



*Елена Ермакова*

# **КАК ПРОДАВАТЬ СЕБЯ** *дорого, легко и в кайф*



**ЖЕНЩИНА И БИЗНЕС**

**Елена Ермакова**  
**Как продавать себя**  
**дорого, легко и в кайф**  
**Серия «Женщина и бизнес», книга 3**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=69152785](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69152785)  
SelfPub; 2023*

**Аннотация**

Когда мы с дизайнером делали обложку для этой книги, у некоторых возникли ассоциации, что книга предназначена для женщин с низкой социальной ответственностью. Я, признаться, удивилась, что такие стереотипы и мышление до сих пор живут в головах. Я маркетолог, фанат продаж и креативных идей для продвижения. И эта книга в первую очередь поможет преодолеть ваши главные страхи продавать себя дорого. Ведь нас этому нигде не учили раньше, да и сейчас учат не очень хорошо. Книга поможет вам поверить в то, что вы достойны получать за свой труд достойные деньги. Вдохновит вас моим личным примером. Люди очень любят покупать, но ненавидят, когда им продают силой. Книга особенно поможет тем, кто вообще не любит продажи и не понимает, как там все устроено. Легкая форма подачи, смелые решения, развенчание мифов уже вас ждет. А если мою книгу купят те самые женщины и изменят свою

профессию, я буду счастлива втройне. Ведь они тоже моя целевая аудитория, просто пока им страшно что-то менять.

# Содержание

Глава 1. Кто я и зачем вам эта книга	5
Глава 2. Откуда берется страх продавать себя	8
Глава 3. Я не умею продавать, у меня точно ничего не получится	11
Глава 4. Нужны ли знания по маркетингу и продажам (миф)	15
Глава 5. Все уже придумали за нас, где найти свежую идею (миф)	18
Конец ознакомительного фрагмента.	21

# **Елена Ермакова**

## **Как продавать себя дорого, легко и в кайф**

### **Глава 1. Кто я и зачем вам эта книга**

В начале книги принято писать, кто я, и зачем вам эта книга.

Давайте знакомиться. Я – Елена Ермакова. Человек-сканер, мне интересно абсолютно все. Знакомые и друзья зовут меня просто – Эрнестовна (это не псевдоним, а мое настоящее отчество). Столько раз меняла профессии, что описывать их не хватит и целой книги.

Вот, к примеру, совсем недавно я стала писательницей: 1 августа 2022 года опубликовала свою первую книгу «Эмоциональный копирайтинг». Мне так понравилось, что я написала и выпустила еще одну книгу «Женский бизнес ВКонтакте без миллиона в кармане». И уже не смогла остановиться. Писательство очень затягивает.

В 2023 году, а этой будет мой год – Кролика, мне исполнится 48 лет. И сколько себя помню, я всегда занималась

продажами и бизнесом.

Продавала игрушки и деревяшки ребятам на летних каникулах в деревне, а деньгами были листья подорожника. Наверняка многие помнят эти веселые игры. В школе продавала польскую косметику и зарабатывала свои первые настоящие деньги. В семнадцать у меня уже были свои первые ларьки, и опыт общения с ... в общем, неважно.

Я была даже миллионершей, но кризис 2014 года разорил меня полностью, обнулil все: и кошелек, и результаты моего труда. Именно тогда я приняла решение окончательно уйти из офлайн-бизнеса в онлайн. Больше никаких аренд, закупок товаров, расходников и найма сотрудников. Я решила свести свои финансовые риски к минимуму и ушла в сеть: ВКонтакте ведь не надо платить аренду.

За прошедшие 7 лет я потратила еще почти миллион рублей на свое обучение. Я оплачивала дорогих, и не очень, специалистов, училась и получала новые профессии. Мне было очень страшно.

Я помню свое первое обучение по таргетированной рекламе ВКонтакте в 2016 году: я проревела почти весь курс, ничего не понимая в незнакомых словах и действиях. Я была далека от всяких технических сложностей. Да и переучиваться, когда тебе уже за 40 – это не так просто, как в 20. Ведь большая часть такого образования направлена на молодых, дерзких и технически подкованных.

Многие курсы так и остались нетронутыми, потому что

оказались слишком сложными, скучными и шаблонными. А уж про обратную связь от экспертов я лучше промолчу.

Мне не хочется тратить ваше время на чтение перечислений всех моих компетенций, об этом вы можете прочесть на моей странице ВКонтакте. Сейчас давайте лучше поговорим о вас. Эта книга поможет вам понять свое предназначение, сформировать свои цели и стать счастливой, отдавая всю себя людям и миру.

## Глава 2. Откуда берется страх продавать себя

Эта книга будет резко отличается от профессиональных книг про продажи. Я буду много рассказывать свои личные истории и опыт моих клиентов.

Откуда же берется этот самый страх продавать себя?

В моем случае – из детства, из моего окружения. Я родом из СССР. Этим страхом был пропитан мозг, сознание и, конечно, мышление. В школе я была отличницей, старостой класса, председателем совета дружины: сначала октябрят, а потом – пионеров. В пионерском лагере меня сразу ставили капитаном отряда (где-то даже сохранилась почетная грамота).

Я с самого детства была активная. Точнее – сверхактивная. Я была везде, где только можно было быть. Школа и ее жизнь были моим самым настоящим домом. Там меня любили, хвалили, ценили и давали грамоты. Я получала за свои заслуги все то, чего не получала дома.

Мной гордилась сама директор школы! Мы, кстати, дружим во ВКонтакте до сих пор, она и сейчас мной гордится. Как и завуч, которая следит за моими успехами (мы часто видимся с ней на улице, общаемся).

Но нас тогда никто не учил, что за свои таланты и актив-



ности, за оказание услуг по руководству классом (а это тоже работа) можно и нужно что-то брать. Мы все делали просто так: помогали отстающим в учебе товарищам, тратили свое время на внеклассные мероприятия.

А продавать что-то в советской школе было сродни предательству, измене стране! Я помню, как в далеком 1985-м поймали нашего одноклассника в аэропорту Пулково: он менял значки на жвачки. Недоступное иностранное лакомство для нас, простых советских детей.

И потом – классный час, где его поставили перед классом и долго унижали словами, которые явно не подходили к данному случаю. Он сломался. И из отличника превратился в обычного районного хулигана. Кстати, я его недавно видела на улице: он совсем не изменился, и его жизнь явно мало изменилась с того школьного собрания. А ведь он был в школе одним из лучших по математике.

С самой школы мы знали, что продавать – это плохо. И в нас жил этот страх продавать себя. И я – не исключение. Мне было страшно: ведь в любой момент я могла оказаться на его месте, перед всем классом. А это позор. Это очень стыдно. О такой проступке сообщали везде: в милицию, на работу родителям, ставили на учет в детскую комнату милиции.

Мы были одинаковые. Все семьи были примерно с одним и тем же достатком и жили от зарплаты до зарплаты. Наши родители тоже боялись продавать себя: ведь и на работе можно было попасть на общественный разбор поведения и на

вылет из коммунистической партии.

И это было, как клеймо, которое вешалось один раз и на всю жизнь. Мы не виноваты в этом, нас так учили и воспитывали с самого нашего рождения. Ген рабства словно закладывали в нас с молоком матери и развивали его сначала в детском саду, потом в школе, потом в институте, на производстве.

Хотя я ушла в торговлю в 15 лет, мне понадобилось очень много лет, чтобы справиться с этим страхом. Но признаюсь, что часто он еще прилетает в мою беспокойную голову и наводит там свою суету. И в такие дни я сажусь с ним работать.

Я приняла для себя свой страх продавать себя, и просто поняла, что мне нужно будет справляться с этим постоянно. О своих личных методах борьбы с ним я расскажу в главе «Психологическая, ресурсная».

Но давайте по порядку.

## **Глава 3. Я не умею продавать, у меня точно ничего не получится**

Последние годы только и рассказывают о том, как и что продавать. Создают курсы, проводят марафоны, пишут скрипты этих самых продаж. Чего только не предлагают!

А я хочу в этой очень важной главе взять и одним махом развеять этот миф, что вы обязаны встать и начать учиться продавать. Возможно, вы уже пробовали такие варианты:

- пиши открыто, что ты продаешь
- призывай купить
- зазывай на продажи
- в лоб пиши цены и продавай
- ставь дедлайны
- обещаю золотые горы
- обещаю успешный успех, если тебя купят

Перечислять можно очень долго, но в этих текстах нет вас. Они словно шаблонные, вылетающие из-под копирки, одинаковые и похожие друг на друга «продающие посты».

Мы все очень разные, и у каждого есть свои таланты. Ведь можно быть уникальным талантливим художником, но совсем не уметь себя продавать. И это нормально. Вы не обязаны быть продавцом, вам достаточно быть тем, кем вы яв-

ляетесь на самом деле.

*Люди очень не любят, когда им продают, но очень любят покупать сами. Это все, что вы должны знать об искренних и настоящих продажах своего таланта.*

Не продавайте, помогайте сделать выбор. Рассказывайте свои истории, описывайте эмоции, которые будут чувствовать ваши клиенты, работая с вами.

Как только в голове вы скажете себе, что совсем необязательно сидеть и продавать в лоб, а можно просто писать истории, вас сами захотят купить.

Ведь о любви к своему делу можно писать часами, описывая детально каждую мелочь. Тут можно развернуться на полную катушку! И не надо испытывать стыд или страх, можно не нервничать, как отреагирует ваша аудитория. Вы пишете искренне и от души, а это сразу чувствуется, даже через экран смартфона или ноутбука. Просто выберите свою цель, то, что вас по-настоящему вдохновляет.

Около полугода назад ко мне на личную консультацию по выбору цели пришла женщина лет 50. Она начала заниматься производством полуфабрикатов, хороших, качественных и очень вкусных. Пельмени, вареники, блинчики с начинкой. Но у нее совсем не шли продажи именно этого направления: она не знала, что писать, кому и как.

При этом она успешный бизнесмен, владелец нескольких достаточно больших проектов. Казалось бы, ну в чем про-

блема-то? Год она пыталась наладить продажи, но их практически не было. Иногда ей приходилось ломать себя.

И в процессе личной работы мы выяснили, что она не хочет заниматься этим делом. Оказалось, что последние десять лет она мечтала стать стилистом, помогать женщинам найти свой стиль. Но не могла окончательно себе в этом признать-ся.

Именно в мире моды и женской одежды она растворялась без остатка. Шляпки, сумочки, платья, туфельки, показы мод – вот где ей на самом деле было по-настоящему хорошо. Ей нравилось заниматься дизайном дома, кухни, мелочи окружения радовали гораздо больше, чем производство пельменей.

Но, мучили сомнения:

- ну кому я нужна как стилист?
- кто меня купит?
- да стилистов без меня куча!

Суэта и производственные процессы вообще, как выяснилось, вгоняли ее в ежедневный стресс и борьбу с собой. Я посоветовала обратить ее внимание на неторопливый образ жизни Хюгге<sup>1</sup>. Она купила несколько книг, которые я ей рекомендовала.

И вот что она написала спустя какое-то время:

*«Елена, спасибо Вам, с меня словно упал груз. Мне стало*

---

<sup>1</sup> Образ жизни Хюгге – понятие, обозначающее чувство уюта и комфортного общения с ощущениями благополучия и удовлетворенности.

*легче жить. Я перестала думать о том, как продавать, я просто стала писать о том, чем живу сама, что мне нравится и все сразу наладилось».*

Вывод: вам не надо становиться продавцом, вам просто надо найти свою цель. То, от чего вы лично радуетесь, просыпаясь каждое утро. И вас обязательно купят, даже если вы ни слова не напишете о продажах.

## Глава 4. Нужны ли знания по маркетингу и продажам (миф)

Большинство курсов продаются по простой схеме. Вас убеждают в том, что вы полный профан, и знаний явно не хватает, обещают все секреты профессии продавца за месяц или два, и выйти на миллион в месяц.

Смешно, конечно, но эта легенда до сих пор работает. Я сама не раз много лет назад покупалась на эти манипуляции: мол, получи знания по продажам, купи готовые гайды или схемы продаж, и жизнь изменится в один миг. И я шла, и покупала, моя голова была забита этими новыми схемами продаж.

Так вот: никаких **секретов** там нет. От слова «совсем». Есть обычная пошаговая инструкция, ну и собрано все в одном месте. Нельзя научиться продавать на примерах чужих проектов, особенно успешных. А на курсах нам именно это и показывают, убеждая наш мозг: вот видишь, я тут миллионы зарабатываю, и ты сможешь. Все курсы по продажам похожи друг на друга, как две капли воды. Проще говоря, воды там гораздо больше, чем пользы.

Поэтому не надо быть крутым продавцом. Достаточно начальных знаний и основ, азбуки, если хотите. А главное

– делать свои первые шаги и действовать, а не сидеть сложа руки.

И моя книга вам в этом поможет. Главное – брать и делать. Не смотрите на большие и успешные паблики именитых блогеров, там уже давно все в полном порядке (они работали много и хорошо много-много лет). И как это ни парадоксально звучит, для старта ваших продаж они не подходят. Не читайте успешные кейсы большого бизнеса.

Вот что надо сделать на самом деле.

Возьмите свой проект, если он уже есть, или мечту сделать проект. Найдите похожие, небольшие страницы, группы или паблики, но не те, где больше 10 000 участников. Лучше тех, кто тоже недавно начал, около года назад, например. Посмотрите на них внимательно и со всех сторон. Наша главная задача – просто познакомиться и дружить с аудиторией, найти своих среди миллионов.

Вы будете совершать свои ошибки и учиться только на них. А первые личные продажи вы запомните, как самые важные события в своей жизни.

Вот, к примеру, я пишу уже пятую книгу, но пока до конца не разобралась, как же их продавать так, чтобы в конце года на моем счете лежал один миллион рублей. Но, продавая всего одну книгу в день, я по-прежнему радуюсь, как ребенок.



*Дайте себя время, и это время – ровно один год.*

*Человек всегда идет к другому человеку, и ваши люди к вам обязательно придут.*

## **Глава 5. Все уже придумали за нас, где найти свежую идею (миф)**

На моих личных консультациях по выбору цели это, пожалуй, самый популярный вопрос: «Елена, ну ведь все уже придумано, где мне найти свежую идею?».

Вот тут и кроется первая ошибка. Скажу вам прямо: придумывать ничего не надо. Все знают, что велосипед придумали и изобрели давным-давно. В продажах и идеях, как и в моде, есть свои тренды. Вам просто достаточно походить по сети и посмотреть по сторонам.

Вот вы сами в каких пабликах обитаете? За какими людьми следите? Что интересует лично вас?

Возможно, для вас не секрет, что есть постоянные тренды, которые никогда не выйдут из разряда актуальных. Я их, на всякий случай, озвучу:

- кулинария любого вида
- кондитерка
- похудение
- ЗОЖ
- спортивные занятия дома
- танцы
- рукоделие

- психология
- личные блоги
- мода
- бьюти-индустрия
- женское образование
- мамы и дети
- дизайнеры

Но к этому постоянному списку каждый год добавляется что-то новое. Я, как аналитик, давно наблюдаю за меняющейся модой блогов. Мир стремительно меняется, и мы меняемся вместе с ним. Тренды в продажах существуют так же, как и в моде.

Весь 2022 год был мной посвящен поискам себя, трансформации, предназначению, спокойствию. Могу смело заявить, что и 2023 год не станет исключением, а наоборот – усилит эти позиции. Я запускаю дополнительно «Год заботы о себе» в своем паблике, где каждый месяц мы будем добавлять в нашу жизнь что-то новое, с любовью и заботой о себе. Потому что, в первую очередь, это важно для меня лично. Ведь это будет мой год Кролика (Кота).

Несомненно одно: аудитория устала учиться. Хорошего, умного и бесплатного контента сейчас слишком много. Внешние события заставляют нас задуматься о том, в каком

хрупком мире мы сейчас живем. И все ли мы успели сделать, попробовать, или найти смелость выйти и показать себя.

Не изобретайте новый велосипед, он никому не нужен. Найдите людей и проекты, которые вам интересны, за которыми вы следите сами. Посмотрите на них со стороны. Обязательно отметьте положительные стороны и отрицательные. Чего не хватило именно вам? Что бы вы добавили?! Что изменили?

# 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.