровень спроса и доверия.

Контент строится вокруг продаж. Так что сначала план продаж.

Количество заработанных денег определяю я, а не кто-то другой или кто-то выше. Поставила финансовую цель, декомпозировала – вперед!

Мимокрокодилы были, есть и будут. Для них существует кнопка «бан». А кукуху надо беречь – она одна.

Исследуй аудиторию каждый день. Веди диалог, вовлекай, спрашивай, уточняй и фильтруй. Тебе НЕ нужны все люди на свете. Только те, с кем совпадают ценности.

Отдых обязателен. Отпуск раз в год обязателен. 2 выходных в неделю обязательны, если, конечно, не хочешь слечь с выгоранием.

Всегда помни, ради чего вообще это все. Понятно, что любишь и нравится, понятно, что хочешь денег. Но ради чего это?

Делегируй. Лучше вложиться деньгами в помощницу (-ка), хотя бы одну, чем тащить все на себе, считая, что «никто лучше меня не сделает». Уж поверьте, сделает.

Соблюдай баланс работы и отдыха. Прислушивайся к ощущениям. Если не хочется что-то делать, не делай вовсе

или делегируй. Делай то, что приводит к намеченной цели и куда прет энергия энтузиазма.

Ничего не бывает зря. Даже план курса или книги, который я набросала полтора года назад, сейчас даст хорошую базу для быстрого включения в работу.

Ошибки нужны и важны. Благодаря ошибкам можно понять, как НЕ надо.

За успехи, даже небольшие, надо себя хвалить. Благодаря успеху и похвале хочется трудиться и дальше.

Самозванец сам по себе никуда не денется. Иди туда, где страшно. Повторяй то, что получается. Вот тогда самозванец свинтит куда подальше.

Невозможно угнаться за всеми трендами, инструментами, методиками. Топи за то, что тебе в кайф, что работает у тебя.

Любви, больше любви к себе, к миру, к людям, к делу!

И это называется, вкратце...

Я лишь хочу показать, что по щелчку пальцев результатов не достичь. Все денежные блоки, страхи продаж, самозванец с перфекционистом – это можно устранить только трудом. Не медитациями, не духовными техниками/практиками, не аффирмациями – трудом!

Я трудилась очень много и продолжаю трудиться.

Я пересмотрела сотни интервью известных и успешных людей. Перечитала столько же их книг. И ни у кого не нашла истории о том, как в один день кто-то проснулся знаменитым. Все трудятся, все лажают, все тупят. Но не все доходят

до успеха, а только те, кто потирают ушибленное место, матерятся сквозь стиснутые зубы и снова закатывают рукава, чтобы делать то, ради чего вообще все это.

Зачем вообще все это?

Это второй вопрос, который я задаю коллегам на диагностических консультациях. И чаще всего слышу вздох, неуверенное бормотание или обтекаемые ответы вроде «хочу зарабатывать больше», «хочу больше подписчиков», «хочу больше клиентов».

Сколько – больше? И главное – зачем?

По порядку.

Диагностические консультации – это беседы с коллегами-эзотериками. Для меня – способ исследования. Для них – возможность выговориться, получить поддержку, рекомендации и т. д. Если вы читаете эту книгу не через 100500 лет после выпуска, возможно диагностики я все еще веду, и вы можете оставить заявку.

Первый вопрос, который я задаю – какая главная проблема в вашей работе/эзо-проекте? Типичные – нет клиентов, мало клиентов, не получается продвигаться, где брать подписчиков и клиентов, боюсь поднимать цену, не получается зарабатывать больше и т. д.

А вот второй вопрос ставит в тупик. Ну окей, больше подписчиков – а для чего? Подписчики еще не значит клиенты. Клиент – тот, кто платит, а не тот, кто лайкает.

Больше клиентов – а вас не разорвет? Допустим, вы хотите зарабатывать 50К в месяц. Стоимость ваших услуг в сред-

нем – 1000р. То есть для регулярного дохода в 50К вам нужно каждый месяц привлекать и обслуживать 50 клиентов.

Подумаешь, скажете вы, это 2 клиента в день. Да, но без выходных. А если с выходными, форс-мажорами, выходит и 3 клиента в день. Нужно еще время на продвижение в соц-сетях, отдых, домашние дела, семью, хобби, самообразование, прогулки. Повторюсь – вас не разорвет?

Недавно на ютубе я получила самохвалебный коммент. Суть следующая: дама-таролог зарабатывает почти 200К в месяц, выполняя расклады по стоимости 500—700р. Это примерно 7 раскладов в день (!). Дама гордо заявляла, что работает без выходных, и ее все устраивает. Вот ЭТО для нее работа. А расклады за 2500р – разве работа? Так пару клиентов обслужил и не устал.

Вот вам и приверженность принципу: не упахался – не поработал. Вы так же хотите?

А если ваш эзо-проект – доп источник дохода? Я десятки раз наблюдала картину, когда эзотерик ведет проект как доп, а вкладывается в него и ожидает выхлопа, как от основного. Так ведь он на то и доп, чтобы меньше вкладываться и получать доход без напряжения.

Как же тогда вообще работать?

Ставьте цели

Я вас хорошо понимаю – сама не так давно работала на-

угад. Принимала всех клиентов без разбора по всем запросам на свете и зарабатывала, как получится. Потом наконец-то взялась за голову и поставила цели – в цифрах, фактах, сроках, чего и вам рекомендую.

Для начала определитесь, ваш эзо-проект (работа тарологом, астрологом, нумерологом и т.д.) – основной или доп источник дохода?

Если доп, хотите его оставить допом или сделать основным? Если хотите сделать основным, то в течение какого времени и сколько хотите зарабатывать в месяц?

Да, вот прямо берете блокнотик (а лучше гугл-таблицу) и пишете ответы на все эти вопросы. Это называется бизнес-планированием.

Идем дальше. У вас это основной источник дохода – сколько зарабатываете сейчас и сколько хотите зарабатывать? В какой срок хотите выйти на этот уровень дохода?

Повторюсь – все в цифрах. Не надо писать «хотелось бы побольше» или «увеличить хотя бы втрое». Когда вы видите цифры, то легче понять, как этого достичь. И не забывайте об адекватности. Если сейчас ваш доход 20К, а через 3 месяца вы хотите зарабатывать 350К, какого размера будет дыра на ваших штанах от такого шпагата?

Следующий пункт касается стоимости. Какой средний ценник на ваши услуги? Устраивает ли он вас? Если нет, то до какой цифры хотите его увеличить и в какой срок? Пункт про адекватность здесь тоже актуален.

И главное – что вам мешает это все реализовать? Прямо пожалуйста:

- Синдром самозванца или перфекциониста
- Страх растерять клиентов
- Не хватает уверенности, что это ВАШЕ дело
- Не хватает поддержки близких
- Нет веры в себя, свои силы
- Нет примера успешного эзо-эксперта, который зарабатывает столько, сколько вам хочется, и на кого можно ориентироваться
- В стране и мире кризис – ни у кого денег нет
- Люди не готовы платить эзотерику – все равно что платить за воздух
- Нет понимания, как продвигаться в эзотерике
- Страх продаж
- Страх показаться неудобным, отказать тем, с кем вы сотрудничали бесплатно
- Страх осуждения, будто вы продались, наживаетесь на чужих проблемах
- Высокая конкуренция в эзотерике – для вас места нет, клиентов не хватает
- Продвигаться без вложений в рекламу невозможно
- Слишком много технических сложностей (сайты, соцсети, видео, рассылки, прямые эфиры и т.д.), в которых вы – дуб дубом
- Мало времени на все про все, даже на себя толком нет

– Страх ошибиться, провалиться – вдруг зря только время и силы потратите, а выхлопа не будет никакого.

Выпишите все, что болит, бесит, мешает вам на пути к финансовой цели.

Во-первых, это поможет вам разгрузить голову. Вы посмотрите на свои ограничения воочию.

Во-вторых, за каждым убеждением кроется обоснование. Вы держитесь за некую отговорку, потому что она помогает вам чего-то НЕ делать. Например, вы боитесь поднять цены из страха растерять клиентов, а еще из страха показаться корыстной, неудобной. Боитесь стать чуть ли не предательницей в глазах близких. В таком случае «не могу поднять цену» помогает вам уберечь себя от таких неприятностей.

В-третьих, над каждым пунктом можно поработать с помощью прекрасной техники «И че?».

Например, в эзотерике высокая конкуренция – клиентов на всех не хватит. И че?

Ну значит я буду вынуждена либо идти по головам, толкаться локтями, чтобы хоть каких-то клиентов привлекать. Либо вообще буду сидеть без работы и без денег. И че?

Не смогу заниматься любимым делом, но мне очень хочется. И че?

Буду вынуждена работать на нелюбимой работе, среди неадекватного коллектива, жить от зарплаты до зарплаты, зависеть от кризисов, пандемий, настроения начальства и т. д. И че?

Никакого развития и удовольствия в жизни. Уныние и тоска. Я хочу другой жизни.

Воооооот! Вы дошли до смысла – ради чего вообще все это? Вы хотите зарабатывать в эзотерике, чтобы кайфовать от себя, от жизни, от любимого дела. Чтобы быть счастливой и мобильной. А все остальное – приятные бонусы, вроде свободного графика, работы из любой точки мира, сама себе начальница и т. д.

Действуйте

Голову разгрузили? Прояснилось?

У вас есть хотя бы примерный план в работе в цифрах, фактах, сроках. А теперь пора действовать. Другой вопрос – как?

Эзотерики обычно действуют следующим образом.

Первый вариант. Вот я – таролог (астролог, нумеролог и т.д.), научилась гадать на таро (строить натальную карту, высчитывать матрицу судьбы). Кому?

Что никому? А если по скидке в честь дня рождения племянника президента Узбекистана (или моего хорошего настроения)? По скидке тоже никому, хм. Так может за донат? Ну сколько не жалко. Хм, за донат тоже не особо. Бинго! Сделаю розыгрыш бесплатной консультации или расклада. Условия: быть моим подписчиком, сделать репост и прочая ерунда.

Второй вариант. Вот я – нумеролог. Прошла курсы по нумерологии, есть сертификат. Теперь нужны клиенты. Надо срочно завести профиль в инстаграме, паблик ВКонтакте, группу в фейсбуке (здесь и далее Инстаграм / Фейсбук – организации, запрещённые на территории России), канал в телеграме, ютубе и яндекс дзене. И везде-везде опубликовать пост-знакомство, пост «как работает нумерология (таро, астр-о-)», пост «что можно спросить на консультации». А еще 10—15 сторис в день, бесплатные разборы по одному вопросу от подписчиков. Блин, а подписчиков-то где брать? Бинго! Сделаю розыгрыш бесплатной консультации.

В каком из вариантов вы себя узнали?

Я тоже занималась подобным онанизмом. Все соцсети, больше полезной пользы, бесплатности и розыгрыши, скидки и раздутая линейка продуктов. Посмотрите в моей инсте в закрепленных сторис «Продажи». Возможно это убережет вас от таких же ошибок.

Почему ни один из этих вариантов не приводит клиентов? Ответ на поверхности – всем плевать. Ой, соррян...

Никому не нужна консультация или расклад от таролога, астролога, нумеролога. Так же как не нужен расчет емкости чакр, психотипический портрет по арканам таро, карта дня или прогноз на неделю.

Ни один человек на свете не просыпается с мыслью «О Боже, мне срочно нужен расчет емкости моих чакр». Люди просыпаются с мыслями о дрянной работе, безденежье или дол-

гах, одиночестве или опостылевшем муже-слюнтяе (абыюзере, алкоголике и т.д.). Реже с мыслями о здоровье. Еще реже – в мечтах о путешествиях, новых навыках, личностном росте и т. д.

Эзотерики допускают одну и ту же ошибку – продают методику, а не решение. Потом еще дробят эти консультации по количеству вопросов или рассматриваемых тем (1 срочный вопрос или разбор 3х тем), по количеству времени (15—20 минут, час), по количеству выложенных карт (самый дурацкий способ).

При этом клиенты сами не знают, нужна ли им консультация, расклад, психотипический портрет, отливка воском или расчет емкости чакр. Они не понимают, что из этого приведет их к результату – любимая работа, увеличение дохода в 3 раза, долгожданный развод или брак с женщиной мечты.

Поэтому прежде чем бежать во все соцсети и публиковать пост-знакомство или пост-кому-расклад, создайте продукт под запрос целевой аудитории. А затем упакуйте, презентуйте, продвигайте и продавайте.

Спойлер: расклад или консультация – еще не продукт, а лишь методика. Продукт – это ваше обещание клиентам, как изменится их жизнь от сотрудничества с вами в тех же цифрах, фактах, сроках, упакованное в определенную форму.

А уже потом мозгуйте над контентом в соцсетях. Контент строится вокруг продаж, помните такой вывод?

Давайте небольшое резюме:

- Финансовая цель
- Целевая аудитория
- Ниша (специализация, проблематика)
- Продукт (с конкретным обещанием)
- Контент, продвижение, продажи.

В этом списке я упустила один очень важный пункт. Но о нем в будущей главе. А пока переходите к домашнему заданию.

Практическое задание

- Ваша глобальная цель – ради чего вы хотите заниматься эзо-проектом?
 - Финансовая цель. Декомпозиция на год, полгода, 3 месяца, 1 месяц.
 - Перечислить все препятствия, отговорки. Определить, что за ними стоит, что они помогают вам НЕ делать.
 - Почистить ваши профили в соцсетях от всех бесплатностей (да, общие расклады – они же «погадашки» тоже убрать), которые привлекают халявщиков и никогда – платежеспособных клиентов.

У шамана три руки

Или распаковка потенциала

Если после прошлой главы вы еще не потеряли запал и приняли, что зарабатывать в пару кликов в эзотерике не получится, можно переходить к нынешней.

Самая паршивая вещь, которую может сделать с собой человек при решении работать на себя – выбрать специализацию, что вызывает рвоту.

Я прекрасно понимаю, что ваш кругозор размером с экватор, а вашему инструментарию позавидует магазин творчества «Леонардо». Что уж говорить о ваших знаниях, навыках, тоннах прочитанной литературы об эзотерике, философии, таро, астрो-, нумеро-, психо- и иже с ними.

Но суровая реальность такова, что всем плевать на такое ваше богатство. Клиенту важно одно – вы сможете решить его проблему? Доведете до желаемого результата?

Еще одна типичная картина из мира эзотерики. Вот я – астролог. Я провожу консультации в темах: любовь, работа и бизнес, деньги, предназначение, дети, родовые сценарии и, конечно, прогностика. Стоимость консультации – что-то около 1000 рублей. Плюс-минус 3000 рублей, если астролог уже задолбался выгорать каждую пятницу.

Чтобы стать востребованным специалистом и зарабатывать 100К в месяц и выше, совсем необязательно охватывать

все темы на свете. Более того, чем у́же ваша специализация, тем проще в ней продвигаться и зарабатывать. Правда это не значит, что нужно нишеваться совсем в экзотической проблематике – вроде обучения ведической астрологии жителей Папуа-Новой Гвинеи. Я верю, что там найдутся на вас клиенты, но принесет ли вам это доход – большой вопрос.

Поэтому вопрос специализации начинается с вас:

– Чем вы круты?

– Что вас отличает от других специалистов в вашей нише?

– От какой тематики вас воротит, а от какой вырастают крылья?

– Какими суперспособностями вы владеете, что помогают доводить клиентов до результата быстрее, проще, эффективнее и т.д.?

– Какими достижениями в своей работе вы можете похвалиться?

– Какой жизненный опыт вы можете использовать в своей работе, чтобы повысить качество ваших услуг?

Разумеется, это размышления не на пару минут. И вам крайне полезно будет хорошенько распаковать свой потенциал без стеснения. Люди покупают у людей. Вам предстоит продвигать не только свои прекрасные услуги, но и себя, как специалиста и как личность.

Поэтому задание то же – берете блокнот и пишете, пишете, пишете. Давайте без лишней скромности. В нашем деле себя не похвалишь – никто не похвалит.

А я все могу

Разумеется, вы можете все и компетентны во всех областях жизни, своими методикам вы способны помочь клиентам в разных запросах. Вы многорукий многоног и ваш гимн «У шамана три руки». Тогда вопрос – почему вы продаете это так дешево? Или вовсе за донат или бесплатно?

Раз вы такой супермен в эзотерике, то и вовсе должны заколачивать миллионы. Я же вижу иную картину. Чем шире проблематика и инструментарий эзотерика, тем ниже стоимость его услуг. Этому есть объяснение.

Во-первых, желание угодить всем, быть удобным для всех. Как следствие, страх отказать в сотрудничестве из-за некомпетентности в какой-то теме и страх растерять клиентов.

Во-вторых, нет финансовой цели, нет бизнес-планирования и нет навыка продаж. Как следствие, синдром вечного ученика и синдром самозванца – я еще недостаточно * _____ *вставьте любое слово*. И, конечно, раздутая линейка продуктов как шанс хоть что-нибудь продать. Но продать опять же дешево, потому как нет навыков продаж, нет понимания потребностей аудитории, нет планирования и т. д.

В-третьих, нет понимания собственной ценности и ценности своей работы.

Скажу вам очевидную очевидность – всем невозможно угодить. Так же как невозможно быть компетентным во всех

областях знаний, если вы не Вассерман. И то, сомневаюсь, что Анатолий умеет гадать на таро и знает, как на этом зарабатывать.

Повышать квалификацию, прокачивать навыки и знания – никогда не бывает лишним. Но грош им цена, если вы их не применяете в жизни, на практике, в вашей работе. А если применяете, то нельзя их обесценивать и продавать за 350 рублей/сеанс.

Я вижу и такую картину, когда за один присест эзотерик выполняет уйму работы с клиентом – расклад, чистка, ритуал, медитация, компенсаторика. Но цена – обними и плачь. Это обусловлено тем, что эзотерики не понимают ценности своей работы. А порой переключаются это понимание на клиентов.

Но клиенты тем более не понимают, в чем ценность работы эзотерика. В их глазах вы всего лишь раскладываете карты или нажимаете три кнопочки на компе при составлении натальной карты.

Как же донести эту ценность?

Что такое ценность?

Ценность – это когда ваши навыки, знания, умения востребованы другими людьми и актуальны в данный момент времени.

Например, я умею петь, играть на клавишах и на бас-ги-

таре. Вам от этого не холодно, не жарко. А если я заявлю, что могу написать музыку для таро-медитаций, которая настраивает вас на подвиги (заработок, творчество, секс и т.д.). В этом случае вы уже заинтересуетесь.

Провести консультацию – это всего лишь выдать ответы на вопросы. А ценность какая? Ценность – это результат для клиента. То, как изменится его жизнь после сотрудничества с вами. Плюс минимизация рисков, экономия времени, обратная связь, повышение эмоционального тонуса и многое другое. Короче, первичные и вторичные выгоды.

Давайте обойдемся без «понимания и осознания причин и следствий проблем в жизни клиента». А также «понимания и осознания, как их решить и что делать дальше».

Понимание и осознание – тоже не результат. Переложу на бытовуху. Вы посмотрели видос, как готовить борщ. Вы поняли и осознали, как это сделать, но вы еще НЕ научились его готовить. Вы еще не приготовили борщ и не наелись им.

Конечно, вы возмутитесь, мол, как вы можете тут гарантировать результат клиенту, если все зависит от него самого – его действий, решений, выбора. Разумеется, зависит от него. Но зачем тогда вы, если просто даете ответы на вопросы и понимание с осознанием? Зачем ему платить деньги вам, если он может с тем же успехом посмотреть ютуб или тик-ток погадашки, коих сейчас хоть задним местом жуй?

Ах да, не всем клиентам нужен результат. Некоторым достаточно инфы ради самоуспокоения. Знаете, такой времен-

ный эффект на денек-другой? А потом случится очередной подвох, и клиент скатится к тому, с чем к вам пришел в прошлый раз. И вы с ним опять будете делать одно да по тому же. Если вас это устраивает, окей, не вопрос. А если нет, то надо менять подход.

А что без ценности никак? Другие же как-то продают ту-по расклады/консультации и ничего – вон клиентов на три месяца вперед.

Можно и без ценности, но чем вы отличаетесь от тех других, которые делают то же, что и вы? Чем персональная работа с вами ценнее бесплатных погадашек?

Эти вопросы приведут вас к главному – почему у одних эзотериков (пусть с меньшим опытом, чем у вас, или с меньшим количеством подписчиков) востребованность и доход растет как на дрожжах, а вы как сидели в обнимку с синдромом самозванца, так и сидите?

Раз уж вы выходите на рынок, нужно отличаться. Это один из законов рынка. Необязательно быть самым качественным или иметь широкий спектр услуг (вы ж не супермаркет). Можно отличаться дороговизной, VIP-вайбом, типа не для всех.

Можно отличаться подачей – быть холодной и сдержанной как Снежная Королева, но стильной и сильной женщиной, на которую хотят равняться клиентки. Или наоборот быть дерзкой, как пуля резкой, раздавать пендели и лещи – и на вас тоже будут хотеть равняться. Мне часто говорят:

«Анька, я пришла к тебе, чтобы ты дала мне леща. Я посмотрела твои видео/прочитала книги и убедилась – ты не погладишь по головке, не дашь сидеть в жопе».

Можно отличаться оригинальным подходом – пока одни пилят расклады/консультации, вы можете работать в мини-группах по 3—5 человек. Пока одни гонят курсы «Таро/астро/нумеро/рейки для начинающих» вы можете создать «Закрытый клуб профессиональных астрологов». Я ж вела «Закрытый клуб тарологов» – он послужил основой для моей нынешней дорогой программы «Богатый эзотерик».

По-хорошему бы вам не помешает изучить психологию покупателей. Для кого-то ценность схалювить, урвать скидку даже в 1,5%. Для других ценность – безопасность, гарантии. Для третьих – комфорт, удобство, элитарность. Для четвертых – эпатаж, экспрессия.

Поэтому не нужно угождать всем и каждому, чтобы стать востребованным специалистом. Нужно соотнести ваш потенциал с запросами аудитории, которые вы способны удовлетворить.

И главное. Ваш жизненный опыт – тоже ценность. Вот его-то очень-очень много эзотериков сводят на нет.

Например, вы мать троих детей, знаете, как не сойти с ума за 9 лет декрета, как всем табором переезжать в другой город. А еще можете сориентировать, как блюсти тайм-менеджмент, ничего не забывать, все успевать и вообще кайфовать от материнства. Почему бы вам этот опыт не исполь-

зовать для нишевания? Почему бы не стать эзотериком для мам в декрете, которые тоже хотят кайфовать от материнства, а не умирать от усталости и вины #яплохаямать.

Это же все психология!

Встречный вопрос – и что в этом плохого? Работа эзотерика – это работа не с инструментом (карты, свечи, воск). Это работа с людьми, с их душевным состоянием.

Неужели вы правда думаете, что для решения проблем клиента достаточно разложить карты, построить гороскоп, сделать расчет емкости чакр или чем вы там занимаетесь? Как у Филатова, «туз бубновый, гроб сосновый, про Стрельца мне дай ответ».

Нужно все это переложить на человеческий язык, так чтобы клиент понял, что ему делать, как дойти до желаемого результата. Все ваши шестерки пентаклей, Сатурн в квадрате к Венере и закупорка муладхары нормальные люди даже в своем лексиконе не имеют.

Как бы вам ни хотелось работать с осознанными и прокачанными клиентами, разговаривать с ними нужно на человеческом, а не на птичьем языке. А уж какие дисциплины вы тут задействуете – психо-, астро-, таро, нумеро- – не играет ключевой роли.

Я клоню к тому, что вас уже достаточно. Имеете вы 100500 дипломов и сертификатов о доп образовании или

просто имеете богатый жизненный опыт в какой-то области, это уже надо использовать в работе. Повторюсь, клиентам важно одно – результат, желательно в цифрах, фактах, сроках.

Так что усаживайтесь поудобнее, похвалите себя и переходите к домашнему заданию.

Практическое задание

- Распаковать потенциал по вопросам из начала главы
- Сформулировать ценность от сотрудничества с вами
- Выявить вашу оригинальность, аутентичность.

6 элементов успешного проекта

Я прошу отнестись к последующим главам особенно внимательно. Выпадет хоть один элемент – разрушится весь проект. Это не просто страшилка, а суровая реальность. В любой области действуют одни и те же законы бизнеса. Либо вы следуете им и зарабатываете, либо не следуете и чешете репу «что я делаю не так?».

Итак, вот 6 элементов успешного проекта:

- Целевая аудитория

- Ниша

- Обещание

- Продукт

- Прогрев

- Продажи

Пройдемся по каждому.

Кто ваш клиент?

В 2010м меня пригласили работать в газету, которой еще не существовало. Я помню нашу первую планерку, когда все сотрудники только знакомились. А в электронной почте у всех уже лежал толстенный пресс-кит:

- Название газеты
- Количество полос
- Названия и описания рубрик
- Периодичность
- Объем текстов
- Сегменты аудитории
- Потенциальные рекламодатели
- Дизайн пилотного выпуска
- Способы распространения газеты
- Источники финансирования
- Расписание выхода тиражей и т. д.

И так должно быть в любом начинании. Прежде чем «а давайте сделаем вот это», надо определиться:

- Кому? Кто клиент?
- Зачем? Какую проблему решает продукт?
- Сколько? План продаж
- Почему? Обоснованная стоимость
- Что? Формат и содержание продукта

Все просто и непросто одновременно. Просто, потому что теперь вы сможете вдумчиво создавать продукты, а не наугад. Непросто, потому что первый пункт вводит в тупик КАЖДОГО эзотерика.

Целевая аудитория – это клиенты (живые люди, а не накрученные боты), чьи нужды вы закрываете вашим продуктом, а они вам за это платят деньги.

Вот и давайте поговорим, что это за люди?

Ловите список пунктов для составления портрета целевой аудитории:

- Соц-демографические признаки (пол, возраст)
- Место проживания
- Уровень дохода
- Профессия
- Соц статус (семья, дети)
- Боли, страхи, желания
- Как уже решают проблемы?
- Каким экспертам доверяют?
- Где ищут решение проблем?

Но в этом списке есть нюанс – все эти признаки изменчивые. Вот ваши клиентки – женщины 25—35, которые хотят замуж. Кто-то из них наконец-то получит заветный штамп в паспорте и перестанет быть вашей клиенткой.

Вы ориентируетесь на жителей городов-миллионников, откуда часть вашей аудитории может мигрировать за рубеж.

Думаю, не стоит пояснять, что уровень дохода, соц статус,

количество детей, а также боли, страхи, желания тоже меняются со временем.

Поэтому так важно учитывать другие характеристики аудитории, которые гораздо менее изменчивы с течением жизни. Такие как, мировоззрение, ценности, жизненные принципы. И конечно, важно, чтобы их ценности совпадали с вашими.

Я – мать и жена. Я НЕ помогаю создавать любовные треугольники, уводить супруга из чужой семьи.

Я за свободу самовыражения. Я топлю за самобытность, новые творческие подходы, любые исследования и тестирования идей. За то, чтобы транслировать то, что хочется и так, как хочется. Поэтому работаю со смелыми, амбициозными практиками, которые ценят себя, жизнь, свой труд и окружение.

Я – ответственный и дисциплинированный человек. Я не работаю с «жертвами обстоятельств», с которыми жизнь случается. Я не прогнозирую, так как не хочу, чтобы среди моих клиентов были «ждуны». Я за то, чтобы опираться на себя, а не перекладывать ответственность за счастье и любовь на других. Поэтому не работаю с запросами о третьих лицах.

Улавливаете суть?

Так что вопрос ЦА нужно тоже начинать с себя, а не с накрутки подписчиков.

– Какие ваши главные ценности?

– Каковы ваши этические принципы? Каким запросам вы скажете твердое «нет»?

– Каково ваше мировоззрение? Человек – творец судьбы или жертва обстоятельств, которую надо вечно спасать?

Оставляю вам это для ДЗ.

Давайте приведу пример ЦА и вместе обмозгуем, что с ним не так:

Женщины 18—50 лет, живут по всей России. Доход: 30—50К в месяц. Замужем, не замужем, в разводе. Дети есть и нет. Боли: безденежье, одиночество, абьюз в отношениях. Страхи: остаться к старости без накоплений и без жилья, остаться старой девой. Желания: зарабатывать 100К в месяц, путешествовать дважды в год на курорты за рубеж, выплатить ипотеку, выйти замуж за любимого человека, развестись с абьюзером, дать хорошее образование детям.

И прежде чем вы скажете «да все нормально, я бы так же составила», пройдемся по пунктам.

Женщины – выбрать один пол предпочтительнее, чем оба. У мужчин и женщин разное восприятие информации. Мужчинам нужна конкретика, факты, экономия времени. Женщинам – эмоции, поддержка, шанс выговориться. И кстати, женщины больше доверяют эзотерикам, чем мужчины. Но и это можно оспорить, пока нет конкретных цифр.

Возраст 18—50 лет. Это примерно 30 млн женщин нашей страны. У вас есть такая очередь из клиентов? Если нет,

то почему? Да потому что потребности и ценности в 20, в 30, в 40 и в 50 лет – разные. Охватить все невозможно и не нужно.

В 20 лет девушки думают, а ту ли они профессию выбрали в вузе, а почему парень цветы не дарит.

В 30 лет женщины думают, как бы зарабатывать больше 30К в месяц, чтоб хватило на ипотеку, комуслуги, проезд, пропитание. А если женщины в декрете, так еще и потребности детей подключают. Вопросы любовных отношений тоже стоят остро: кто-то в разводе, кто-то в любовном треугольнике, кто-то вообще не в браке.

В 40—50 лет жизнь разбила последние розовые стеклышки на очках. Ипотека уже меньше парит, но платить все равно приходится. Дети стали самостоятельными, зарабатывают, строят семьи. Обостряются вопросы отдушины – работа есть, деньги тоже, а удовлетворения жизнью нет. Отсюда поиски хобби или поиски счастья на стороне – привет, любовные треугольники.

Я повторяю вопрос – вы собираетесь со всеми этими женщинами работать? Не спешите с ответом. Со следующим пунктом поспорить трудно.

Эти цифры я брала из официальных источников на начало 2022г. До того, как рубль с долларом устроили пляску на фоне событий в Украине.

Доход 30—50К в месяц. Вы вообще знаете, где в нашей

стране такие зарплаты? И как много людей зарабатывает такие деньги? Я не поленилась и поискала.

По данным сайта вакансий Russia.trud.com средняя зарплата в месяц в России – 38 786 рублей. Самое интересное, Росстат еще в 2017м заявлял о среднем ЗП по стране – 39 355 рублей. Как тебе такое, Илон Маск?

– Самая высокооплачиваемая отрасль – семейный фотограф, 70 000 рублей.

– На втором месте отрасль недвижимости – 59 213 рублей.

– Транспорт /автосервис – 56 880 рублей.

– Инженеры/технологи/проектировщики – 50 419 рублей.

Много среди ваших клиентов – фотографов, работников автосервисов, инженеров с такой зарплатой?

Это еще не все. По данным делового портала tadviser.ru,

– более 775 000 россиян получают зарплату до 11 280 руб/мес

– более 2,6 млн человек зарабатывает от 33,9 тыс. до 40 тыс. руб.

РИА Новости сделали шикарную инфографику рейтинга зарплат по регионам. Вы все еще думаете, что в Москве самые большие зарплаты? Как бы не так! На сайте указан диапазон зарплат:

Чукотский автономный округ – 61—155 тыс. руб. Доля работающих с ЗП выше 100К – 46,2%.

Ямало-Ненецкий автономный округ – 55—130 тыс. руб. Доля работающих с ЗП выше 100К – 40,5%.

Москва лишь на пятом месте – 41—117 тыс. руб. Доля работающих с ЗП выше 100К – 29,8%.

Вы все еще хотите клиентов из Москвы? На Чукотке богаче живут! Не было б так смешно, если б не было так грустно. Поэтому данные даже из открытых источников анализируйте, исследуйте, подвергайте критическому мышлению.

Не берите цифры с потолка, иначе вы рискуете создавать нафантазированные продукты для нафантазированной аудитории. А потом удивляться, почему никто не покупает.

Уровень зарплат – это потенциальная покупательская способность вашей ЦА. С ЗП в 30—50К клиентки не готовы платить свыше 2К за сеанс. Скорее всего, они посмотрят погадашки на ютубе или дождутся акций, скидок, гивов. И еще больший риск – вынесут вам мозги за целых 2000 рублей. А если ваш ценник не доходит и до 1000 рублей, можете попрощаться с нервной системой раз и навсегда. Валерьянка не спасет.

Соц статус замужем, не замужем, в разводе. Дети есть и нет. Поймите, у людей с детьми и без детей разные ценности и разные потребности. О семейных и холостых можно сказать то же самое. Вспомните себя и свои боли, страхи, желания до рождения ребенка. Сравните с нынешним периодом жизни, когда вы замужем и растите свое чадо. Что вот прям ничего не изменилось?

Боли, страхи, желания про все на свете. Как выше я уже писала, это плохая тактика. Вы не можете быть компетентны во всех сферах жизни. А если и компетентны, то должны зарабатывать миллионы. Соотношение цена-качество никто не отменял.

Я бы докопалась еще до парочки пунктов, но вам уже и этого достаточно, чтобы усвоить главное. Аудиторию не надо фантазировать – ее надо исследовать.

Как исследовать?

- Конкуренты в вашей нише, их ЦА (про что жалуется и на что откликается)

- Ваши нынешние подписчики (опросы, голосования, призывы)

- Диагностические консультации (бесплатные или за деньги)

- Сайты статистики РФ.

Самый эффективный вопрос для исследования аудитории – **чего вам не хватает?**

И дополните в зависимости от поставленной цели. Чего вам не хватает:

- В работе с помогающими практиками?

- Чтобы добиться желаемого в любви (работе, деньгах – в зависимости от вашей ниши)?

На вас обрушится лавина ценных для вас ответов, на основе которых вы гораздо лучше поймете свою ЦА и сможете создавать актуальные для нее продукты, формат сотрудни-

чества и контент.

А главное поймете, что вы не тульский пряник, чтобы всем нравится. Эффективнее работать с теми, кто вам платит, с кем вы на одной волне, имеете схожие ценности и идете к заранее оговоренному результату.

Практическое задание

- Определиться с собственными ценностями
- Исследовать ЦА. Реальных людей, а не ваших подружек
- Составить портрет ЦА.

Эзотерик Всемогущий

Или зачем нишеваться, когда вы многорукий многоног?

Эта глава-разрушитель убеждения, что вы всемогущи, все знаете-умеете и способны решить любые проблемы на свете.

Вопрос на засыпку: кто зарабатывает больше – стоматолог в городской поликлинике или челюстно-лицевой хирург в частной клинике? И почему?

Ответ: челюстно-лицевой хирург в частной клинике, так как он в своем деле уникален. А также регулярно повышает квалификацию и честно признается пациентам, способен ли решить их проблему или нет, руководствуясь клятвой «не навреди».

Моя недавняя история.

Стоматолог направил меня к ортопеду проконсультироваться по поводу коронок – ставить или нет?

Внимание! Это обычная центральная поликлиника. Но ортопедия относится к отделу платных услуг. Это значит, тамошние специалисты заинтересованы в платежеспособных пациентах.

Их нынешние пациенты в основном пенсионного и предпенсионного возраста. Насчет платежеспособности вопрос большой. Я же в два раза моложе, но более платежеспособ-

ная.

Несмотря на все это, врач-ортопед честно мне отказала в установке коронок. Обосновала это тем, что для этого придется раскурочивать все, на чем сейчас держатся зубы. И еще не факт, что коронки будут эффективнее. Она порекомендовала беречь зубы, не хрустеть сухариками и орешками. Будут сколы – своевременно лечить. Но с коронками лучше повременить.

То есть несмотря на то, что на мне врач могла бы хорошо заработать, она все равно мне отказала из соображений эффективности, сохранности моих зубов и клятвы Гиппократата.

В то время как огромное количество эзотериков и думать не думают про экологичность – то самое «не навреди» – и хватаются за все проблемы клиента. Отчасти из желания хоть сколько-нибудь заработать. Отчасти из желания понравиться, угодить, показаться «хорошенькой девочкой». И, конечно, отчасти из-за неуверенности в себе – «я недостаточно * _____ *вставьте любое слово*, чтобы поднимать ценник».

Что если я вам скажу следующее – маяк за кораблями не бегает? Если вы первоклассный специалист, знаете себе цену и выполняете работу на совесть, то охватывать все ниши просто бессмысленно.

Но обо всем по порядку.

Ниша – это...

Ваша специализация, та проблематика, в которой:

- Вы компетентны
- Вы способны довести клиента до результата
- Есть спрос и деньги
- Вы трудитесь с удовольствием.

Три хороших новости:

- Нишу всегда можно сменить
- Нишу достаточно тестировать 7—10 недель
- Свободных ниш в эзотерике – поле непаханое.

В вопросе нишевания не пойдет так: «хочу работать в теме отношений». Так же как не пойдет «хм, щас все обучают – и я пойду обучать». И конечно, не пойдет «больше всего денег в теме инвестиций – буду работать в этой нише».

По порядку.

Тема отношений еще не ниша. Вы тут с чем собрались работать? Выдавать клиенток замуж? Решать конфликты в отношениях? Спасать брак от развода или наоборот разводиться с абьюзером? Выводить из любовных треугольников? И прежде чем вы скажете «я все могу», порекомендую вам прочитать предыдущую главу еще раз.

Что-то все делают и вы туда же – так себе тактика. Вы изучили эту тему? Вы уверены, что справитесь с ней? Вы в ней компетентны, имеете навыки доведения до результата?

Пример из диагностической консультации. Клиентка (она же коллега) мечтательным голосом заявляет, что хочет работать с инвесторами. Ну там делать расклады с подбором дат, выбора партнеров или проектов для инвестирования. Инвесторы – люди богатые, уж они-то смогут заплатить ей 5К за сеанс.

– Среди вашего окружения есть инвесторы? – спрашиваю я.

– Нет, – говорит клиентка.

– Вы хоть когда-нибудь общались с инвесторами?

– Нет.

– Вы разбираетесь в теме инвестиций? Изучали литературу, другие источники, сами инвестировали через те же банковские приложения?

– Нет.

– Вы уверены, что сможете говорить с инвесторами на одном языке?

Занавес.

Повторюсь, не надо фантазировать. Опирайтесь на себя, на то, в чем вы сильны. Или прокачивайтесь в той теме, в которую так стремитесь залететь. Но должна предупредить, никакие заработанные деньги не окупят ваше выгорание в нише, которая вас не зажигает.

Меня вот ни за какие деньги не затащить в нишу магических воздействий, судебных тяжб, поиска людей/вещей. А вот в нише исследования версий альтернативной истории

с помощью таро я уже порхаю как бабочка. Вот только есть затык – денег за это никто не платит. И отсюда следующий пункт.

Сколько-сколько?

Мало просто выбрать нишу и рано ее сразу тестировать, надо посмотреть, насколько она востребована. В ней вообще есть спрос и деньги?

Ранее в книге я упомянула про нишу «обучение ведической астрологии жителей Папуа-Новой Гвинеи». Инфа-сотка! Ниша свободна! Конкурентов нет! Но и денег тоже.

Не нужно чересчур оригинальничать. Так же как не надо изобретать велосипед. Достаточно войти в ту нишу, в которой уже есть спрос и деньги и предложить то, чего там еще нет или что вас отличает от конкурентов.

Например, в нише обучения Ошо Дзен таро есть и спрос, и деньги, и конкуренция. Я отличаюсь тем, что учу не просто карты толковать, а консультировать и доводить клиентов до результата в разных темах. Делать клиентов постоянными, работать с ними в долгую, строить доверительные отношения. А также сделать из этого основной или доп источник дохода – в зависимости от желания ученика.

Есть конкуренты, которые обучают Ошо Дзен таро для медитаций и моделирования.

Есть конкуренты, которые обучают Ошо Дзен таро как

доп инструменту для понимания философии Ошо.

Есть конкуренты, которые обучают толковать Ошо Дзен таро как таро Уэйта.

А я вот учу работать с колодой максимально применимо к жизни, без философской философии, моделирований и медитаций.

На меня и конкурентов есть своя аудитория. Кому-то нужна именно философская философия и медитации. А кому-то хочется конкретики, как у меня. Так что мы тут не столько конкуренты, сколько разные направления в исследованиях колоды Ошо Дзен таро.

Опять же вопрос – как это исследовать?

Вбиваете в поиск – Ошо Дзен таро обучение. И смотрите, кто и что предлагает по этому запросу, за какие деньги, какие имеет результаты, отклики от выпускников и т. д.

Как вы поняли, надо делать то же самое с любой другой нишей, которая вам приглянулась. Только не смешивайте консультирование и обучение.

В этом случае у вас будут разные сегменты аудитории – одни хотят решений от вас, другие хотят сами научиться решать проблемы.

Под их запросы вам придется создавать и упаковывать разные продукты. А их еще презентовать, продвигать и продавать.

Так и выходит, сегодня вы про причины одиночества у женщин 35+. А завтра «значение Рыцаря пентаклей в лю-

бовной теме».

Я вот вообще не рассказываю о своих консультациях или таро-планере. Эти услуги указаны в моем блоге, я по-прежнему консультирую. Но нишуюсь в теме продвижения и заработка для эзотериков.

Что теперь отказывать всем?

Во-первых, не всем.

Во-вторых, отказывать или нет – выбор ваш. Я говорю о восприятии вашей аудитории. Всем не угодить, всем не будет актуален полный набор ваших продуктов и контент про все.

Вы же потом сами страдать будете – почему никто не лайкает? Почему не покупают вот этот продукт, а тот – нарасхват?

Более того, когда вы про все и сразу, клиенту непонятно, насколько вы компетентны именно в его запросе. Представьте ситуацию с тем же стоматологом. Он прекрасно лечит зубы, а заодно в своем кабинете продает заборы и породистых персидских кошек. Доверились бы вы ему?

Знаете же поговорку? Если всем давать – сломается кровать. Так что вам не надо быть компетентным экспертом во всех вопросах на свете. Вам не надо охватывать всех и вся. Выбирайте нишу и тестируйте 7—10 недель.

Алгоритм простой: исследовали и определили ЦА, выбра-

ли нишу, создали продукт под запросы ЦА и продаете. Затем анализируете результаты – что зашло/не зашло и почему? И, конечно, учитываете ваш эмоциональный фон – вам вообще по кайфу выбранная ниша?

Это называется – переобуваться в прыжке! Сегодня я про выход из абьюза, а завтра – про увеличение дохода для мам, вышедших из декрета.

Переобуваться в прыжке – это как раз сегодня одно, а завтра другое. Я же вам говорю про тестирование ниши сроком от 7 до 10 недель.

Далее. Нишу можно сменить. Вы не обязаны работать в нише, от которой вас воротит или в которой нет денег. По щелчку пальца вы все равно не переупакуетесь, так что не паникуйте.

Часть аудитории разбежится. В то же время вы привлечете новую аудиторию, с которой будете на одной волне, кому ваши продукты будут актуальны.

Ну так можно хоть каждые 3 месяца ниши менять!

Можно, но зачем? Тестировать нишу нужно не для того, чтобы тестировать нишу. А чтобы определить то направление, где вам комфортно, есть спрос и деньги.

И поверьте, отнишевавшись, продвигаться в разы проще, чем, будучи экспертом широкого профиля.

Нечто такое я уже писала в своей книге «Таро и рок-н-ролл». Перескажу мысль.

Почему Леди Гага не поет во всех жанрах музыки? Так она

может охватить больше аудитории и еще больше зарабатывать! Пусть поет не только поп, но и рэп, и хардкор, и грувд-эсметал, и панк, и синтипоп, и заодно делает каверы на Моргенштерна.

Леди Гага выбрала нишу поп-музыки (артпоп, можно сказать), потому что ей в кайф, тут есть спрос и деньги. Она попутно снимается в кино, делает коллаборации с другими исполнителями, выпускает духи и косметику, выступает на джазовой сцене. Она знает, как увеличить аудиторию без нужды распыляться на все жанры музыки.

Хочу обратить особое внимание на то, чтобы вы не подменяли понятия. Ниша – это специализация, а не ваши методики. Сохранение семьи от развода с помощью таро – это ниша. Расклады на таро – методика.

Обучение женщин составлять психоматрицу потенциала – ниша. Сама психоматрица потенциала – методика.

То есть когда вы переводите вектор внимания с методики на решение конкретных задач – это и есть нишевание.

Как вы понимаете, методики мало кого волнуют. Клиентам нужен результат – решенная проблема (формат – консультирование/коучинг) или навык решения этих проблем (формат – обучение).

Практическое задание

- Перечислить ваши компетенции
- Расставить по ним баллы от 1 до 10, где 1 – вообще не хо-

чу этим заниматься, а 10 – чистый кайф

- Выберите 2—3 компетенции с максимальным количеством баллов

- Сформируйте специализацию (на каждую компетенцию), используя слова «помогаю решить», «довожу» или «обучаю»

- Исследуйте нишу – конкуренты, доход, продукты

- Тестируйте поочередно ниши по 7—10 недель.

Обещание

Из-за которого эзотерики поджимают хвостики

Из прошлых глав вы уже поняли, целевая аудитория и ниша отвечают на вопрос – кому? Обещание отвечает на вопрос – зачем?

А именно – какую именно проблему помогает решить продукт, до какого результата доводит, в какой срок и с помощью чего?

Прежде чем выводить на рынок продукт, нужно сформулировать то самое «зачем» – зачем его покупать. Как изменится жизнь клиентов от использования вашего продукта – в цифрах, фактах, сроках?

Сформулируете – продавать будет проще.

Казалось бы, ну все же просто – вот продукт, вот решение. Пусть клиенты сами придут и все купят. Только вот загвоздка. Зачем им покупать что-то у вас, когда есть четкое предложение у другого специалиста, пусть и за большую цену?

Так что продолжайте чесать репу, а я перечислю типичные ошибки при составлении обещания.

Типичные ошибки

Нет конкретики. Про «понимание, осознание» вы уже поняли из прошлых глав. Это же касается «сделаю жизнь

счастливее», «помогу понять предназначение и найти себя», «вывожу на новый уровень личностного роста».

Я могу вас понять. Эзотерики – люди творческие. Им до коликов в животе не хочется напрягать мозги, чтобы формулировать конкретнее. И вообще опускаться на уровень базовых потребностей – фи. Ваши методики помогут решить все проблемы.

Мы это уже проходили. Сместите вектор внимания с методик на решение. Взгляните на пирамиду Маслоу – на каком уровне находится ваша аудитория? У нее закрыты базовые потребности вроде еды, крова, безопасности? Если нет, то мифическое предназначение и поиски себя вы им точно не продадите.

Пример из практики.

Клиентка спрашивает, делаю ли я расклады на предназначение. А так как значение этого слова я до сих пор не понимаю, переспрашиваю у клиентки – что она сама вкладывает в это понятие?

В итоге она сказала, что хочет открыть школу танцев. Ей нужно знать, получится/не получится, что сделать, чтобы получилось.

Видите? У людей, у которых не закрыты базовые потребности, которые еще не определились с работой и деньгами, происходит подмена понятий.

Там, где ищут себя или предназначение, хотят любимой работы с ЗП от N рублей в месяц, с удобным графиком, хо-

рошим коллективом и начальником, который НЕ будет выносить мозги.

Там, где клиенты хотят «стать счастливее», для одних – это муж, семья, дети. Для других – жизнь в Дубае. Для третьих – доход в 50К в месяц.

Как ни крути, надо формулировать предложение по-человечески – в цифрах, фактах, сроках. Так вы уберегаете себя от двойного дна обещаний, а клиентов – от ложных ожиданий.

Ставка на методики. Клиентам по барабану, чем вы тамправляете им чакры или какую программу юзаете для составления натальной карты. Им важен результат. Каждый раз при составлении обещания тестируйте его фразой: «Клиент просыпается с этой мыслью?». Как в примере выше – «О Боже, мне срочно нужно сгармонизировать Марс в квадрате к Сатурну». Не очень правдоподобно выглядит, правда?

Нормальные люди даже не используют такую лексику в обиходе. Вы ведь не читаете состав средства для чистки ванн при покупке? Даже если прочтете – что поймете? Этот состав усилит ваше желание купить продукт? Или вы все же обратите внимание на картинку кристально чистой ванны на этикетке?

Безусловно состав продукта нужно прописывать, особенно если это обширная программа (обучение, коучинг, наставничество, марафон). Но обещание в приоритете.

Нет результата после результата. Это, конечно, высший пилотаж, но вы ж хотите быть востребованным и высокооплачиваемым специалистом?

Допустим, вы специализируетесь в теме повышения самооценки у женщин 35+. Похвально. А дальше что? Вот ваши клиентки повысили самооценку, как изменилась их жизнь? В работе, в деньгах, в отношениях? Это и есть результат после результата.

Есть смысл не просто повышать самооценку, а подниматься по карьерной лестнице через повышение самооценки. Или увеличивать доход втрое через повышение самооценки. Улавливаете?

К сердцу клиента есть три двери: любовь, работа, деньги. Нет двери с табличкой «самооценка» или «личностный рост». Самооценка и личностный рост нужны для чего-то – для построения счастливых отношений, для самореализации в кайф, для преодоления финансового потолка и заработка без напряжения.

Нет сроков. Да-да, я помню, срок зависит от действий самого клиента. Но и от вас в том числе. Вы сколько готовы вести клиентку под венец? 3 месяца, полгода, год? Какой обязательный минимум для достижения цели? Вы же компетентны в своей нише, имеете опыт, когда сами дошли до цели Х. Сколько времени это заняло?

Никто не хочет учиться вождению 17 лет. Никто не хочет постигать азы астрологии 1056 уроков.

Вы ведь тоже хотите результат как можно быстрее. Вот и клиенты такие же люди, как мы с вами.

Если у вас программа суперобширная, можно поделить на ступени или модули, для прохождения каждого из которых тоже нужен свой срок. Ну а после прохождения одного из них клиент получает навык X. А супернавык Y уже после прохождения другого модуля.

А если не справлюсь?

Это я тоже понимаю. Эзотерики боятся давать конкретные обещания из страха не справиться, облажаться.

Во-первых, не надо давать обещания, которые не можете исполнить. Лучше меньше, да лучше.

Во-вторых, если справились вы, отточили некий навык, имеете наработанный опыт, значит сможете довести до этого и клиента. Вы ж не вчера родились.

В-третьих, возвращайте ответственность клиенту. Давайте ему домашние задания, держите с ним обратную связь. Тем самым вы направляете клиента, а не просто выдаете лавину рекомендаций. Ну и кейс нарабатываете – будет что показать аудитории.

Повторяйте себе как мантру: «Меня уже достаточно. Я знаю все, что нужно, в своей нише, чтобы довести клиента

до результата. Получилось у меня – получится у моих клиентов».

Практическое задание

– Сформулировать обещание для каждого вашего продукта в цифрах, фактах, сроках, учитывая все вышеперечисленные ошибки

– Отказаться (хотя бы на время) от продуктов, в которых вы не можете дать четкое обещание, кроме «осознания» и «понимания».

Продукт и упаковка

Прежде чем создавать продукт, нужно определиться – у вас это материальный продукт или услуга? В их упаковке и формировании цены есть несколько нюансов.

Материальный продукт – атрибутика (свечи, книги, карты, мешочки, планеры и т.д.).

Услуга – любой формат сотрудничества (консультации, сеансы, чистки, отливки воском, медитации, работа в мини-группах, тренинги, марафоны и т.д.), когда без вашего участия товар теряет ценность.

Оба продукта создаются по одному алгоритму: ЦА – ниша – обещание (решение проблемы) – упаковка (формат, состав).

В физических продуктах нужно учитывать затраты на материалы и время изготовления. В услугах – время на выполнение заказа и упаковку.

Не устану напоминать – вы создаете продукт под запросы ЦА. Не астропрогноз и не психотипический портрет по арканам таро, а под запрос.

Если ваша ЦА хочет увеличить доход с 300К до 500К, ваш продукт должен быть об этом.

Если ваша ЦА хочет выйти замуж за полгода за богатого иностранца, ваш продукт должен быть об этом.

Если ваша ЦА хочет монетизировать хобби и сделать его

основным источником дохода, зарабатывать от 70К в месяц, ваш продукт должен быть об этом.

Какие методики вы используете для доведения клиента до обозначенного результата – дело десятое.

Вы можете хоть все 100500 методик упаковать в одну большую и дорогую программу для одного большого результата.

Даже если вы продаете только консультации, они должны быть не про все на свете, а про решение конкретной проблемы. Ваше обещание результата от консультации напрямую влияет на ценность и цену товара.

О ценообразовании детальнее в следующей главе, а пока пара примеров упаковки продукта и услуги.

Материальные продукты упаковывать не очень сложно. Просто сделайте чуточку больше, чем нужно, и вы уже создадите вау-эффект.

Можно заговоренные свечи вложить в коробку, упаковать в почтовый пакет и оревуар. А можно их обмотать пленкой с орнаментом. Положить в крафтовую коробку, на дно насыпать нарезанную гофрированную бумагу. Вложить визитку, открытку или краткую инструкцию для ритуала со свечами. На коробке завязать изящный бантик и уже потом нести на почту.

Такая упаковка показывает, что вы *вложились*. Клиенты это ценят и готовы платить больше.

В одной книге я читала историю, как начинающие бизнесмены создавали фруктовые корзины и покупали фрукты в одном ларьке. Только первый бизнесмен просто раскладывал фрукты в обычные корзины и продавал дешево. А второй аккуратно укладывал фрукты в хорошо сплетенные корзины. Повязывал на них ленточки, которые покупал за сущие копейки. А продавал такую красоту за дорого – его аудитория была гораздо более платежеспособная.

Думаю, не стоит подробно останавливаться на том, что ваши материальные продукты (наборы таковых) надо красиво сфотографировать, публиковать в таком же красиво оформленном аккаунте или на сайте, где внятно описано название и назначение продукта, его состав, цена, сроки доставки.

А что касается **услуг**? Их-то уже в крафтовую коробку не сложишь, бантик не повяжешь и красиво не сфоткаешь.

На самом деле еще как сложишь и сфоткаешь, если просто включить мозги.

Упаковка услуги – это пояснение, какие задачи она решает, какие результаты получит клиент, кто ее оказывает и т. д.

Как вы понимаете, грамотно упаковка не только помогает клиенту понять, подходит ли услуга ему или нет. Но также сформировать положительное впечатление об эксперте и самой услуге, закрыть возможные возражения и, конечно, увеличить продажи.

Допустим, вы продаете астроконсультации для увеличе-

ния дохода втрое женщинам 35+, которые зарабатывают в найме.

Тысячи астрологов составляют натальные карты без изюминки. Помещают скриншот в вордовский файл, туда же пишут плиту текста, зачастую полного профессиональной лексики. Или записывают набор голосовых сообщений. Все это высылают клиенту и адыю.

Но можно сделать красиво сверстаный pdf-конспект, где указаны ваше имя и контакты, вступительное слово, данные клиента, запрос, натальная карта. А дальше текст расшифровки, поделенный на абзацы, напечатанный удобочитаемым шрифтом. К нему вы прилагаете аудиоверсию или аудиопояснения. Список литературы про деньги, техники/практики/ритуалы про деньги или вашу авторскую денежную медитацию. Разумеется, все это счастье будет стоить гораздо дороже 3000 рублей. Дорисуйте нолик – вот вам и достойная цена.

И, конечно, презентация в блоге должна быть соответствующая. Аккаунт должен быть причесанным, эстетически привлекательным, услуги прописаны внятно-понятно со всеми выгодами и обещаниями. Открытая цена, простой способ связи и оплаты в один-два клика.

Формат, упаковка, состав продукта и его презентация в блоге – все это формирует вашу репутацию. Когда заходишь в причесанный блог, то не возникает вопросов, почему самая дешевая услуга стоит 7000 рублей.

Когда же блог напоминает сборную солянку из скачанных картинок, таких же скачанных текстов про все на свете, разбавленных постами «моя консультация – кому?», то на цену даже смотреть не хочется.

Все взаимосвязано. В работе эзотерика нет и не должно быть случайных элементов, так же как и в блоге не должно ничего «просто по вдохновению». Каждый элемент работает на одну общую цель – повышение узнаваемости и спроса на вашу персону и услуги.

Не дай Бог у вас написано – «за ценой в директ». Если вы боитесь открыто ставить цены, к вам придет неадекватная и неплатежеспособная аудитория.

Если у вас есть сайт, где можно оформить и оплатить заказ в пару кликов, так держать! Такой сайт-одностраничник (он же лендинг) сделать несложно. Подключите к нему онлайн-кассу – и вперед. Вы даже представить себе не можете, как упростится ваша жизнь, работа и сотрудничество с клиентами.

Правда я видела и такой вариант. В рабочем аккаунте эзотерика есть ссылка на сайт, где можно заказать услугу. Правда при оформлении заказа сайт перебрасывает либо в директ, либо в ватсап. Вопрос – зачем тогда нужен сайт? Чтобы затратить больше времени на коммуникацию с клиентом?

Если на вашем сайте можно только заказать услугу, но не оплатить, это не сайт, а головная боль клиента. Не можете пока занять такой сайт, принимайте заказы в директе,

ватсапе. Но тогда уж настройте ботов, чтобы терпение клиентов не лопнуло, пока вы офлайн. В противном случае вы рискуете жить с телефоном в руках 24/7.

В конце 2020г мы с помощницей заморочились и создали такие лендинги для всех моих продуктов. Наборы уроков и записей стримов, мои курсы и даже диагностическая консультация – все можно заказать в один-два клика.

Было очень много геморроя с подключением онлайн-касы, изучением платформы для создания сайтов, но мы справились. И теперь голова болит разве что в редких случаях, когда клиенты отличаются особой невнимательностью при оформлении заказа. Но это уже издержки профессии, как говорится. От этого никто не застрахован.

Клиент оформляет и оплачивает заказ, а доступ к набору уроков или курсу открывается ему автоматически. Взаимодействие со мной на этом этапе сведено к нулю. Мне нужно только поддерживать связь уже на этапе проверки ДЗ.

Такая автоматизация процессов снизила нагрузки на меня и помощницу, сэкономила наше время и нервы, а главное – сэкономило время на ожидание для клиентов. Оплатил – получил, вот и вся цепочка.

Практическое задание

- Определить вид ваших продуктов – материальный товар или услуга
- Выбрать одну актуальную проблему вашей ЦА и создать

под нее продукт

- Упаковать со всеми ленточками и открытками
- Создать сайт-одностраничник и подключить онлайн-кассу*.

Ценообразование в эзотерике

Как установить адекватную стоимость?

Наконец мы дошли до этой главы, из которой вы поймете, что брать цены с потолка, особенно в эзотерике, плохая идея. Думаю, логичным будет начать главу с того, как НЕ надо делать, а продолжить, как надо.

Хочу вас предупредить – здесь вы НЕ найдете конкретных цифр адекватной или неадекватной стоимости. Вы ведь читали главу про целевую аудиторию? Для ЦА с доходом в 30—50К любая цена будет высокой (кроме 99 рублей за чек-лист, который на фиг не сдался). ЦА с доходом от 300К низкой ценой не привлечешь. Эти люди научились зарабатывать большие деньги и не боятся, что они завтра закончатся.

К тому же, с каждым месяцем или новым политическим поворотом в стране и мире, ценность денег меняется. ЗП в 39 000 рублей в 2017м – не те же 39 000 рублей в 2022м. Надеюсь, это вы понимаете.

А теперь за дело.

Ошибки ценообразования

Цена как у всех. Если вы дошли до этой главы, то долж-

ны понимать, что такой ошибки допускать ну никак нельзя. Вы – не все. У разных эзотериков все разное: аудитория, ниша, обещание, продукты, опыт, методики, упаковка, репутация, процент возврата покупателей и т. д. Поэтому ценник «средний по больнице» при всем желании не получится установить. Когда у одного таролога 350р/расклад, у другого 50К за 30 минут таро-консультации, на сколько процентов надо скрутить мозги, чтобы высчитать среднее арифметически приемлемое?

Высокая цена ради скидки. Такая ошибка очень свойственна тем эзотерикам, которые не работают над своим денежным мышлением и самооценностью. Это выглядит так: поставили якобы высокую цену и тут же на нее объявляют скидку до предыдущего уровня цены. Я сама не так давно поступала подобным образом.

Повышение цены мне напоминает скалолазание. Закинул веревку на уступ, потеешь, карабкаешься, задыхаешься. Забрался на уступ, обвыкся – не так уж и страшно, вон какой вид открывается. Оглядываешься – тут уже твои конкуренты закидывают веревки и карабкаются выше. И долго ты будешь стоять на своем уступе?

Не бойтесь повышать ценник. Бойтесь обесценивания.

Неоправданно низкая цена. Тот случай, когда вы вкладываете в продукт ну просто все, что есть в вашем арсенале,

даете супергигантское обещание в короткий срок, а цена – 50 рублей. Люди не дураки, хоть немного научились включать критическое мышление. Подозрительно низкая цена – хм, так может состав ни о чем или специалист хреновый?

Когда я вижу таро-курсы с раздутой программой в 100500 уроков, столько же раскладов и бонусами, а цена – 3000 рублей, у меня глаза на лоб лезут. А че не бесплатно? Себя вспомните, разве у вас не вызывает сомнений продукт с неоправданно низкой стоимостью?

2 по цене 1. Ну Анька, ты махнула! Это же самый используемый ход в ценообразовании!

Самый не самый, а для экспертов в мягких нишах, да при низком ценнике – это прямой путь к выгоранию и обесцениванию. Когда я вижу акции «2 по цене 1» на расклад или консультацию стоимостью 590 рублей, мне все понятно. Этот эзотерик уже не знает, как привлечь аудиторию. Вот и идет на крайние меры, чтобы хоть что-то заработать.

Такой метод есть смысл использовать при больших распродажах на ваши дорогие продукты или наборы таковых. Например, у меня были курсы «Быстрые деньги для тарологов» – 7000 рублей за 6 уроков, «Легкие продажи для эзотериков» – 7970 рублей за 9 уроков и записи «Закрытого клуба тарологов» – 5500 рублей за 10 уроков.

Все это счастье я объединила в один набор из 25 уроков стоимостью – 10 570 рублей. Клиент проводит простую каль-

куляцию и понимает, что 420 рублей за один урок – это просто апчхи!

Шикарный набор, аналогов которому ну точно нет в эзосреде от практикующего эзотерика, который зарабатывает свыше миллиона в год – наверное, 10 570 рублей не так уж и дорого. Я бы сказала, не дорого и не дешево. Выгода ощутимая, ценность высокая, но не до потолка, так как здесь нет моей обратной связи.

Купил набор, смотрит, тестирует, внедряет все своими мозгами и ручками. Хочет моей поддержки, проверки ДЗ и обратной связи – это на дорогую программу «Богатый эзотерик».

Да, вы правильно поняли, наличие обратной связи повышает ценность и стоимость услуги.

Цена для своих – спорная штука. Мы живем в мире, где практически в каждой сфере бизнеса есть место цены для своих. Это оправдано, если не обесценивает вас, не идет в ущерб вашему времени и психическому здоровью. В остальных случаях, неоправданно. Так что думайте дважды, а лучше трижды, чем ставить цену «для своих».

Что учитывать?

Обещание, ценность, которые вы транслируете вашим продуктом. Чем круче обещание и выше ценность, тем вы-

ше должна быть стоимость. Очень странно продавать супер-дупермедитацию для увеличения дохода в 10 раз по цене 590 рублей.

На неделе у меня был возмутительный случай. В честь Черной Пятницы я продавала свой курс по таро Манара со скидкой. Итоговая стоимость была что-то около 11 000 рублей (после этого случая я подняла ценник). Моя помощница сделала рассылку по базе и получила любопытное сообщение примерно такого содержания: «Когда цена будет 3000 рублей, тогда и присылайте ваше предложение».

И я бы не обратила на это совершенно никакого внимания – мало ли сколько мимокрокодилов затесалось в нашей базе. Но это была клиентка, которая всего месяц назад на моей диагностической консультации заявляла, что хочет зарабатывать на таро 200К в месяц, а потом и 400К.

Купить курс за 3000 рублей, чтобы зарабатывать после него 400 000 рублей – где логика?

Моя программа «Богатый эзотерик» рассчитана на тех экспертов, которые хотят выйти на доход 1 млн рублей в год. Соответственно, цена такой программы начинается от 85 000 рублей за 3х-месячное сопровождение, 5 модулей программы, моя обратная связь, групповые консультации и т. д. Вполне себе оправданная цена.

Выгоды – попутные плюшки к основному результату. Чем их больше, тем выше цена. Техподдержка, выдержки из ли-

тературы (а не сам список), рассрочка, шаблоны документов – все это экономит время и упрощает работу вашему клиенту. Чем меньше кнопок надо нажимать для достижения результата, тем больше выгод от сотрудничества с вами.

Самый примитивный пример – конспект расклада/консультации не в ворде, а в пдф-формате, так как многие клиенты чаще юзают смартфон вместо ПК или ноутбука. Не все смартфоны поддерживают ворд. Или вашему клиенту придется поднапрячься и установить соответствующее приложение. Пдфки обычно читаются без проблем.

Вы красиво сверстали пдф-конспект, позаботились об удобочитаемости (абзацы, шрифт, кегль) – значит позаботились клиенту, облегчили ему восприятие инфы. Вот она выгода. Можно увеличивать ценник.

Время на исполнение заказа. Думаю, тут все просто. Чем больший объем имеет запрос, тем больше времени вы тратите на заказ. А значит и цена должна быть выше. Деньги печатают каждый день, помните? Ваше время никто не напечатает, завтра вы не проснетесь 17-летними. Так что больше времени – выше цена.

Но и тут есть ловушка. Разумеется, можно сляпать расклад за 15 минут. Но именно что «сляпать». Я же говорю о создании комплексных продуктов с гарантией доведения до результата. А на это нужно больше времени, ваших сил и опыта. Так что не спешите, а трудитесь с толком и каче-

СТВОМ.

Выполняя раскладки за 15 минут, вы точно больших денег не заработаете.

Срочность. Тоже достаточно прозрачная причина повышения стоимости. Чем срочнее клиенту нужна ваша услуга, тем выше цена. Но прошу вас, не переусердствуйте и не работайте в ущерб себе. Повторюсь, никакие деньги не окупят ваше физическое и психическое здоровье.

В прошлом году ко мне на консультацию напрашивалась клиентка, которой надо было ну очень срочно – в 9 часов вечера. Я объяснила, почему это сейчас невозможно, даже при ее желании доплатить мне. Даже при ее угрозах «я же до завтра не усну».

У меня есть определенный график работы, чтобы быть эффективной. В 9 вечера я уже неэффективна. В это время я читаю Стивена Кинга себе или «Вредные советы» доче. И я лучше проведу это время с дочей, чем с нервной клиенткой.

Ради утоления любопытства, закончу историю. Клиентка дожила до следующего утра. Ее запрос был: «Любил ли меня бывший муж все 10 лет нашего брака?».

Занавес.

Ваша узнаваемость. Вот и ответ на вопрос, почему раскрученные специалисты имеют очередь из клиентов даже на высокий ценник, а Маша из села Прохладное не может

привлечь клиентов и на 1000 рублей/сеанс.

Чем больше вы вкладываетесь в личный бренд, вашу репутацию, тем больше о вас знают, тем больше стоит ваше время. Ваше имя – не пустой звук.

Вы читаете 20-ю книгу таролога (раз), чья реклама крутится в ФБ и ИГ (два), чей канал на ютубе растет со скоростью 300 подписчиков в месяц, а ролики индексируются в гугле и яндексе (три), кто ведет совместные стримы с коллегами-эзотериками один-два раза в месяц (четыре), кто ведет учеников по трем разным обучающим программам (пять). Разумеется, мое время стоит дорого.

Премиальность. Или, как говорится, «не для всех». Я вас снова отсылаю к исследованиям на тему типизации клиентов. Один из типов как раз готов платить за премиальность. Пока одни покупают таро-прогнозы на будущий год за 990 рублей, этот клиент заплатит 15 000 рублей за персональный таро-планер по достижению целей на будущий год.

К этому же пункту относятся все закрытые клубы тарологов, астрологов, нумерологов, выпускников эксперта Х и т. д. Возьмите на заметку, а лучше внедряйте. Конкуренция тут стремится к нулю.

Экономическая ситуация в мире. Ну очень странно в конце 2021г продавать персональную работу (расклад, консультацию, отливку воском, чистку и т.д.) за 500 рублей.

500 рублей – это почти 7 долларов. Ребят! В штатах минимальная ставка в час – от 15 долларов. Вы понимаете, насколько себя обесцениваете?

В первой главе я рассказывала, как брала за сеанс 500 рублей с 2012 по 2015гг. Тогда разница в ценности этой суммы была не такая заметная как сейчас. Что вы можете оплатить и купить за 500 рублей?

И даже консультация за 5000 рублей – это все еще не 100 долларов. При чем тут доллары? Если вы не заметили, вся мировая экономика танцует твист вокруг доллара. Рубль в том числе. Поэтому немного разуйте глаза и посмотрите, на реальные цифры.

Ваша наглость. Я неспроста поставила этот пункт в конец списка. Сначала вы все посчитали, оценили, а теперь можно и замахнуться на большее. А не слишком ли вы себя обесцениваете? А не слишком ли вы скромничаете? А что если ваш опыт, вложения в себя, результаты клиентов, ваше время и нервы стоят дороже? И вообще кто тут звезда? Что скажете?

Как играть с ценой?

Типичная ситуация. Вы получаете сообщение «А сколько стоит?..». Дрожащими руками пишете – XXX рублей. А в ответ – тишина, и мертвые с косами стоят.

Такие ответы в лоб не отпугивают клиентов, а вводят в ступор. Помните, да? В глазах клиентов вы лишь толкуете карты, жмете пару кнопок на компьютере, льете воск и т. д. Он не понимает ценности. Поэтому для начала нужно научиться отвечать с цифрами, но обоснованно. А потом поиграть с ценой.

Если у вас состав услуг описан внятно-понятно, а клиенты все равно донимают «а сколько стоит?», это не только из-за невнимательности. Но также из-за того, что клиенты не понимают, какая именно из ваших услуг подойдет для решения его запроса. Так что наберитесь терпения.

Это еще одна причина, почему ответ в лоб – XXX рублей, не лучшая тактика. Составьте ваше сообщение по всем пунктам. Например, так: моя услуга А стоит XXX рублей. Она подходит для решения таких-то запросов. В нее входит вот столько замечательных штук-дрюк. На выходе вы получаете услугу в таком-то формате, за такой-то срок. Опишите суть вашего запроса, и я сориентирую вас, могу ли помочь. И если да, какой услугой, в какой срок и по какой стоимости.

Согласитесь, такой ответ больше настраивает на дальнейшую коммуникацию.

А теперь о том, зачем и как играть с ценой.

Зачем? Чтобы у клиента был выбор не между «купить/не купить», а между «купить по цене А или Б?». То есть он уже готов вам заплатить, остается только решить – сколько именно.

Вилка цен. Самый стандартный способ, на который вы сами регулярно клюете. Вот вы накидали в корзину на али-экспресс десяток товаров. А вот стукнула распродажа 11/11. И вы такие – хэ-хэй! Беру!

Так сработала вилка цен – до 11/11 цена выше, во время распродажи – ниже.

Используйте этот подход в разных форматах:

- Состав продукта
- Время оказания услуги (помните, за срочность цена выше)
- Обратная связь (в том числе личные встречи, если вы не боитесь «макароновируса»)
- День X (до дня X – цена ниже, в день X – цена выше).

Разумеется, и здесь надо включать мозги. Если вы сделаете 3000 видов вилок (пакетов участия), клиент запутается и уйдет к тому специалисту, у которого одна понятная цена. Неспроста эксперты предлагают 2—3 варианта одного продукта: простой, медиум и ВИП.

2—3 варианта – столько мозг обычного человека способен взвесить и оценить.

Кроме того, учитывайте, что разрыв в цене и ценности пакета должен быть существенным, но без перебора. Я видела, как некий эксперт продает свой марафон с вилкой – 888 рублей (просто послушать) и 8888 рублей (послушать + обратная связь). Что именно входит в обратную связь, непонятно.

Разрыв в 10 раз от стартовой цены в 888 рублей – так себе идея.

Умоляю, заклинаю вас, НЕ надо делать вилку цен за количество выложенных карт или заданных вопросов. Клиенты без понятия, сколько нужно карт для решения проблемы. И также без понятия, как грамотно формулировать вопросы. Поэтому будут задавать глобальные вопросы, вроде «разводиться или нет», «когда я выйду замуж за арабского шейха», «в чем мое предназначение». И плевать, что масштабы огого. Вы ж сами указали – количество вопросов, а не их масштаб.

Линейка продуктов. Суть та же, что и с вилкой цен: выше ценность – выше стоимость. Только в данном случае, продуктов у вас несколько.

Начну с ошибок. Очень много эзотериков думают, чем шире их ассортимент, тем выше шанс «хоть что-нибудь продать». Топовые бизнесмены вам скажут – раздутая линейка продуктов убивает продажи. Причина та же – клиент не видит ценности. Не понимает, какая из услуг подойдет для удовлетворения его запроса.

Поэтому если в вашем арсенале 98 видов раскладов, из них – 16 прогнозов на будущий год, у вас проблема.

Следующая ошибка – куча продуктов в одной ценовой категории. Астроконсультация о предназначении – 2500 рублей, о деньгах – 2800 рублей, о любви – 2200 рублей, о биз-

несе – 3100 рублей.

Клиент хочет комплексных решений, но не хочет переплачивать. Так почему бы не продать ему одну комплексную услугу за дорого?

А если ему надо только про деньги, че я ему буду писать про любовь, бизнес и работу? Необязательно. Вариантов много: отказать клиенту, предложить к вопросу про деньги рассмотреть вопрос работы (одно с другим, как вы понимаете, тесно связано), пойти на уступки и выполнить запрос про деньги подешевле, но ни слова про работу, подходящие профессии с потенциалом высокого дохода и т. д.

И к слову, после консультации по финансам клиент не выпорхнет навстречу большим деньгам. Он еще долго будет маяться страхами, убеждениями, неврозами. Вопрос тот же – почему бы не предложить ему комплексное сопровождение до результата – увеличение дохода до N рублей в месяц? Здесь и про деньги, и про поддержку, и про техники/практики, и про личностный рост, и про окружение, и про подбор дат и т. д.

Третья ошибка – большой разрыв в цене, но не в ценности. Ваша консультация по одному вопросу ДА/НЕТ – 500 рублей. Ваша консультация по всем вопросам на свете – 5000 рублей.

Зачем клиенту покупать у вас за 5000 рублей, если он может купить то же самое у вас за 500 рублей? А именно ваше время, обратную связь, персональную работу. В его глазах

вы по-прежнему тупо толкуете карты, в том числе натальные, нумерологические.

А как надо?

Продуктовая линейка строится просто: дешевый продукт – средний – дорогой. Можно добавить очень дорогой продукт, он же ВИП.

Каждый продукт – ступень к более тесному сотрудничеству с вами и более высокому результату.

Например, мою книгу по Ошо Дзен таро можно купить в электронном виде за 360 рублей – это дешевый продукт.

Набор для самостоятельного изучения Ошо Дзен таро (10 уроков без моей обратной связи) – за 8900 рублей. Это средний продукт.

Курс «Ошо Дзен таро для всех» (20 уроков, куча бонусов и шпаргалок, моя обратная связь, сертификат в бумажном виде в рамке с моим автографом) – 90 000 рублей. Это дорогой продукт.

Книга подходит для ознакомления с колодой и стартовой наработки практики, поэтому она дешевая. Клиент принимает к колоде и ко мне, как к автору – мои взгляды ему вообще резонируют?

Набор уроков подходит для более глубокого и детального изучения колоды, но не для освоения навыка консультирования, а больше для себя, решения своих бытовых запро-

сов. Здесь много особых фишек работы с колодой, наглядного толкования карт, но нет моей обратной связи. Поэтому набор подходит тем, кому достаточно изучить колоду «для себя».

А вот курс уже для тех, кто хочет не просто толковать карты, но и консультировать клиентов, да еще впоследствии зарабатывать на этом. Поэтому тут особенно нужна проверка ДЗ, мои наставления и поддержка. А бонус-уроки и шпаргалки особых значений карт, которых нет и не будет ни в одной моей книге или видео, как приятные плюшки для представления акцентов в работе с картами и клиентами.

Вывод простой – персональная работа стоит дорого.

Апсейлы, даунсейлы – то, что повышает цену и ценности продукта, и то, что ее снижает.

Ваша консультация про деньги стоит 5000 рублей. А вкупе с денежными медитациями, практиками, ДЗ и проверкой ДЗ от вас в течение 2х недель стоит уже 9000 рублей. Это апсейл.

Ваша консультация для полного составления астрологического портрета клиента стоит 15 000 рублей. А клиент просит только про деньги и работу. Не надо ему ничего про любовь, здоровье, окружение. Так же как и ваши медитации с практиками никуда не уткнулись. Окей, тогда цена – 6000 рублей. Это даунсейл.

Выводы – в комплексном продукте клиент видит ценность

и понимает, за что платит. Линейка продуктов нужна для фильтра клиентов – до персональной работы доходят те, кому нужны именно вы, и кто готов вкладываться в работу над собой на все сто.

Практическое задание

- Высчитать затраты на материалы и время для выполнения заказа, вложить их в конечную стоимость
- Пересмотреть продуктовую линейку и отказаться от слишком дешевых продуктов; продуктов, которые вообще не имеют спроса; продуктов, которые вас бесят
- Поразмышлять, как объединить часть продуктов в один для достижения одного большого результата клиента
- Поиграть с вилкой цен для 1—2 продуктов
- Поднять цены.

Почему одного постинга недостаточно? Особенности продвижения эзотериков

Эта глава посвящена развенчанию мифа о том, что якобы эзотерикам трудно продвигаться. Мол, эта деятельность никак не узаконена, общество относится скептически, а крупные блогеры не хотят публиковать рекламу эзотериков.

Я вплотную занялась продвижением в 2016м. И тогда реально было сложно, потому что никто вообще слышать не хотел об онлайн-гадании на таро. Инфобизнес для мягких ниш был в зачаточном состоянии. А соцсети изобиловали котиками, отфотошопленными фотками – никто здесь ничего не покупал.

Сейчас же настоящее раздолье для продвижения и заработка в интернете. Можно достаточно быстро стартовать и зарабатывать в соцсетях, если делать все систематично. Эзотерик вы, мама в декрете, начинающий предприниматель или мастер маникюра – абсолютно неважно. Везде есть деньги, везде есть возможности.

А теперь конкретно об эзотериках. Что нужно учитывать для эффективного продвижения в эзо-среде, в которой якобы не протолкнуться от удушающей конкуренции?

Позиционирование

Или то, за что вы топите. По сути это ваш стейтмент – заявление миру. Here I am! Rock you like a hurricane!

Сюда же входит ваш личный и профессиональный кодекс. Ваше мировоззрение, взгляды на современные тренды, жизненные ценности и т. д.

«Привет, я – начинающий нумеролог, высчитаю ваш код богатства» – это не позиционирование.

«Привет, я – практикующий астролог, окончила вот такие крутые астршколы. Составлю вам СЗД и ВЗД» – тоже не позиционирование.

Вы вышли на рынок эзотерики, чтобы что-то продать, сколько-то заработать и что-то заявить. Вот и думайте, что вы заявляете, что вы намерены транслировать сообществу единомышленников? Какие ключевые смыслы вы вкладываете в работу? Ведь именно по этим смыслам аудитория будет доверять вам, покупать у вас, рекомендовать вас.

Например, я топлю за адекватное и современное восприятие эзотерики. За свободу самовыражения, достойный доход в эзотерике, ответственность и дисциплину, результаты для клиентов и сотрудничество.

Как это проявляется в моей работе в целом и рабочем блоге в частности?

Вы никогда не увидите у меня погадашек, прогнозов

«а что будет если», плагиата чужих текстов или изображений. У меня нельзя купить консультацию по вопросам «а что он думает/чувствует/хочет?». Скидки, гивы, накрутки – вообще из другой галактики.

Зато я провожу совместные стримы с коллегами на темы написания книг, составления таро планеров, аутентичности эзотериков, заработке и продвижении в эзо-среде. Позволяю себе красить губы синей помадой, выкладывать дерзкие фото в кожаном платье и серебристых ботфортах. Фильтровать мимокрокодилов, а не дорожить их «бесценным мнением». Защищать свои труды от копипастинга и тыринга.

Если выразить мое позиционирование парой слов, то получится: Таро, деньги, рок-н-ролл.

Таро – я про таро в частности и эзотерику в целом. Про профессионализм и ответственность.

Деньги – я про экологичные продажи и высокий доход.

Рок-н-ролл – я про свободу самовыражения, дерзость, творчество, аутентичность.

Как вы поняли, позиционирование не придумать за пару минут на коленках. Это стоит обдумывать, тестировать и, конечно, согласовывать с вашими внутренними переменами. Что-то для вас устареет, а что-то в корне поменяется. Вы не обязаны соответствовать чужим ожиданиям и оставаться неизменными до конца жизни.

Ставка на результат

Вы можете противиться этому сколько угодно, но ставка на результат становится трендом. Клиент становится про-сьюмером (producer + consumer) или профессиональным потребителем.

Если вы выбрали работать с думающей, осознанной и опытной аудиторией, то должны понимать – эти люди уже прошли 100500 марафонов, обучений, коучинга. Они знают, какой продукт им нужен, и готовы принимать участие в его создании.

Анька, это противоречит всему тому, что ты написала выше. И да, и нет.

Да, действительно клиенты без понятия, как работает таро, астрो, нумеро, отливки воском, энергетические чистки и иже с ними.

Но в эпоху доступности информации и относительной дешевизны базовых знаний об эзотерических практиках аудитория тоже прокачивается. С одной стороны, аудитория может послушаться ТАКОГО, что только диву даешь – кто вообще транслирует подобную чушь? Ну там эгрегоры таро, кармические долги перед клиентами, что не оплатили ваши услуги и т. д.

С другой стороны, есть аудитория с завидным критическим мышлением, которую вокруг пальца не обвести и ту-

манным «предназначением/лучами миссии» не заманить.

Вы очень сильно отличитесь от других эзотериков, которые просто продают информацию, ответы на вопросы, сложные методики. Сделайте упор на результат – как именно изменится жизнь клиента после сотрудничества с вами?

В этом случае имеет смысл делать ставку на продукты-конструкторы, которые вы вместе с клиентом составляете под конкретный запрос. Или же продукты, которые обеспечивают вашему клиенту овладение неким навыком. Навыком, который можно совершенствовать всю жизнь, но результаты получать уже сейчас.

Безусловно, ставка на результат увеличивает риски для вас, вашего бизнеса, но зато формирует лояльную аудиторию, повышает репутацию. Лучшая репутация – когда за вас говорят результаты ваших клиентов.

Личный бренд

Нет, это не о том, как постить 80% ваших фото в блог и делиться историями из личной жизни. Об этом отдельная глава.

Личный бренд – это ваше имя, лицо и ключевые смыслы, с которыми вы ассоциируетесь в головах вашей аудитории. Будете ли вы при этом публиковать больше ваших фото или рассказывать, как отметили день рождения вашего ребенка, играет меньшую роль.

Леди Гага – это личный бренд. Ее ассоциируют с эпатажем, качеством музыки и перформанса, свободой самовыражения.

Чтобы стать богатым эзотериком, нужно формировать личный бренд. Вас должны знать в лицо и по имени, по вашим взглядам и достижениям, по вашему окружению (единомышленники, коллеги, друзья) и результатам клиентов.

Да, вы верно поняли, личный бренд – это работа на годы.

Аутентичность

Или то, чем вы отличаетесь от коллег. Ваша оригинальность, непохожесть, но не выдуманная, а искренняя. Ваша внешность, манера речи и лексикон, мимика и жесты, стиль жизни и привычки, взгляды и ценности – это и многое другое определяет вашу аутентичность.

При всем желании я не смогу себя транслировать как крошечку Хаврошечку. Посмотрите мои видео 2016—2018гг, где я пыталась быть такой. И сравните меня тогдашнюю с нынешней – какая выглядит увереннее? Какая излучает решимость, веру в свои силы и любовь к делу?

Я признала свою искренность в том, чтобы быть рок-н-рольной, дерзкой-резкой, но душевной и понимающей.

Я не самая умная и не самая способная. Признавая это, я тоже отличаюсь от других эзотериков.

Я не хочу соответствовать чьим бы то ни было ожидани-

ям. Я делаю то, что мне нравится, и так, как мне нравится. Этим я тоже отличаюсь.

Позиционирование, личный бренд и аутентичность скачут в одной упряжке. Не пытайтесь разделить их. Ищите общую базу и ключевые смыслы. Тогда вам не придется ломать голову, чем же удивить аудиторию и как выделиться на фоне конкурентов.

Партнерство

Я все меньше использую слово «конкурент», потому что как таковой конкуренции в эзотерике не существует. Помните, в главе про ценообразование я писала, что у всех все разное? Аудитория, ниша, обещание, опыт, методики, цели и т. д.

Уже поэтому стоит признаться, на каждого эзотерика есть своя аудитория. Друг у друга вы при всем желании не сможете ее переманить.

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.