

ВИКТОР ЛОПАТИН

БОГАТЫЕ КОУЧИ ДЕЛАЮТ ЭТО

БЫСТРЫЙ СПОСОБ
ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ



Виктор Лопатин

**Богатые коучи делают
Это. Быстрый способ
получить больше клиентов**

«Издательские решения»

Лопатин В.

Богатые коучи делают Это. Быстрый способ получить больше клиентов / В. Лопатин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-856004-0

Книга представляет собой простое и доступное руководство по привлечению клиентов для коучей. Эта книга не про множество разных способов оторваться от конкурентов, а про один, но, пожалуй, один из самых эффективных, который только существует. Один вечер, проведенный за чтением этой книги, может полностью изменить вашу коучинговую практику и вывести ваш бизнес на новый уровень. Книга адресована профессиональным коучам, а также новичкам, планирующим работать в новой для себя профессии.

ISBN 978-5-44-856004-0

© Лопатин В.

© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
1. Больше денег в коучинговом бизнесе	7
2. В кризис выживут только умные коучи	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Богатые коучи делают Это Быстрый способ получить больше клиентов

Виктор Лопатин

© Виктор Лопатин, 2017

ISBN 978-5-4485-6004-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Начиная свою карьеру, каждый коуч сталкивается с проблемой позиционирования и продвижения своих услуг на рынке. Проблемы начинаются с вопроса: почему человек должен захотеть прийти именно к вам решать свои вопросы, и что он получит в результате? Так перед каждым специалистом от коучинга встает выбор: купить услуги продвижения или делать первые шаги самостоятельно.

И в том, и в другом случае есть как сильные стороны, так и подводные камни.

Книга Виктора Лопатина хороша тем, что предлагает здраво подойти к предложениям на рынке и бесплатным советам консультантов, а также взять ответственность за результаты собственного движения в профессии, каким бы путем вы ни пошли. Но главное, эта книга помогает каждому из нас разобраться самостоятельно, что для профессионала-коуча первичнее – собственная личность, продажи или что-то еще.

Не понаслышке зная нюансы этого пути, могу сказать, что эта книга раскрывает значительную часть типичных ошибок в продвижении профессионального коучинга, поскольку с 2011 года я и сама совершила массу из них в собственном продвижении и видела, как коучи раз за разом проходят по тем же следам. Это значит, что книга Виктора Лопатина позволит вам быстрее добиться достойных результатов в профессии и отказаться от, возможно, ненужных трат на продвижение. Знания изложены здесь очень емко и лаконично. Вместе с тем указаны все важные моменты и упомянуты ценные источники, которые открывают огромное поле для самостоятельного исследования после увлекательного вечернего чтения.

С пожеланием продуктивного использования этого путеводителя по профессиональному позиционированию и продвижению коучей,

Галина Вдовиченко, РСС ICF
Региональный глава ICF подразделения Санкт-Петербурга
и Ленинградской области

1. Больше денег в коучинговом бизнесе

Поздравляю вас! Вы держите в руках пошаговое руководство по притяжению клиентов. И, да, это не оговорка. Именно притяжение, а не привлечение клиентов. Из этой книги вы узнаете, как притягивать клиентов в ваш коучинговый бизнес, как выстраивать из них очередь и от каких малоэффективных способов маркетинга вам стоит отказаться.

Если вы читаете эту книгу, то, возможно, вам хотелось бы иметь больше клиентов в своей практике или вы хотите вывести свой бизнес на принципиально новый уровень. Может быть, задумываетесь о том, чтобы уйти с наскучившей работы и сделать коучинг основным видом заработка. Или же перед вами уже стоит проблема повышения дохода и у вас нет времени ждать, так как результаты необходимы прямо сейчас.

Эта книга написана для профессиональных коучей, прошедших или собирающихся пройти сертификацию, которые намерены следовать этическим нормам профессионального коучинга¹, не манипулируют своим коучи² и разделяют такие понятия, как коучинг, тренерство и консалтинг.

Существует удивительное количество мифов и заблуждений, касающихся маркетинга в продвижении коучей. В книге я рассматриваю некоторые из них и предлагаю способы быстрого привлечения клиентов в вашу практику.

У каждого коуча в определенный момент карьеры возникает вопрос, где искать новых клиентов и каким образом создать из них возобновляемый поток. Как создать такую систему, в которой он бы занимался своим любимым делом – коучингом, а не рекламой, маркетингом или продвижением своих услуг?

Если вы начнете искать в интернете информацию о том, что можно сделать для привлечения клиентов, то найдете настоящее изобилие тренингов и вебинаров по раскрутке личного бренда, созданию страниц приземления³, а также множество фишек, которые можно внедрить в рекламную стратегию. Одни обещают пассивное привлечение клиентов, другие – увеличение оборота в 10 раз, а третьи предлагают добавить к коучингу инфобизнес и зарабатывать от \$100 000 в месяц.

По какой схеме работают данные консультанты? Они находят ваши слабые места и начинают давить на них. Осторожно. Совсем чуть-чуть, постепенно усиливая давление. Вами манипулируют, играют грязно и не по правилам, разрушают вашу уверенность в себе и делают вас зависимым от их экспертных заключений.

И только потом они начинают работать с привлечением клиентов в ваш бизнес. Они делают под вас посадочную страницу, гонят на него трафик. Успешно? По-разному. Часто рекламные стратегии знают коучинговый рынок лишь в теории. Некоторые из их советов откровенно вредны, а следование им может отпугнуть уже существующих клиентов, не говоря уже про потенциальных, которые перестанут даже смотреть в вашу сторону. Зачастую их результаты напоминают следующий анекдот:

Приходит фермер к консультанту:

– У нас тут такая беда, курыдохнут, что делать?

- Нарисуйте при входе в каждый курятник круг.*
- Фермер так и сделал. Проходит неделя.*
- Вы знаете, круг не помогает, куры также мрут.*
- Круг уберите, нарисуйте квадрат.*
- Проходит еще неделя.*
- Квадрат не помогает, куры все также дохнут.*
- Замените квадрат треугольником, это точно поможет.*
- Проходит неделя.*
- Уважаемый консультант, куры все передохли.*
- Как жаль, у меня еще столько хороших идей осталось.*

Именно поэтому моей задачей было написать не только интересную, но и полезную книгу по маркетингу для продвижения профессиональных коучей. В этой книге описаны основные заблуждения и даны реально действенные способы привлечения клиентов, чтобы помочь вам достичь такого уровня, когда не вы навязываетесь со своими услугами потенциальным клиентам, а они сами бегают повсюду за вами.

Я предлагаю взглянуть на привычный мир коучинга под непривычным углом. С этой целью мы рассмотрим проверенные временем стратегии в других нишах, которые можно применить в коучинговом бизнесе. Все, о чем вы прочитаете, опирается на различные исследования и цифры. Эта книга представляет собой простое и доступное руководство по привлечению клиентов для коучей. Она написана простым языком, чтобы не затуманивать ваше сознание и не уводить вас от действительно важных вещей в этом бизнесе. Уверен, один вечер, проведенный за чтением этой книги, может полностью изменить вашу коучинговую практику и вывести ваш бизнес на новый уровень.

Если вы готовы повысить свои шансы на успех среди конкурентов, тогда за дело!

2. В кризис выживут только умные коучи

Цивилизованный рынок коучинговых услуг в России только зарождается. Кто только не называет себя коучем! И психологи, и консультанты, и бизнес-тренеры. Да что тут говорить, многие коучинговые школы, исповедуют принципы, идущие вразрез с международными компетенциями коучинга⁴!

Что мы имеем на данный момент? К сожалению, на рынке сложилась такая ситуация, когда индивидуалы без коучингового образования называют себя коучами и предлагают своим клиентам продукт, не соответствующий никаким международным стандартам. В результате, клиенты получают какие угодно услуги, только не коучинговые. В некоторых регионах РФ слово «коуч» носит ругательный характер. Кто-то получил негативный опыт работы с индивидуалами, называющими себя коучами, и считает, что коучинг не работает. Более того, такие люди далее транслируют это всем, кто хочет попробовать поработать с коучем. В результате, и в деловом, и в лайф-направлении само слово «коучинг» сильно скомпрометировано и живет в негативном контексте.

В этой ситуации профессиональные коучи должны играть с теми картами, которые им выпали. Я верю в то, что профессионализм рано или поздно победит, а любители-индивидуалы либо уйдут в подполье, либо начнут осваивать другие профессии.

Рынок, который мы рассматриваем, сложный, конкурентный. Если убрать крупный бизнес, который уже работает с коучами, то остается не так много клиентов, готовых платить за коучинг. Ко всему прочему ситуация осложняется тем, что за оставшихся клиентов ведется ожесточенная борьба. Проблема поиска клиентов знакома любому бизнесу, но в этой сфере она усугубляется необходимостью преодолевать негативный образ термина, созданный опытом непрофессиональных коучей.

Вместо одной продажи, вам нужно совершить целых две. Первая – продать необходимость коучинга. Вторая – продать коучинг клиенту после первой продажи. Все вместе накладывает ограничение на итоговое количество коучей, которых вы сможете конвертировать из потенциальных клиентов.

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.