

Продавать - это просто

5 секретов построения очереди клиентов в коучинге



Содержание

[Вместо предисловия](#)

[Магический треугольник инфобизнеса](#)

[Коучинг\консалтинг.](#)

[Тренинги\семинары. Вот где основные деньги](#)

[Коробки. Как масштабировать себя](#)

[Критические ошибки в выборе ниши](#)

[10 вопросов для кристаллизации вашей целей аудитории](#)

[Эффективное использование блогов и сайтов](#)

[Страница захвата](#)

[Сервисы почтовых рассылок. Как выбрать из сотен](#)

[Как написать текст, который продает?](#)

[Как провести вебинар и выжать из него максимум?](#)

[Для тех, кто хочет большего](#)

[Бесплатные бонусы](#)

Вместо предисловия

Меня зовут Зуши Плетнев. Сейчас я с женой живу в Иерусалиме, в Израиле. Мы учимся в ульпане, это институт изучения иврита. За пять месяцев мы проходим интенсивный курс. Каждый день – пять часов, плюс еще часа четыре в день нужно заниматься самостоятельно.

Но я выделяю не больше двух часов, потому что все остальное время посвящаю коучингу, вебинарам, тренингам. В этом у меня сейчас очень большой прорыв. Я сейчас тоже прохожу тренинг, и за это время узнал и открыл больше для себя, чем за последние полгода.

...Я целых два дня – которые показались мне вечностью – думал, нужен ли отдельный вебинар для коучей. «Нужно, не нужно...». Но потом на второй день в 12 часов ночи сел за ноутбук и до 3 утра писал письмо. Вдохновение! Плюс еще волшебное «надо». ☺ Сделал рассылку, при этом даже не пиарил письмо, никак не рекламировал. И в течение 2 дней записалось 60 человек! Ого! Почему не рекламировал? Был занят другим вебинаром, отдал туда все силы.

Вам интересно, чтобы у вас так же получалось? У вас есть своя программа, тренинг? И вы просто написали письмо, сделали рассылку, и к вам просто приходят клиенты. У вас идет своя жизнь, дети, работа, но после рассылки люди записываются в очередь к вам.

Очень просто.

Магический треугольник инфобизнеса

В этой книге мы с вами поговорим о 5 главных вещах:

1. Магический треугольник инфобизнеса.
2. Критические ошибки в выборе ниши
3. Использование возможностей блогов и сайтов
4. Сервисы почтовых рассылок
5. Проведение вебинара

Итак, приступим.

Одно из главных понятий в коучинге, его продаже – это треугольник инфобизнеса. Или, если хотите, *магический треугольник инфобизнеса* рис.1



рис.1

Что происходит в коучинге? Вы ведете личные консультации, коучинг? Или сомневаетесь, нужно ли вам пройти тренинг по коучингу и самому учить других?

Или у вас что-то хорошо получается делать, и вы чувствуете, что можете учить других. Но как сделать так, чтобы люди платили за это? Вот

люди говорят: помогать я могу, давать хорошие советы могу, но как, просить за это деньги (основная эмоция – недоумение 😊)?!

Или бывает, что люди проходят у меня тренинги по коучингу, развитию, и говорят, что ходят быть коучами. Я рассказываю технологии, принципы и методы работы. Что такое коучинг изнутри – какие вопросы задавать, как работать с клиентом, даю набор знаний и методов. Еще я даю кейс, набор готовых сессий, в которые можно вбивать то, что говорит клиент.

Но вот, человек прошел тренинг, курс. «Я коуч!» - кричит он.

Но тут появляется проблема. Разумеется, человек хочет, чтобы его новая профессия приносила доход. Но как это сделать, если даже друзья скептически морщатся, когда слышат это странное (но такое замечательное) слово – коучинг?..

Важно знать: этот самый коучинг - это только одна вершина инфобизнеса. Заниматься только им – все равно что сидеть на табуретке, у которой одна ножка. А теперь представьте, что сидите на стуле, у которого – три ноги. Что лучше?

Вот так вы балансируете только на коучинге. Люди отчаянно мыслят: как найти людей, клиентов... Почему они не хотят...

Тренинги\семинары. Вот где основные деньги



Но есть и другие «ножки»: прежде всего, это тренинги, семинары, вебинары. Это вторая мощная точка опоры. Ситуация, когда вы – тренер, коуч, - один, и перед вами много людей. Особенность же коучинга – это всегда работа 1 на 1.

Главные плюсы тренингов, семинаров, вебинаров, – групповая динамика, возможность записывать их, реклама своих услуг.

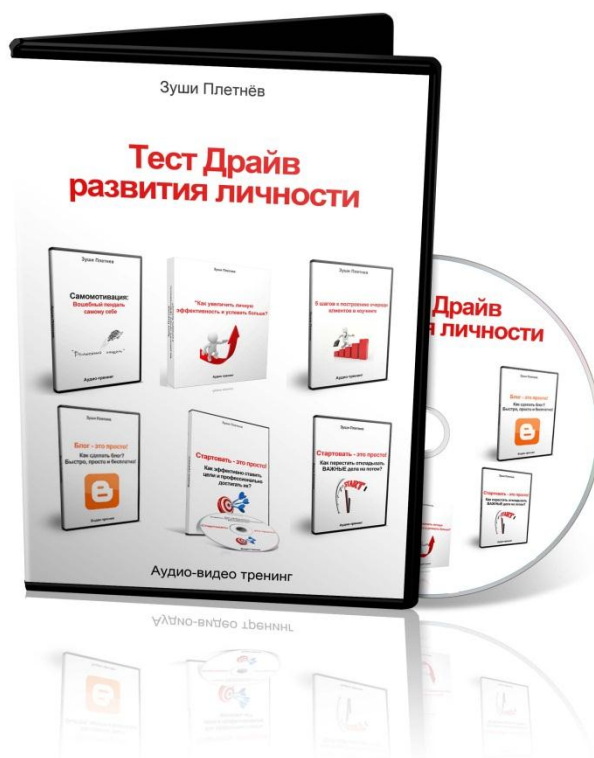
И не забываем, конечно же: в групповой работе вам платит сразу 30 человек, в коучинге - 1. Почувствуйте, как говорили в рекламе, разницу.

Второй интересный и важный момент. Коучинг сложно продавать «в лоб», «в тупую». Была ли у вас такая ситуация – вы пришли после тренинга, с новеньким дипломом, вы теперь крутой специалист. Знаете, что коучинг – сильная и классная штука. Начинаете предлагать своим знакомым, друзьям – давай я тебе помогу, это нужно!

Результат часто предсказуем.

Но тот же коучинг прекрасно продается на тренингах (семинарах, вебинарах). Клиенты видят вас, могут задавать вопросы, психологически «щупать» вас, видеть вашу работу. Они увидят ценность коучинга, поймут, что это им нужно.

Коробки. Как масштабировать себя



Пример одно из моих тренингов в «коробке»!

И – третья нога: коробки. Что это такое? Коробки – это инфопродукт. Это семинары, вебинары, тренинги, книги, которые вы записали на носитель. То есть это уже проведенный вами тренинг, к которому есть продающее письмо, описание. Основной плюс коробок – один раз провел, и есть готовый продукт. Видео, аудио, книга. Самый большой плюс – вы не тратите время, можете использовать его на другие вещи. Плюс это дополнительный источник дохода.

Чтобы инфобизнес и консультирование было устойчивым – нужно минимум 3 точки опоры. У вас должны быть:

1) коучинг, 2) коробки и 3) семинары, вебинары, тренинги.

Что из этого – самое дорогое? Верно, коучинг. Это целый час вашего времени работы с клиентом. С тем клиентом, который послушал вебинар, посмотрел ваши инфопродукты и «созрел» для личного коучинга. Он приходит уже готовым, хочет с вами работать.

А здесь уже – ваше мастерство. Приведу свой пример. Сейчас мы проработали 3 месяца с клиенткой, и она продлила курс еще на 3 месяца. При этом у меня не было супер предложения для нее. Но она чувствует, что наша работа дает ей результат, и продолжила.

Критические ошибки в выборе ниши

Какую же нишу выбрать? Думаете вы



Теперь переходим к пяти пунктам.

Первый шаг – он же основной шаг. Если вы этого не сделаете – все, конец вашей не начавшейся карьере. Это мега-важно.

Определить нишу.

Расскажу о себе. Я хотел заниматься коучингом, прошел все тренинги Ицхака Пинтосевича (*Путь бабочки, Создатель игры и др.* по несколько раз)... Прошел все – и как дурак бегаю, клиентов нет. Не знал, что делать. Клиенты не идут! Я говорил – давайте я вас откоучу 😊. Помогу достичь целей. Это нужно, это классно. Но – нет.

И вот тут понял – чем уже (ударение на первый слог) режешь – тем сильнее отклик.

У меня не было определенных людей, с которыми работать. Кому, для кого я работаю? Сейчас это есть в моих письмах и рассылках, я выбрал нишу.

Так же и с моими вебинарами. Вот один из них назывался – «Как не откладывать важные дела на потом». Пришло 30 человек. То есть это узкая тема, и она четко сформулирована.

«Как построить очередь клиентов в коучинге?». Тоже очень узко. Эти ходы – из маркетинга. Сейчас я, кстати, прохожу очень важный тренинг по этим темам. Так вот: узкая тема привлекает гораздо сильнее, чем общие фразы и размытые формулировки. Кто придет на вебинар «Поверь в свою мечту!», или «Личностный рост для всех»? Это не цепляет. Таких тренингов – сотни и тысячи. А темы – избиты.

Я мог бы сделать вебинар под названием «Увеличение продаж». Но коучи на него не среагировали бы. Когда я говорю, что увеличение продаж именно в коучинге – я бью в конкретную нишу. То же с конкретными продуктами – для кого он?

С одной из моих клиенток мы обсуждали нишу, и как важно ее верно выбрать. Она говорила, что ей нужно пройти тренинг по продажам, а я предложил ей: «Как тебе тренинг – Как гарантированно увеличить продажи сувениров?». Это ей понравилось гораздо больше, потому что это именно то, что ей нужно.

Очень важно, повторяю, определить нишу – работа с бизнесменами, сетевиками, успешными людьми. Просто «увеличить продажи» – это не работает. А как только вы уточните - в МЛМ – сетевики сразу подумают: «О, это про меня!», и пойдут к вам. А еще лучше, если вы уточните – увеличить продажи за 3 недели. То же и с другими направлениями.

Опять-таки свой пример. Я писал марафон «Продавать - это просто 5+1», долго его делал, и подписалось 20 человек, а на вебинар для коучей – 60 человек за полтора дня. Узкая тема, на нее среагировали коучи.

Прямо сейчас выберите нишу. Не откладывайте в долгий ящик. Для кого вы конкретно делаете – для детей, консультантов, психологов. Женщины после развода, сетевики, одинокие любители меда ☺.

Пока у вас не получится работать как «Кока-Кола» – бить по всем фронтам, нет средств на пиар и рекламу. Пока должны быть узконаправленные удары.

Выбрали нишу? Пока этого не сделали – будете стрелять непонятно куда.

Всем предлагать – это никому не предлагать.

Критическая ошибка – это когда коучинг «для всех». «Улучшить жизнь – для всех» – не работает. Людям нужно конкретно слушать о себе. Как вы ищете в Гугле – «как продавать в MLM», «в коучинге». Указываете конкретную область.

Я подготовил для вас 10 вопросов, чтобы вы могли определиться со своей аудиторией.

- 1. Что заставляет ваших клиентов просыпаться по ночам, вызывает у них несварение желудка, кипит мозг?*
- 2. Чего они боятся?*
- 3. Какие тренды существуют в их жизни и работе и будут существовать в ближайшее время?*
- 4. Какие их три основных переживания в день?*
- 5. Какая система мышления – инженеры или аналитики?*
- 6. Кто еще продает похожие товары, и каким образом?*
- 7. На что они злятся? На кого они злятся?*
- 8. О чем они втайне мечтают?*
- 9. Есть ли у них свой язык, какой он?*
- 10. Кто пытается продать им товар, но не получается?*

Определите людей, с которыми вы работаете. Важно, что вы понимаете, какие проблемы есть у клиентов. Вот главная проблема коучей – у них нет клиентов. Я понимаю, что голова болит именно из-за этого. Приглашая людей на свой вебинар, я ответил на эти вопросы.

Эффективное использование сайтов и блогов.

Двигаемся дальше!

У вас есть блог или сайт? Чтобы продавать свои услуги, они крайне важны. Делать блоги можно двумя способами (наиболее распространенными): на Wordpress – или Blogger. Вордпресс круче – им больше пользуются, но лично я уже давно пользуюсь блоггером. Все нужные программы я ставлю на него. Вордпрессом же чаще пользуются мужики-программисты разной степени суровости. ☺

Как сделать блог за один вечер?

В Гугле пишете – free-lance.ru. Там много людей, которые сделают вам блог за небольшие деньги.

Или же вы можете пройти мой бесплатный курс «Блог – это просто. Как сделать блог? Быстро, просто и бесплатно?» <http://zushi.comze.com/blog-eto-prosto.htm>

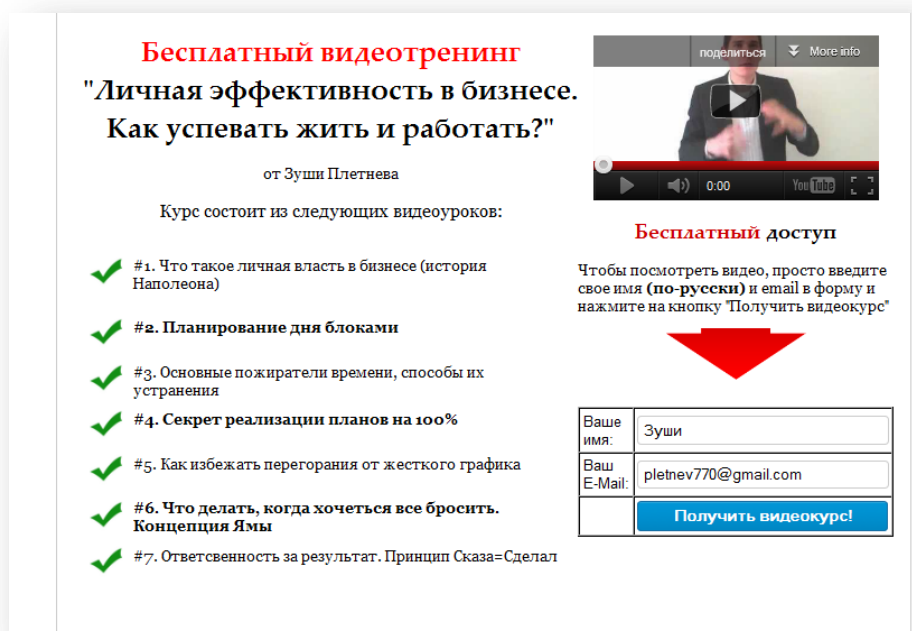
Если у вас нет сайта или блога – дела не будет. Но и здесь надо помнить: многие делают свой сайт, но люди не оставляют там свои контакты, не покупают, не платят денег за услуги. На блоге обязательно должна быть система сбора контактов, всплывающее окошко. Есть много сервисов, которые позволяют сделать такие окошки у вас на блоге. Есть платный и бесплатные. Например, popupdomination.com. Там можно сделать всплывающее окошко по сбору контактов.

На моем блоге это выглядит так

Продолжаем. Нужна страница захвата.

Кто видел страницу, когда все белым-бело, и только посередине – одно предложение для посетителя? У меня на странице такое есть – получите книгу 7 навыков высокой эффективности, введите свой e-mail вот сюда.

Задача страницы захвата – захватить внимание. Когда я ее сделал, за 2 дня подписалось 150 человек.



Бесплатный видеотренинг
"Личная эффективность в бизнесе. Как успевать жить и работать?"
от Зуши Плетнева

Курс состоит из следующих видеоуроков:

- ✓ #1. Что такое личная власть в бизнесе (история Наполеона)
- ✓ #2. Планирование дня блоками
- ✓ #3. Основные пожиратели времени, способы их устранения
- ✓ #4. Секрет реализации планов на 100%
- ✓ #5. Как избежать перегорания от жесткого графика
- ✓ #6. Что делать, когда хочется все бросить. Концепция Ямы
- ✓ #7. Ответственность за результат. Принцип Сказа=Сделал

Бесплатный доступ
Чтобы посмотреть видео, просто введите свое имя (**по-русски**) и email в форму и нажмите на кнопку "Получить видеокурс"

Ваше имя:

Ваш E-Mail:

Блог. Вы должны выкладывать новые статьи, контент, определиться с целевой аудиторией. И писать не обо всем подряд – велосипедах, пингвинах Южного полюса, выпечке, - а только по своей теме. **Если вы в течение 3 месяцев пишете хотя бы по 1 посту в день – сайт автоматически поднимается в топах Яндекса и Гугла.** Поисковики начинают выдавать его по запросам. Так из Яндекса ко мне приходят уже около 70 человек в день.

Выкладывайте статьи, видео, аудио

Сервисы почтовых рассылок. Как выбрать из сотен?

Вы определили нишу, сделали блог. Как же теперь набирать клиентов?

Вам приходят рассылки от других? Вы знаете, что это такое?

Объясню на своем примере. Иногда вам от меня приходят обычные письма, а иногда – скажем так, немного другие, не обычные - красивенькие ☺. Это письма от **Mail Chimp**. Американский сервис, максимально простой. Если у вас нелады с английским – поставьте Гугл Хром, он переводит целые страницы. На Mail Chimp можно бесплатно рассылать до 12 тысяч в месяц. Он также синхронизирует контакты с гугл-сервисами, все делается буквально одним-двумя нажатиями. Бесплатного аккаунта вам хватит за глаза.

Вторая система – **smartresponder**. Сегодня же зайдите на этот сайт и посмотрите обучающее видео, как пользоваться системой. В 2012 году здесь сделали новый шикарный дизайн. Там же есть автореспондер – если человек заходит на почту и подтверждает, что он подписался на рассылку, ему начинают автоматически приходить письма. Простая и понятная система.

И еще есть один сервис – **Unisender**. Он немного дороже предыдущих.

Как написать текст, который продает?

Следующий шаг – очень серьезный и важный. У меня, что называется, «пошло» тогда, когда я начал писать продающие тексты. Ден Кеннеди, крутой американский маркетолог и копирайтер, разработал целую систему написания продающих текстов. Для вас я сделал упрощенную схему.

Что такое продающая страница? Страница захвата – ее похожий частный случай. У страницы захвата свои правила: клиенту должно быть легко нажать на кнопку, ее нельзя листать – то есть чтобы она была не больше одной страницы экрана. Цель продающей страницы – продать товар, а страницы захвата – подписать человека.

Дальше. Продающее письмо. Это описание программы, когда вы читаете, и вам не терпится нажать «Купить», «Принять участие». Это, надеюсь, те чувства, которые вы испытываете, когда вы читаете мои продающие тексты 😊.

Я не придумываю в них ничего экстраординарного, просто описываю знания, которые у меня есть. Но и здесь - по правилам. Внедрите их – и сразу же получите результат.

Простая схема – Внимание – Интерес – Желание – Действие.

1. **Внимание.** Его обеспечивает яркий заголовок. «Как похудеть на 10 килограмм за 30 дней?». Цель – захватить внимание, заголовок говорит о проблеме и решает ее. Он должен быть максимально понятным.
2. **Интерес** – вы усиливаете проблему. Например, «У вас все отлично, жизнь хороша, но у вас есть проблемы с лишним весом. Это грызет вас изнутри, вы перепробовали 1000 диет, но они не приносят результата...

Вы стесняетесь, не можете радоваться жизни, избегаете облегающей одежды...». Человек читает – о, это про меня, про меня, про меня!!!

3. **Желание** – усиливаем желание клиента приобрести. Самый сильный аргумент – дедлайн: «Только сейчас!». «Только сейчас по такой цене!». «Осталось всего 4 места!» и так далее. Быстро нужно определяться. Дедлайн может быть по времени или по количеству.
4. **И теперь** – действие: вы разожгли человека! Надо брать его горяченьким!☺ И здесь уже – введите свои данные сюда, напишите свой имейл...

Цель достигнута.

Когда я начал применять эту схему, количество клиентов и приходящих людей заметно увеличилось. Это работает.

Как провести вебинар и выжать из него максимум?



И теперь – одно из главных блюд. Свой вебинар! Но для того чтобы его сделать, сначала нужно пройти предыдущие 4 шага. Пиарить и рекламировать вебинар по своей клиентской базе. **Используйте социальные сети, директ-рекламу, гугл-адвертисмент, яндекс-рекламу.** Что это такое? Об этом – ниже. Используйте «лайки», кнопки «рассказать друзьям», «запостить в блог», «твитнуть» и так далее. Человек кликает на них – и попадает на вашу страницу захвата. Дальше – дело техники.

Огромный мотивирующий плюс вебинара – уже на первом своем вебинаре вы сможете заработать денег. Главное правило здесь – клиент должен понимать, зачем ему этот вебинар.

Какие книги вы покупаете? Которые вам интересны и нужны, правильно? Какие тренинги проходите? По тому же принципу.

И так же вы должны провести вебинар – дать понять человеку, что это именно то, что ему нужно. Делаете хорошее предложение – и клиент его принимает.

И уже тогда говорит – я хочу к вам на коучинг!!!

Для тех, кто хочет большего

Все те моменты, о которых я рассказал в этой книге реально работают. Все что вам нужно сделать – это СДЕЛАТЬ!

Начать действовать и применять новые полученные знания к вашему бизнесу.

Здесь нет ничего сложного и нереального. Вам просто нужно желания и элементарная компьютерная грамотность.

Но если вы хотите пойти гарантированным путем и уже в ближайшее время зарабатывать хорошие деньги от своего коуч бизнеса, то буду рад видеть вас на своих тренингах

Если вам интересно мое предложение, то продолжайте читать...

Пошаговый алгоритм создания очереди клиентов

1. **Вы проводите вебинар, на который приходит, к примеру, 20 человек.** Собрать 20 человек это правда не сложно. Для этого есть много способов: соц. сети, форумы, яндекс директ, гугл. Это правда просто
2. **Вы даете на вебинаре много ценности для Вашей целевой аудитории (ЦА).** Не какую-то воду, мыльные пузыри и воздух. Типа: "Вы должны быть успешны, и Ваш успех должен быть успешен, а для успешного успеха и т.д". Вот такая белиберда не пойдет. Нужно давать действительно ценные советы!
3. **В конце вебинара Вы предлагаете бесплатную консультацию к Вам на программу**
Когда Вы, прямо на вебинаре решили острые проблемы своих клиентов, то уровень их доверия к Вам просто взлетает до небес и люди с радостью придут к Вам на консультацию.
4. **Теперь Вы выбираете с кем работать, а с кем нет!** Теперь у Вас есть список из желающих к Вам на коучинг. Вы обзваниваете их назначаете встречу, коучите, продаете.
5. **Идете снимать деньги в банк.** Клиент благодарен, что Вы выбрали именно его и с радостью готов заплатить за Вашу программу.

Теперь у Вас есть гарантированная работа

Расскажу Вам еще одну полезную вещь. Для мне это было долгое время секретом.

Секрет следующий: продажи коучинга - математика 6 класса.

Приведу пример. Вы проводите вебинар, на который приходят 20 человек, из этих двадцати к Вам на интервью приходят 10, из них 3 становятся вашими клиентами.

Теперь становится понятно как набирать, к примеру, 6 людей на работу с Вами

Если Вам кажется, что все вышесказанное имеет смысл и Вы понимаете, что проведение вебинара Вас очень сильно продвинуло бы. То продолжите читать, чтобы узнать как именно мой курс поможет Вам

Что будет в тренинге?

С одной стороны проведение вебинара кажется делом не сложным, но с другой есть много мелких сложностей и вопросов. Но, как раз, эти "мелочи" решают будет ли Ваш вебинар успешным или нет.

На тренинг я Вам дам пошаговую структуру к подготовке, проведению вебинара и, конечно, к продаже своего коучинга.

О чем конкретно мы будем говорить:

- Как правильно выбрать и Нишу и ЦА
- Как выбрать хорошую тему для вебинара
- Как назвать вебинар, чтобы заинтересовать людей
- Что именно давать на вебинаре, какие темы раскрывать
- Sales letter для вашего вебинара, 15 шагов к написанию продающего письма
- Как собрать людей на вебинар
- Технические моменты: площадка, компьютер, презентации
- Бонусная супер тема: ваш вебинар, как продукт - упаковка и продажа

Но главное - Вы получите пошаговый алгоритм для самостоятельного внедрения.

Все что я говорю, этого не услышишь в курилках. Вся информация которой я хочу поделиться, проработана на свой страх и риск.

Если вам интересно мое предложение, то прямо сейчас заходите по этой ссылке!

http://www.selleasy.com.ua/p/blog-page_30.html

Бесплатные бонусы

Дорогой друг, мы с тобой подходим к завершению моей небольшой книги. Я очень надеюсь, что она пролила свет на многие моменты в твоём коучинге и теперь для тебя открылись новые горизонты в развитии тебя и твоего бизнеса.

У меня есть принцип – я всегда стараюсь давать больше, чем от меня ожидают. И поэтому я хочу с тобой поделиться в этой книге другими своими тренингами, которые помогут тебе взлететь еще выше

Тренинг «7 навыков высокой эффективности»

<http://zushi.comze.com/7skills.htm>

«Личная эффективность в бизнесе»

<http://zushi.justclick.ru/effectivity>

Блог – это просто! Как сделать блог? Быстро, просто и бесплатно?

<http://zushi.comze.com/blog-eto-prosto.htm>

Мои лучшие видео по бизнесу и личной эффективности

<http://www.youtube.com/user/zushiletnev?feature=mhee>

С верой в ваши невероятные достижения,

Зуши