

Людмила Мурзина

ЧЕК-ЛИСТ

**ЧТО
ВЛИЯЕТ НА
ДОХОД**



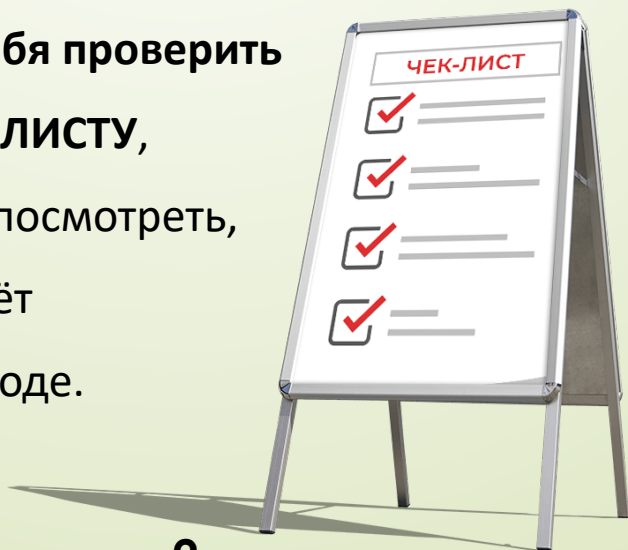
ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ

Возьмем за пример психолога, но понимаем, что это актуально и для других экспертов. Средний доход психолога по России варьируется от 100000 до 150000 руб., Включая таких специалистов, как Лабковский, Ковалев, Петрановская и др. Если включить их в расчет среднего чека начинающих психологов, то как раз и получим ту сумму, о которой я говорю.

Но, учитывая средний чек, давайте будем говорить и о доходе психологов с низкими чеками, и они зачастую, в лучшем случае до 50 000 руб.

Согласитесь, каждый психолог (и не только) мечтает о более высоких доходах.

Предлагаю себя проверить по этому ЧЕК-ЛИСТУ,
и со стороны посмотреть,
что вам не даёт
вырасти в доходе.



О СЕБЕ ДВА СЛОВА

Отмечу, я не известная раскрученная персона в психологии, я обычный практикующий психолог. Но я организовала свою работу, которая привела меня к доходу +300 000 руб. (\$4000) без приема большого количества клиентов до состояния «выжатый лимон».



Если нет целей, или хотя бы желания вырасти в собственной ценности, то отмечайте у себя отсутствие знаний, практики, результатов клиентов и с этим – отсутствие личных качеств, связанных с уверенностью и самодостаточностью, целеустремленностью и харизмой.

В этом случае – личная (желательно, обучающая) терапия вам необходима.

ЧТО НАМ МЕШАЕТ

Установка: «Мне еще надо потренироваться» или «Мне надо наработать опыт» - ответьте себе на вопрос «сколько?»

Из своего 30 – летнего опыта могу сказать:

Во-первых, бесплатные консультации не приводят клиента к должному результату лишь потому, что он не оплачивает Ваши услуги, а соответственно они для него не ценны.

Во-вторых, если Вы не берете деньги или обозначаете символическую стоимость, то Вы не несете ответственность за результат.

В-третьих, Вы обесцениваете свой труд. И скоро начнете разочаровываться в выборе профессии, так как выгорание позаботится об этом.

В-четвертых, вы не получите ни искренних отзывов, потому что бесплатные консультации не подразумевают включенность клиента в процесс, ни рекомендаций, так как окружение клиента так же, как и он, будет рассчитывать на бесплатность и будет возмущено любой стоимостью ваших услуг.

ЛИЧНЫЙ БРЕНД

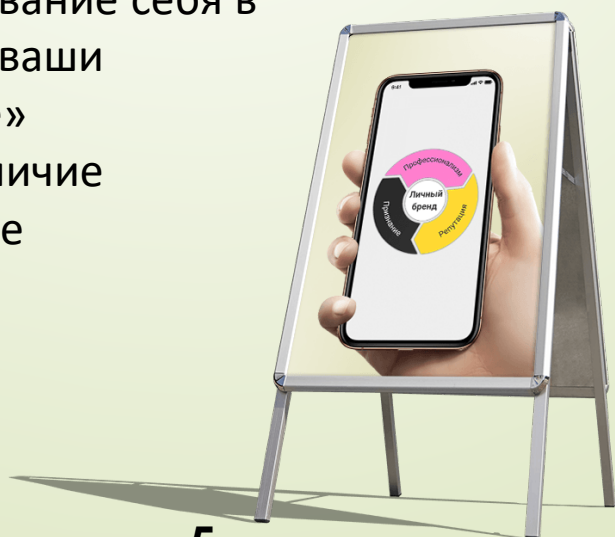
Личный бренд. Если Вы думаете, что его нужно создавать, то могу разочаровать или обрадовать – он у вас уже есть.

Это то самое, что думают о вас люди или, как говорить, это та «одежка», по которой «встречают».

Какое вы создаёте впечатление, что транслируете. Внешняя картинка, некий образ плюс репутация, личные ценности и доля известности — это и есть личный бренд, которым большинство людей никак не управляют.

На мой вопрос к клиентам: «Откуда Вы обо мне узнали?» часто слышу: «Из интернета»

О Вас, как о личности, как о профессионале все расскажет наличие или отсутствие сайта, позиционирование себя в соцсетях или ваши «молчаливые» аккаунты, наличие или отсутствие ОТЗЫВОВ.



ЧТО ВАЖНО ИМЕТЬ

Личностные характеристики. Так скажем, «психологическая грузоподъемность» - отсутствие собственных проблем и способность их решать.

Наличие эффективных техник работы с клиентом для его результативности и благодарности в виде рекомендаций Ваших услуг.

Можно взять мою методику, которая гарантирует экологичный результат и применима во всех направлениях (дайте клиенту результат, он вам приведёт еще 10).

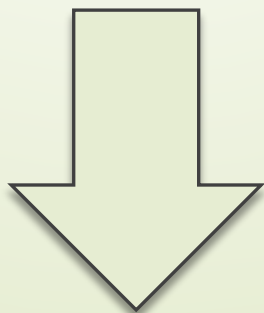
Понимание стоимости своей экспертности (какой прайс ваших услуг).

Умение продавать Ваши услуги пакетно, дорого, уверенно (чтобы не сидеть без клиентов, а работать с тем, пусть небольшим количеством, которые купили курс терапии на 10+ сессий).

Личный продающий бренд - упаковка своего профессионализма и позиционирование: сайт, соцсети (YouTube), реклама (таргет, блогеры), офис, организация онлайн-работы, чек-листы, мастер-классы, автопродукты.

СПОСОБЫ УВЕЛИЧИТЬ ДОХОД

1. Увеличить стоимость консультаций. Её можно смело повышать тогда, когда у вас есть записи по предоплате на неделю-две вперед. Тут возникает второй вопрос, как сделать такой спрос на ваши услуги? Ответ выше (для всех).
2. Продавать свой продукт, который людям будет нести пользу (наличие желательно).
3. Проводить дорогие групповые обучающие мероприятия (на любителя).
4. Стать наставником для других специалистов (для опытных).
5. ...
6. ...
7. ...



Проходя через разные поколения, я знаю, что будет работать в каждом. Не важно, сколько вам лет и какой у вас опыт, мои знания будут точно полезны Вам, если только Вы чем-то недовлeтворены.

**ХОЧЕТСЯ УВЕЛИЧИТЬ ДОХОД?
ПРЕДЛАГАЮ СДЕЛАТЬ ЭТО
ВМЕСТЕ!**



НА САЙТ