

# ДИКИЕ КЛИЕНТЫ

Как продвигаться  
психологу, коучу, наставнику  
и другим экспертам  
в частной практике

МАРИЯ ДОВНАР

**Мария Павловна Довнар**  
**Дикие клиенты. Как**  
**продвигаться психологу,**  
**коучу, наставнику и другим**  
**экспертам в частной практике**  
**Серия «Бизнес в Рунете»**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=69131647](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69131647)*

*Дикие клиенты: как продвигаться психологу, коучу, наставнику и другим экспертам в частной практике: Издательство АСТ; Москва; 2023*

*ISBN 978-5-17-149744-6*

### **Аннотация**

Мария Довнар – эксперт по продвижению, коуч РСС ICF, основатель и тренер Академии Продвижения для коучей, психологов, наставников и помогающих практиков.

«Дикие клиенты: как продвигаться психологу, коучу, наставнику и другим экспертам в частной практике» – книга, которая поможет вам создать очередь из клиентов на частную практику. Вне зависимости от того, коуч вы или астролог, опытный профессионал или новичок – здесь вы найдете рецепт

перехода от разовой, непредсказуемой практики к прибыльному бизнесу на любимом деле.

Дикие клиенты – так помогающие практики часто называют клиентов за пределами обучения профессии. Тех, что приходят с реальными запросами, платят реальные деньги и ждут реальных результатов. В книге Марии Довнар вы узнаете, как привлекать таких клиентов и работать с ними, быть востребованным экспертом и расти в доходе.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

# Содержание

Введение	6
Кто я такая?	11
Зачем я написала эту книгу?	13
Глава 1	15
Все пошло не так	15
От нуля к шестизначным цифрам на личной практике	19
Горькая правда, которой не учат... нигде	26
От чего реально зависит доход от личной практики?	29
В чем сила, брат?	33
Глава 2	37
Почему авто не едет?	37
Куда вы держите путь?	38
Давно ли вы проходили техосмотр?	44
Конец ознакомительного фрагмента.	45

**Мария Павловна Довнар**  
**Дикие клиенты: как**  
**продвигаться психологу,**  
**коучу, наставнику и**  
**другим экспертам**  
**в частной практике**

© Довнар М.

© ООО «Издательство АСТ»

\* \* \*

# Введение

Эта книга поможет вам создать очередь из клиентов на частную практику.

Кем бы вы ни были:

- коучем, психологом;
- экспертом, наставником, консультантом, преподавателем;
- астрологом, нумерологом, тарологом, нутрициологом, диетологом, или другим помогающим практиком.

Вне зависимости от того, находитесь ли вы в процессе получения профессии, или уже давно обучились – здесь вы найдете рецепт перехода от разовой, непредсказуемой практики к прибыльному бизнесу на любимом деле.

Только представьте, что ваши мечты станут реальностью. Хотите ли вы собрать Олимпийский, иметь полную запись в уютном кабинете с панорамным видом, быть новым гуру в бизнесе или удаленно управлять командой профессионалов – любой вариант профессионального будущего возможен, если сейчас вы научитесь системно привлекать клиентов.

Что было бы, если бы клиенты приходили к вам с вопросом: «Я хочу купить у тебя услугу, ты меня возьмешь?» Если бы вы абсолютно точно знали, какие 20 % действий для создания очереди из клиентов дадут вам 80 % результата? При

том, что действия, которые вы совершали бы для привлечения клиентов, доставляли бы вам удовольствие, позволяли бы еще больше раскрыть ваш потенциал?

Вам не нужно будет себя заставлять делать то, что не соответствует вашим ценностям. Не нужно годами учиться, прежде чем вы выйдете на хороший доход. При этом вовсе необязательно вкладываться финансово.

Существует система шагов, которая позволит вам добиться таких результатов. Я разрабатывала ее шесть лет и хочу поделиться ею с вами на страницах этой книги. Эта система – не теоретическая конструкция. Она основана на моем личном опыте проб и ошибок в привлечении клиентов, на результатах моих клиентов, опыте тысяч моих учеников.

С некоторыми из них вы познакомитесь на страницах этой книги. Я буду рассказывать их истории, потому что горжусь их результатами. Доверившись мне однажды, они кардинально изменили свою жизнь.

Еще больше реальных историй учеников размещено в текстовом и видеоформате на моем сайте. Там же вы найдете актуальные материалы и уроки по теме продвижения.



Я искренне убеждена, что любой коуч, психолог, наставник и помогающий практик может создать очередь из клиентов на личную практику.

Как коуч, который на своем опыте прошел путь от «нет клиентов – даже бесплатных» до «не беру клиентов: нет мест», я знаю, что это возможно.

Все, что потребуется, – уделить внимание теме продвижения.

Если бы в начале моей коучинговой практики мне в руки попала бы эта книга, и я бы внедрила даже часть рекомендаций из нее, я бы точно сократила период, когда чувствовала себя никчемным, никому не нужным специалистом и не страдала бы первые полгода совсем без денег и без клиентов. Я бы сэкономила годы своей жизни и намного быстрее вышла бы на стабильный доход от практики. Однако в 2017-м этой книги еще не существовало. Теперь мне пришлось написать ее самой.

«Дикие» клиенты – так помогающие практики часто назы-

вают клиентов за пределами обучения профессии. Тех, что приходят с реальными запросами, платят реальные деньги и ждут реальных результатов. В этой книге я покажу, как привлекать таких клиентов и работать с ними, быть востребованным экспертом и расти в доходе.

А сейчас у меня есть для вас три новости.

Первая: если вы ищете волшебную таблетку – вы не по адресу.

Чтобы создать **систему продвижения** и изменить свою реальность, недостаточно просто прочесть эту книгу с маркером. Чтобы выстроить очередь из клиентов на личную практику, нужно поработать.

Хорошая новость: я не оставлю вас наедине с этой задачей.

Читая эту книгу, вы поймете, какие ошибки сейчас мешают вам зарабатывать, узнаете, как их можно исправить через понятные, эффективные действия. Вы получите шанс сделать ваше хобби настоящим бизнесом и кардинально изменить свою жизнь к лучшему.

Еще одна хорошая новость: практика моих учеников показывает, что создать работающую систему продвижения можно всего за 12 недель.

Как я говорю моим ученикам в начале курса:

**Я не обещаю, что это будет просто. Но это будет интересно, и вы кайфанете от процесса. А после – будете благодарны себе за то, что однажды выбрали создать**

**свою систему и сделали это.**

# Кто я такая?

Меня зовут Мария Довнар. Меня легко найти в соцсетях

– мой ник – mariyadovnar

Сейчас я:

● Коуч РСС ICF;

● Эксперт по продвижению личной практики и запускам образовательных продуктов;

● Основатель и тренер Академии Продвижения;

● Автор бестселлера «Продвижение коучинга: маленькая книга для большого пути»;

● Основатель онлайн-журнала «Мама, я коуч»;

● Приглашенный спикер Сколково, ICF, Международной Ассоциации менторов и коучей, международных конференций и форумов.

В прошлом я менеджер по персоналу в крупной корпорации. Сибирячка, переехавшая из Томска в Москву в поисках счастья. В 2017-м я получила базовое обучение коучингу, до 2020-го совмещала развитие в коучинге с работой в найме.

За шесть лет в помогающей профессии я выросла с полного нуля до оборота в 43 млн руб. в год, купила квартиру в Москве и в Дубае, хотя раньше могла мечтать только об ипотеке в Томске.

У меня более 1000 индивидуальных и групповых сессий с клиентами, более 2,5 тысяч выпускников в сфере продвиже-

ния. Подробнее о том, как произошел переход от менеджера по персоналу с зарплатой 70 тысяч в ту точку, в которой я сейчас нахожусь, вы узнаете на страницах этой книги.

# Зачем я написала эту книгу?

Я хочу, чтобы как можно больше людей занимались тем, что им по-настоящему нравится.

К сожалению, я видела много хороших практиков, которые разочаровались в профессии и перестали верить в себя, потому что так и не научились привлекать клиентов системно. Так с моего потока обучения коучингу в 70 человек сделали коучинг профессией всего трое. Остальные так и работают в найме с мыслями, что на коучинге денег не заработаешь.

Я хочу показать другой путь.

Ведь для того, чтобы выстроить очередь из клиентов в частную практику, нужно не бесконечное повышение квалификаций по профессии и не удачное стечение обстоятельств, а навык регулярного привлечения клиентов. Навык, который состоит из простых, понятных действий, если подойти к ним последовательно.

Прочитав эту книгу, вы:

- получите понимание, как сформировать уверенность в себе как в профессионале, даже если вы новичок;
- поймете, как перейти от разовых сессий к долгосрочной работе с клиентами;
- осознаете, какой результат дает ваша услуга на самом деле и за счет чего;

- выберете подходящую для вас нишу, целевую аудиторию;
- узнаете, как привлечь клиентов, которые хотят работать с вами;
- научитесь проявляться как эксперт в каналах, которые эффективны именно для вас;
- поймете, о чем писать и говорить, чтобы у вас покупали, и как делать это легко;
- получите инструкции по созданию собственной системы продвижения;
- не сделаете ошибок, которые совершают 95 % начинающих экспертов, – ошибок, которые мешают им зарабатывать;
- получите мотивацию и вдохновение для развития частной практики.

Я буду рада, если вы примените знания из этой книги. О ваших успехах и осознаниях пишите мне в соцсетях или на электронную почту [info@moscoach.ru](mailto:info@moscoach.ru).

Мне будет приятно узнать о том, как эта книга помогла вам вырасти.

Ну что, поехали!

# Глава 1

## Что я поняла, пока полгода у меня не было клиентов

### Все пошло не так

Я сидела в офисе в центре Москвы, тупо уставившись на грудку бумаг передо мной. Тело скрежетало от долгого сидения в одной позе, лицо не выражало ни эмоции, а мозг вопил: «Зачем я здесь?!»

Каждое утро я приходила сюда словно для того, чтобы сидеть и стареть. Каждое утро я садилась за офисный комп и хоронила здесь часы своей жизни. Год, два, пять, десять. Я правда хотела по-другому, но я совершенно не знала, как.

Неужели я не пыталась?

Конечно, пыталась: полгода назад в желании уйти из найма я выучилась на коуча. Тогда в обучение я вложила все мои накопления. Много ли я знала о коучах, когда выбрала для себя эту профессию?

Нет. Я знала только, что коучи похожи на психологов – задают клиентам вопросы, не претендуя на правоту. Знала, что коучи помогают ставить и достигать цели, развивая осознанность. Знала, что профессия коуча – мой шанс выйти из

найма и больше никогда не вернуться в офис. Шанс сделать мою жизнь более осознанной и начать жить, а не просто стареть.

Шанс стать, наконец, свободной.

Когда я впервые попала на мастер-класс по коучингу в 2017-м, я была потрясена. Мастерски жонглируя вопросами, профессиональный коуч за полчаса помог потерянной девушке обрести веру в себя и наметить путь. К концу занятия я обнаружила себя в слезах. Разве не в этом смысл жизни? Я тоже так хочу. Я тоже так могу. Я тоже так буду.

Тогда я решила: получу диплом коуча, у меня будут клиенты, и через пару месяцев я попрощаюсь с осточертевшим наймом навсегда.

**Один мой знакомый коуч часто говорит, что карта не есть территория. Эта фраза оказалась правдивой и на этот раз: все пошло не так, как я планировала.**

Стоя у выхода из коучингового университета с заветным дипломом в руках, я впервые почувствовала, как трескаются на морозе мои розовые очки.

Вопрос, который пульсировал в висках: «И че?»

Вот у меня есть диплом. Не без страха осуждения я поставила в шапке профиля всех соцсетей статус «начинающий коуч». Конечно, выложила пост с фото диплома и начала бомбить подписчиков каждый день постами с приглашением на бесплатную встречу-знакомство.

Когда кто-то приходил на сессию, я старалась провести ее

круто, как могла, показав всю силу коучинга. Полтора часа разговора с потенциальным клиентом, и он уходит, полный инсайтов и с планом шагов, а я снова остаюсь без оплаты, без проданного пакета коуч-сессий и с ощущением, словно меня использовали.

Так уже несколько месяцев.

Я потратила на обучение коучингу 160 тысяч – и за полгода я не заработала на нем ни копейки.

Я устала, я зла на себя – ведь я неудачница и у меня ничего не получается. Зла на людей – ведь им по факту нужна только халява и никто не готов платить за коучинг.

Сегодня после работы меня снова ждала встреча-знакомство с потенциальным клиентом. Я еще не знала, кто он и с каким запросом придет, – но я уже была уверена, что он ничего у меня не купит, как и все остальные.

Голос коллеги выдернул меня из потока мыслей:

– Все мы проходим уроки, – задумчиво шуршит бумагами она за соседним столом. – И, если мы здесь и сейчас, это тоже имеет смысл. Нужно только его понять и выучить урок. Каждая ситуация нужна нам, чтобы чему-то научиться и стать лучше.

Чему я должна научиться? Мне кажется, что я уже все попробовала и ничего не работает.

Я правда очень старалась, писала посты о коучинге, читала книги об изменении жизни, без конца проводила бесплатные сессии и продолжала ходить на работу в найме, чтобы

как-то себя прокормить. Но, честно говоря, у меня так и не было ответа на вопрос:

**Можно ли создать очередь из клиентов на личную практику? И – если все-таки можно – какие уроки нужно пройти, чтобы выйти на этот уровень?**

# От нуля к шестизначным цифрам на личной практике

Внимание, спойлер: в последующие три года я все-таки вышла из найма в работу на себя. Еще один спойлер: коллега была права. За этот период я на самом деле получила много уроков. Если бы я их не усвоила, я бы не стала той, кто я есть сейчас.

Сегодня я коуч РСС ICF. По меркам международного коучинга это высокий уровень квалификации. Еще я создатель и тренер Академии Продвижения – курса номер один по продвижению для коучей, психологов и помогающих практиков. На сегодняшний день курс прошли уже 1500 человек: 92 % из них сделали крутые результаты на курсе, 83 % выпускников говорят, что это лучший курс в их жизни. Обучать практиков делать из любимого хобби профессию и создавать систему дохода от личной практики – сейчас моя основная работа.

Найм остался в прошлом три года назад. Теперь я – предприниматель. У меня есть команда, и я могу работать из любой точки мира. Только за последний год мы с мужем побывали в Мексике, Стамбуле, Египте, на Бали. Я купила квартиру в Москве, Дубае, подарила отцу машину и большую часть дохода направляю на инвестиции. Наконец я чувствую себя финансово и физически свободной, как когда-то меч-

тала.

Как вышло, что сейчас я как будто проживаю совершенно другой, противоположный моей прошлой жизни сценарий? В чем ключевое отличие Маши-неудачницы, с которой вы уже успели познакомиться, от той Маши, которая сейчас пишет эти строки?

Об этом я хочу поговорить с вами в этой книге.

Но прежде – предупрежу, что здесь нет никакого волшебства и магии. Никаких чудес со мной не случилось.

**Я убеждена: чтобы расти в доходе и уровне жизни, надо просто системно работать. Каждый день делать простые, регулярные шаги. Снова, снова и снова.**

Мы часто недооцениваем силу маленьких шагов и идеализируем кардинальные перемены. Наверное, это и вправду было бы здорово: однажды ты просыпаешься другим человеком, совершаешь другие действия и получаешь другие результаты.

Результаты на новом уровне.

Чаще всего мы представляем, что такие кардинальные перемены в нашей жизни произойдут... да-да, с понедельника. Но как часто вы действительно меняли свою жизнь с понедельника? Я – никогда. Более того – я не знаю никого, кто реально бы поменял жизнь с понедельника. Так может, стоит избавиться от этого мифа?

Я действительно верю в силу маленьких шагов.

Каждую ступеньку своей личной лестницы я преодолеваю.

ла последовательно.

**На первой ступеньке** совмещала коучинг с работой в найме. Внутри себя я решила, что буду уходить из найма, когда создам три условия:

1. Мой ежемесячный доход от коучинга будет равен или больше моего ежемесячного дохода в найме.

2. У меня будет финансовая подушка, равная моему полугодовому доходу в найме.

3. У меня будет четкая, управляемая **система продвижения** – система, благодаря которой я буду знать, что и как мне делать сегодня, чтобы завтра обеспечить себе определенный доход от коучинга. Этот показатель был для меня ключевым, ведь я понимала: не будет системы – подушка кончится, и мне придется возвращаться в найм, чего мне не хотелось больше всего на свете.

Даже когда все эти три условия были соблюдены, мне было до жути страшно писать заявление на увольнение. Еще бы: в свои 30 я всегда работала в найме и никогда не работала на себя.

**Но то, что у меня была своя работающая система привлечения клиентов на личную практику, стало тем фундаментом, благодаря которому я осмелилась (раз и, надеюсь, навсегда), забрать свою трудовую книжку из корпорации.**

**На второй ступеньке** я масштабировала личную практику и совершала первые пробы в запуске групповых про-

дуктов: курсов, вебинаров, клуба.

Пожалуй, вам стоит знать, что я не из тех, кто мечтал создавать и запускать инфопродукты. Это не та траектория, которую я намечала изначально, становясь коучем.

Как вы помните, мне достаточно было выстроить системную личную практику, чтобы опереться на нее при выходе из найма. В далеком будущем я видела себя скорее в небольшом частном коучинг-вом кабинете, в очках, с котом на коленях, чем вещающей в софитах со сцены Олимпийского. При мыслях о ведении вебинаров меня вообще бросало в дрожь: кто я такая, чтобы учить других жизни?

Так почему же однажды я запустила клуб коучей, а потом – мини-курс по целевой аудитории? Что изменилось? Полагаю, вам важно это знать, поскольку это одна из возможных и наиболее естественных траекторий развития для вас как экспертов.

Итак, у меня уже был регулярный, предсказуемый доход от личной практики благодаря моей системе продвижения. Я знала, сколько в месяц мне нужно привлечь клиентов, сколько мне нужно заработать, и четко знала, что для этого делать. С вероятностью 90 % мои действия попадали в цель и я получала то, что хотела.

Тогда я работала как коуч в нише «предназначение» – помогала клиентам понять, каким делом они хотят заниматься по жизни, и сделать первые шаги к этому делу. В определенный момент я заметила, что ко мне все чаще приходят вовсе

не клиенты с запросом «я хочу понять, какое оно – мое любимое дело». Порядка 50 % моих клиентов стали составлять начинающие коучи, которые задавали одни и те же вопросы:

– Как определить целевую аудиторию?

– О чем писать и говорить, чтобы привлекать клиентов?

– Как правильно юридически оформить свою деятельность?

– Как проводить первую продающую встречу с клиентом?

Представьте себя на моем месте: к вам через день приходят и задают одни и те же вопросы. Вы отвечаете – снова, снова и снова. Какова вероятность, что на двадцатый раз таких ответов вам бы это не осточертело?

**Осточертело – всегда хороший знак, что пора переходить на следующий уровень. И когда принимаешь решение двигаться туда, куда тебя влечет поток, – все словно становится на свои места, будто так и задумано.**

Первым моим решением было написание книги. «Продвижение коучинга: маленькая книга для большого пути» родилась за 1,5 месяца.

В ней я выложила все, что знала на тот момент о продвижении своих услуг. Наивная, я думала, что после книги у коучей больше не останется ко мне вопросов и они будут приходить ко мне не с запросом на консультирование, а с запросом на развитие осознанности – с запросом на коучинг.

Не тут-то было.

После презентации книги, где я рассказала о своем подходе к привлечению клиентов, коучи стали атаковать меня просьбами о тематических встречах. Они хотели говорить о том, как привлекать клиентов, как перейти от разовых встреч с клиентами к долгосрочным контрактам, как назначить цену на свои услуги, обрести уверенность в себе как в профессионале. На этот раз я четче услышала зов – и создала клуб для коучей (сначала он назывался «Коучинговые завтраки», потом – «Коуч-среда»). Сейчас пишу о нем в прошедшем времени, потому что в этом году клуб я закрыла.

После проведения в клубе вебинара о том, как определить целевую аудиторию, я заметила: когда я даю людям инструкцию, это не означает, что люди по ней пройдут.

Окей, я рассказала о том, зачем определять целевую аудиторию, какие могут быть сегменты, какие подходы есть к определению сегментов именно для коучей и помогающих практиков – но кто из пятидесяти присутствующих на часовом вебинаре специалистов действительно определит после этого свою аудиторию и сделает это верно? На этот вопрос у меня не было ответа.

**Сейчас я на третьей ступеньке** своего развития как эксперта. Большая часть моего дохода – от запуска инфопродуктов: курсов, вебинаров, интенсивов, групповых форматов работы. Основной продукт – 12-недельный курс Академия Продвижения, по структуре которого написана эта книга. Обучая людей, я не просто даю им инструкцию: вместе

со мной они по шагам проходят путь к результату.

Личной практикой я занимаюсь скорее для души, чем из необходимости. Беру в индивидуальную работу клиентов с запросом на масштабирование, создание линейки продуктов, разработку и запуск востребованных инфопродуктов без выгорания.

Недавно мы с командой посчитали оборот запусков за последние два года: 81 млн руб. Для моего блога в 39 тысяч подписчиков это более чем хороший результат.

## **Горькая правда, которой не учат... нигде**

Возможно, когда вы читали сейчас про ступени, по которым развивалась моя практика, вам пришла мысль: как все логично и правильно! Какой поступательный Путь! Мне бы такой!

Поверьте, только сейчас, сквозь призму времени, он видится таким. В тот момент, когда я принимала решение о написании книги, запусках, нише, я была, как слепой котенок. Всякий раз меня бросало в жар от страха, не раз я терпела поражение, отряхивалась и начинала заново. Это сейчас память отбрасывает те истории за ненужностью – ведь они не вписываются в красивую логику моего Пути.

**Если бы тогда у меня были знания о системе продвижении и логике развития эксперта – те, которыми я обладаю сейчас – мне точно было бы легче. Мой путь к выходу из найма занял бы не три года: сейчас ученики Академии Продвижения совершают его за 3 месяца.**

Здесь к месту будет небольшая история, произошедшая совсем недавно.

На мастермайнде ученица Академии Продвижения озвучила свой затык в продвижении:

– Я вроде определила свою аудиторию, прописала сегмен-

ты... потом посмотрела, и я вообще не уверена, что это моя аудитория и стоит работать именно с этими людьми. Что, если я ошибаюсь?

Что, если моя аудитория вообще другая? Я снова села и переписала таблицу. И снова не уверена.

То же с постами. Напишу пост – вроде неплохо, на следующий день смотрю на него – и кажется, это какая-то фигня, в итоге все время пишу в стол.

Клиентов нет, я не понимаю, что мне делать?

– У меня ощущение, что у тебя горе от ума. Что об этом думаешь? – отозвалась я.

– Да, точно, – вздохнула она, – так и есть.

– У меня есть гипотеза, можно поделюсь? – аккуратно уточнила я, рассчитывая на согласие, и после кивка продолжила. – У меня складывается ощущение, что ты считаешь, что для того, чтобы действовать, тебе нужна полная определенность. Ты думаешь, что ты должна быть тотально уверена в том, что делаешь, когда принимаешь решение двигаться вперед.

Говоря, я пристально следила взглядом за ее реакцией. Находят ли отклик мои слова? Да, и отклик был сильный. После паузы я продолжила:

– Что, если я скажу тебе, что мир по определению нестабильный и неопределенный, и мы все и всегда двигаемся в условиях плохой видимости? Что, если я скажу, что я сама, принимая решение быть коучем в нише предназначения, со-

здавая клуб коучей и даже запуская Академию Продвижения никогда не была уверена на 100 % в правильности того, что делаю?

Она смотрела на меня в замешательстве, и я предложила эксперимент:

– Здесь сейчас кроме нас с тобой присутствует достаточно помогающих практиков. Многие действуют и получают результаты в виде клиентов и дохода. Давай спросим их. Друзья, поставьте в чат «1» те из вас, кто на 100 % в момент совершения действий по привлечению клиентов уверен в том, что поступает правильно. Поставьте в чат «2» те, кто никогда не уверен в своей правоте и действует в условиях неопределенности.

Через секунду, как в Матрице, сверху вниз в чат потекли цифры «2». Кто-то даже написал «22222222», как символ своих шагов в полной неизвестности.

**Мы никогда не будем уверены, что следуем своим Путем до того, как сделаем очередной шаг. Путь всегда заметен только по прошествии времени. Когда оглядываешься назад и замечаешь следы своих шагов – твердых и, как тебе кажется, уверенных, в едином направлении – это лишь иллюзия.**

**Ведь на самом деле, когда ты делал эти шаги, не было перед тобой ни направления, ни Пути.**

## **От чего реально зависит доход от личной практики?**

Как вы помните, первые полгода коучинговой практики клиентов у меня не было. Если бы вы спросили меня тогда: «Маша, от чего зависит доход от коучинга?» – я бы растерялась и не ответила. Тогда у меня не было ответа. Но когда ты не знаешь, от чего зависит твой успех, – как ты можешь им управлять?

**Реальностью невозможно управлять, пока не понимаешь, как она устроена.**

То, что сейчас мой доход меня устраивает, – прямое следствие того, что я понимаю, каким образом на него влиять. Система продвижения дает мне эту власть над реальностью. Но до того момента, как я создала свою систему и помогла создать ее другим, у меня в голове была тонна заблуждений о том, от чего может зависеть доход от личной практики:

– Я думала, что заключение долгосрочного контракта зависит от удачливости. Ну а раз я неудачница и ни разу ничего не выигрывала в лотерею, то, понятное дело, клиенты в долгосрочной работе мне тоже не светят.

– Я была уверена, что стоимость часа моей работы зависит от количества обучений и сертификаций, которые я пройду. Больше обучений – выше цена моих услуг. Выше уровень сертификации, которую я получу – выше стоимость часа.

– Я полагала, что моя уверенность в себе как в профессионале связана, опять-таки, с числом пройденных обучений и сертификацией. Спойлер: связана, но это не основной фактор. О том, как наращивать уверенность, мы поговорим в главе «Мышление».

– Самое главное: я была уверена, что на личной практике в принципе невозможно много зарабатывать. Коучи с хорошим уровнем дохода, которых я перед собой видела, были преподавателями университета коучинга – других примеров я не знала. Либо коуч обучал коучингу и клиенты к нему приходили с курсов, либо он продавал групповые программы по поиску предназначения, отношениям, любви к себе, и от этого был его основной доход.

Это наблюдение ставило меня в тупик: получается, на моем коучинге в принципе невозможно заработать? И из способов повлиять на свой уровень дохода и поток клиентов – только создать какой-то курс и кого-то чему-то учить? Но ведь я хочу быть коучем, а коучи никого ничему не учат!

### **Так от чего же зависит ваш доход от личной практики?**

Остановитесь и посмакуйте этот вопрос. Кто-то считает, что от числа подписчиков в соцсетях.

Кто-то думает, что доход зависит от связей и коммуникабельности. О чем думаете вы?

Конечно, я не оставлю вас наедине с вашим ответом. Мой ответ – на доход от личной практики влияет Система про-

движения, а книга расскажет вам, как создать такую систему.

Вот что рассказывает Маша Киндер – коуч, выпускница 2-го потока Академии Продвижения.

*«Я работала IT-менеджером в разных компаниях, и мне не было тяжело на работе каждый день. Тема в найме для меня была очень прикольной и понятной, я каждый год росла в доходе, строила IT-проекты. Благодаря этой работе мы с мужем организовали свадьбу в Италии и купили квартиру с нуля.*

*Решение уйти из найма было не о том, чтобы уйти от чего-то плохого, а о том, что это выглядит хорошо для других, но не для меня. Я понимала, что не реализую себя максимально. Когда ты уходишь из найма – мало кто тебя поймет, но я считаю, что ты всегда должен стремиться к сказке внутри себя.*

*По зову сердца я пошла учиться на коуча, чтобы использовать это в работе, подрабатывать в декрете и просто чтобы было. Вскоре коучинг из «плана Б на декрет» превратился в «план уйти из найма в 2021 году». При этом мне важно было уйти комфортно для себя, чтобы не потерять в деньгах и продолжать вкладываться в ипотеку.*

*В феврале 2021-го я пошла в Академию Продвижения Мариш Довнар – я чувствовала, что мне нужен трамплин, чтобы уйти из найма.*

*Вот как рос мой доход от коучинговой практики за это время:*

*Январь – 0 руб.*

*Февраль – 0 руб. (20 февраля стартовало мое обучение в Академии Продвижения)*

*Март – 8000 руб.*

*Апрель – 88 920 руб.*

*Май – 61 500 руб.*

*Июнь – 91 000 руб.*

*Июль – 117 100 руб.*

*Все это время я совмещала работу в найме с личной практикой. Когда убедилась, что доход от личной практики стабильно растет, – написала заявление об увольнении.*

*Кстати, уходя из найма, с руководителем я попрощалась заранее. Мне было важно, чтобы после того, как я уйду, мои коллеги могли обращаться ко мне как к коучу. Поэтому я объявила об уходе за 2,5 месяца. За эти 2,5 месяца я нашла себе замену, передала дела.*

*С момента окончания Академии прошло уже больше года, а моя система продвижения продолжает работать на меня: в феврале 2022 года мой доход от коучинга составил уже 550 т. р. в месяц, и он продолжает расти».*

## В чем сила, брат?

Система – всегда совокупность элементов.

**Работающая система продвижения состоит из восьми элементов, которые работают слаженно, как часы.**

Если хотя бы одного элемента нет – часы останавливаются. Если все элементы на месте, но какие-то из шестеренок не подогнаны под другие – часы также не будут идти. Но когда все элементы системы в наличии и согласованы друг с другом, часы идут как надо, или – выходя из метафоры – вы регулярно привлекаете необходимое вам число клиентов на нужные вам суммы. Из каких элементов состоит система?

Это знание не свалилось на меня однажды, как Ньютоново яблоко. Оно зрело и шлифовалось с каждым заключенным мной контрактом, да и что уж тут говорить, когда я анонсировала возможность прийти ко мне на встречу-знакомство и никто не приходил, это также помогало мне понять, что я делаю не так и что нужно делать по-другому.

**С каждым успехом и каждой неудачей мой чертеж системы продвижения становился все более объемным, все более детальным. Эта система родилась из моря слез – как печали от отсутствия клиентов, так и радости от их потока.**

Итак, система продвижения, которую я вам предложу в этой книге, состоит из восьми элементов:

1. Мышление.
2. Продукт.
3. Первая встреча-знакомство.
4. Активы.
5. Целевая аудитория.
6. Каналы связи с аудиторией.
7. Упаковка.
8. Трафик.

Мы начнем со знакомства с системой целиком.

**Во второй главе** я расскажу о своей логике разработки системы: как я пришла к тому, что она состоит именно из этих элементов, как поняла, как элементы связаны между собой. Поговорим о том, почему традиционные маркетинговые системы продвижения не работают и как я учла это в Колесе продвижения – это моя авторская визуализация системы.

Вы узнаете о багах системы, как их обнаружить и как исправить.

**В главах 3–10** я познакомлю вас с каждым из элементов системы в отдельности. Вы поймете, из каких компонентов они состоят, что является здоровым и нездоровым проявлением элементов, сможете самостоятельно заметить и устранить ошибки в каждом элементе. По каждой из этих глав можно писать отдельную книгу, что я, возможно, впоследствии сделаю.

**Из завершающей, одиннадцатой главы** вы узнаете, с чего начать создание собственной системы продвижения. В

ней вы получите простую инструкцию по внедрению полученных в книге знаний и мотивацию действовать.

Вся книга построена, как детальная инструкция по применению. Путь по созданию системы, описанный здесь, мы с тысячами учеников уже прошли в Академии Продвижения. Отзывы учеников от этого процесса впечатляют:

*«Если бы мне кто-то сказал 3 месяца назад, что такое возможно, я бы решила, что кто-то нашел волшебную таблетку». (Валерия Щедрина)*

*«Можно было скупать разные курсы и не проходить их, но здесь это как-то по-другому происходит. Академия стоит намного больше, чем ее цена.*

*Аналогов этому курсу нет. Я даже не знаю, как теперь выбирать обучения». (Анпилогова Дарья)*

*«Очень рада, что попала на курс сразу после обучения на коуча. Я для себя поняла, кто я и о чем, чем могу быть полезна. Начала больше ценить себя, появилось желание проявляться». (Кристина Козина)*

*«Если бы не курс, я бы не стала заниматься коучингом». (Мария Тукачева)*

*«Я супермолодец, что выбрала Академию прямо после обучения коучингу». (Ольга Баласова)*

*«Я знаю, какие темы нужно затрагивать, чтобы получить результат. Я определила свою систему продвижения и кайфую от самого процесса». (Юлия Молоканова)*

Со своей стороны хочу пожелать вам получить удоволь-

ствие от прочтения этой книги и применения полученных знаний на практике. Многие из вас, как и я когда-то, хотят уйти с нелюбимой работы для того, чтобы заниматься любимым делом и раскрыть свой потенциал.

**Так пусть и продвижение станет частью вашего любимого дела. Нет никакого смысла уходить оттуда, где вам не нравится, ради того, чтобы делать то, чего вы не хотите.**

# Глава 2

## Система продвижения

### Почему авто не едет?

Еще одна метафора системы продвижения, которую я сердечно люблю, кроме метафоры часового механизма, – автомобиль.

Представьте, что вы – на дороге, за рулем автомобиля. Дорога вам неизвестна, вы здесь никогда не были. Куда ехать, в каком направлении? Вы не знаете. И автомобиль вам не знаком... то ли это очень новая модель, то ли слишком старая. Как его завести? Непонятно. Когда вам наконец это удастся, вы проезжаете несколько метров на этой грохочущей махине, и автомобиль (или, может, и не автомобиль даже?) глохнет.

– Почему авто не едет? – хмуритесь вы. Давайте начнем с начала: а куда вы собираетесь ехать? И, главное, зачем?

# Куда вы держите путь?

Вопрос цели – первый вопрос создания вашей системы продвижения. Зачем вам система? Зачем вам очередь из клиентов?

– Ну, чтобы помогать людям... и для денег, конечно! – ответите вы. Но этот ответ нам не подойдет.

В нем мало вас, мало вашей мотивации.

– Ну ведь деньги нужны всем! – скажете вы.

Конечно, всем. Но ведь деньги – это лишь способ удовлетворения потребностей. Деньги – валюта, которой вы платите за ваши комфорт и свободу, например (как я). Ради чего большего деньги вам? Что становится по-настоящему возможным, когда у вас есть все деньги мира?

(О да, вы читаете книгу, написанную коучем, и без коучинговых вопросов тут не обойтись.)

**Порой авто не едет не потому, что оно сломано, а потому, что ему ехать незачем и некуда. Более того – порой авто не едет, потому что нам, на самом деле, больше нравится его без остановки чинить, а не ехать на нем.**

Кто знает, может, вы в душе – конструктор, а не гонщик? Тогда вашей задачей может быть помощь в сборке авто для гонщиков, и чем раньше вы признаетесь себе в том, что возиться с деталями вам нравится гораздо больше, чем разве-

вающиеся на ветру от скорости волосы, тем быстрее достигнете в этом вашего личного счастья.

Так чего же вы хотите? Какая она, ваша точка Б?

Может, это уютный кабинет для консультирования с прекрасным панорамным видом на город, где два-три раза в неделю вы будете принимать клиентов индивидуально? Или это сцена Олимпийского, где вам рукоплещут тысячи? Ваша книга в разделе «бестселлеры» на прилавке топовых книжных, или, может, вы хотите преподавать для ваших коллег, обучая их азам личной практики?

**Прежде чем создавать систему, здорово понимать вашу цель.**

Ведь, возвращаясь в метафору с автомобилем и вашим путем, сначала вы ставите точку на карте, куда хотите попасть, и уже потом выбираете под нее транспортное средство. Если ваш путь лежит на остров, без самолета или катера вам не обойтись. Но, если ваша точка Б в горах, вам пригодятся вертолет и кошки. В городе нужен автомобиль, причем тоже – под стать месту, куда вы направляетесь.

Понимаете, к чему я клоню? В идеале сначала мы определяем вашу истинную точку Б, и под нее создаем систему. Ваша точка Б – это ваш честный ответ на вопрос: «Зачем мне очередь из клиентов на личную практику?»

**«Что ты несешь, Маша? Ведь ты сама говорила, что не знала своей точки Б, двигалась в условиях неопределенности и просто хотела уйти из найма, когда со-**

**здавала свою систему продвижения».**

Ох, подловили. Так и было. Я просто убежала ОТ найма, и мне было все равно, куда бежать – в лес, к реке или по трассе. Но, даже несмотря на это, точка Б у меня тоже была. Да, нечеткая. Да, больше похожая на туманную мечту – но она всегда наполняла и продолжает наполнять меня энергией. Думаю, пришло время поделиться с вами историей о том, откуда она взялась – моя точка Б.

***Личная история** В коучинге есть техника – «Юбилей». Коучи применяют ее, когда клиенту не хватает понимания большой цели, когда непонятно, чему отдать приоритет и нужны смелость и заряд мотивации для движения вперед.*

*Впервые эту технику на себе как клиент я попробовала на обучении в Эриксоновском университете коучинга (там я получала свое первое ко-учинговое образование). Несмотря на то, что это было уже больше пяти лет назад, я помню все это, как сейчас, – настолько важным оказался для меня этот опыт. Моим коучем тогда была моя одногруппница Лена Епишкина. В зале было шумно – более 50 коучей в парах после демонстрационной сессии или по списку вопросов техники «Юбилей».*

*Суть техники проста: нужно представить свой день рождения через несколько лет. Это может быть 10, 15, 20 лет – чем больше интервал, тем интереснее. Коуч задает клиенту вопросы, проясняющие картинку: «Где проходит этот праздник?»*

*Какой он? Кто там, на твоём дне рождения? Что это за люди, что они значат для тебя?»*

*В роли клиента я описывала свою картинку: мне 45. Это пляж на берегу моря. Уже стемнело. Прямо на пляже накрыты столы, развеваются белые полотна на беседках, играет музыка, сияют фонари и уличные огоньки. Люди – в белом, звон бокалов, смех. Я – стройная, легкая, улыбающаяся, с длинными волосами.*

*Ключевым для меня был вопрос коуча о том, за что мне благодарны люди, присутствующие на моем празднике.*

*В поиске ответа я стала вслушиваться в обрывки фраз, мысленно проходя мимо гостей. Они благодарили меня за книги и знания, которые изменили их жизнь к лучшему. В этот момент слезы навернулись у меня на глазах и ком подступил к горлу.*

*Мои... книги. Я зажмурилась и увидела в доме на побережье – моем доме – шкаф с моими книгами. Пальцами я пробежалась по корешкам, но никак не могла разобрать названия книг. Кто знает – может, сейчас вы читаете одну из них?*

*Из одного слоя подсознания благодаря вопросам коуча я словно скользнула в другой, еще более глубокий. От книжного шкафа меня оторвал лай собаки. Знаете, есть такие собаки, у которых от густой шерсти не видно глаз? Это была огромная, белая, лохматая собака по имени Тим.*

*И вот я снова на побережье, но не со всеми гостями, а у*

самого берега, по колено в воде. Со мной рядом плещется Тим и резвятся двое моих детей. За руку я держу своего мужа. Я не вижу его лица, я не знаю его имени, но я знаю, что с ним я счастлива.

Упражнение заканчивается. Мой коуч возвращает мне блокнот с пометками после сессии. Ошарашенная, я тупо смотрю на лист передо мной.

Там большими буквами написано слово «Тим». Оно обведено несколько раз по кругу ручкой, ведь я несколько раз сказала Лене: «Собаку зовут Тим. Я не знаю, почему – но это очень, очень важно».

Нужно ли сказать, что в тот момент у меня не было ни написанных книг, ни денег не то, что на дом у моря – у меня не было ни гроша даже на отпуск в Анапе. И да, тогда у меня не было ни любимого человека, ни детей, ни собаки. У меня не было даже опыта счастливых отношений – сплошной абьюз. В какой-то момент все отношения в моей жизни я стала обесценивать, думая, что они мне вообще не нужны – так точно безболезненнее и безопаснее. Поэтому вся эта картинка казалась мне теперь уже скорее сном, чем возможным вариантом будущего.

Тим, Тим... Почему это так важно?

Мои зрачки расширяются от инсайта. В возбуждении я трясу Лену за рукав несмотря на то, что лекция уже в самом разгаре: «Лена, Лена! Я поняла!»

Тим – это же «команда» по-английски! Семья может

*быть моей точкой силы, моей командой!»*

Прошло пять лет, но картинка моего юбилея до сих пор со мной. Сейчас она кажется мне гораздо реальнее, чем раньше. Дом у моря, семья и лохматая белая собака – больше не что-то из другой реальности, а лишь вопрос поставленных целей. И, похоже, мечта с книгами тоже исполняется)

Будет здорово, если вам тоже удастся выполнить это упражнение со своим коучем. Если коуча у вас пока нет – найдите тихое место и помечтайте.

**Если бы все было возможно, чего вы хотите на самом деле в самых смелых своих мечтах?**

Не корите себя, если не видите своего желанного будущего четко или не можете уйти на глубину. Для вашего личного автомобиля любая, даже самая мутная точка Б лучше, чем ее полное отсутствие.

# **Давно ли вы проходили техосмотр?**

Окей, теперь вы знаете, куда вы держите Путь.

Самое время повернуть ключ зажигания и двинуться с места – но ваше авто пыхтит, пыжится, напрягается, со скрежетом проезжает несколько метров и снова останавливается, как вкопанное.

# 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.