Автор бестселлеров по версии New York Times

ДОНАЛЬД МИЛЛЕР



БИЗНЕС КОУЧИНГ



КАК ВЫГОДНО ПРОДАВАТЬ СВОИ ЗНАНИЯ И ОПЫТ

Дональд Миллер

Бизнес-коучинг: Как выгодно продавать свои знания и опыт

«Попурри»
2024

УДК 005.572+005.32
ББК 65.206.11+88.571.3

Миллер Д.

Бизнес-коучинг: Как выгодно продавать свои знания и опыт / Д. Миллер — «Попурри», 2024

ISBN 978-985-15-6649-1

Книга написана для тех, кто добился успеха в бизнесе и хочет использовать полученный опыт в карьере консультанта с целью сделать консалтинг прибыльным делом. Приведенные здесь примеры связаны в основном с бизнес-коучингом, но шаги по построению тренерской карьеры подойдут и для финансового консультанта, садовода, воспитателя, агента по недвижимости или специалиста любой другой сферы.

УДК 005.572+005.32
ББК 65.206.11+88.571.3

ISBN 978-985-15-6649-1

© Миллер Д., 2024
© Попурри, 2024

Содержание

Отзывы реальных тренеров об этой книге 6
Примечание автора 8
Восемь шагов, которые приведут вас к успеху в тренерской деятельности 9
Как построить прибыльную карьеру в области коучинга? 10
Используйте лучшие примеры для построения своего коучингового бизнеса 13
Шаг первый 14
Создание списка коучинговых продуктов имеет первостепенное значение 16
Какие коучинговые продукты вы должны продавать? 17
За что готовы платить владельцы бизнеса? 18
Как вы можете помочь владельцу малого бизнеса заработать деньги? 20
Как получить быстрый и гарантированный доход, если вы только начинаете заниматься коучингом? 21
Используйте свой флагманский продукт для обеспечения базового уровня дохода для вашего коучингового бизнеса 22
Конец ознакомительного фрагмента. 23

Дональд Миллер
Бизнес-коучинг: Как выгодно продавать свои знания и опыт

© 2024 by Donald Miller
© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Попурри», 2025

* * *

Отзывы реальных тренеров об этой книге

Существует множество книг, в которых рассказывается об основах коучинговой сессии. Однако если у вас не налажен постоянный процесс привлечения и удержания клиентов, то вам некого будет тренировать. Данная книга предлагает читателям очень четкую и ясную дорожную карту для запуска и роста индивидуального коучингового бизнеса, а также содержит описание основных действий, необходимых для расширения бизнеса до уровня коучингового агентства с семизначным доходом.

ДЭВИД ПАТТЕРСОН, бизнес-тренер с 2012 года

Большинство книг и программ по бизнес-коучингу посвящены описанию образа мышления и содержат мало практических инструментов, которые могут реально помочь запустить свой бизнес. Начиная коучинговый бизнес, я потратил сотни долларов на книги и тысячи на программы, которые не дали мне и близко тех практических инструментов, которые содержатся в этой книге. Если вы всерьез намерены заняться коучинговым бизнесом, данная книга должна стать главной на вашей полке. Прочитайте ее, выполните предлагаемые восемь шагов и увидите, как ваш бизнес расцветет.

СЕТ ВИНТЕРХАЛТЕР, бизнес-тренер с 2022 года

Я привык ожидать от книг Дональда Миллера практических выводов и действенных советов. Данное издание выводит их на новый уровень. Это стратегический план, позволяющий покончить с импровизацией, а также практический план действий для тех, кто очень хочет тренировать других, но не имеет ни малейшего представления о том, как построить коучинговый бизнес.

ЭРИК ФЛЕТЧЕР, бизнес-тренер с 2017 года

Восемь шагов плана Дона – это то, что нужно! Начинающий коуч может взять эту книгу и воплотить в жизнь эти восемь шагов, чтобы запустить и развить успешную коучинговую практику. Мне особенно понравился седьмой шаг – «Создайте тренерское сообщество или присоединитесь к уже существующему». Не пропускайте эту главу и не недооценивайте важность создания сообщества, к которому можете обратиться за поддержкой и вдохновением.

СЬЮЗАН ТРАМПЛЕР, бизнес-тренер с 2013 года

Владельцы малого бизнеса в настоящее время как никогда ранее сталкиваются с серьезными трудностями и радикальными изменениями на рынке. Эта книга дает бизнес-тренерам возможность использовать простой стратегический подход к построению собственного бизнеса, чтобы поддерживать малые предприятия, нуждающиеся в их помощи. Данная книга ясна и понятна как опытному коучу, так и новичку. Дон Миллер разбивает потенциально сложную задачу по привлечению клиентов и их наращиванию на простые шаги и использует понятные термины, избегая специальной лексики. Это замечательный ресурс, рекомендованный профессионалом в области бизнеса, которому я доверяю и которого уважаю. Любому бизнес-тренеру будет интересно прочитать эту книгу – особенно тому, кто находится на начальном этапе развития своего бизнеса, – и коуч сможет принести гораздо больше пользы благодаря знаниям и шагам, которые предлагает данное издание.

МЭРИ ЧАРНЕКИ, бизнес-тренер с 2016 года

По мере развития индустрии коучинга (в таких областях, как жизнь, здоровье, бизнес и т. д.) подобная книга становится еще более полезной. Как и у любого предпринимателя, запускающего свой бизнес, то, что вы хорошо разбираетесь в своем деле, еще не означает, что вы знаете, как построить коучинговый бизнес. Автор книги предлагает простые практические шаги, которые помогут любому тренеру избежать ошибок в построении успешного коучингового бизнеса.

КЕННИ КЭМП, бизнес-тренер с 2018 года

В мире коучинга существует множество философских подходов и непонятных установок относительно того, как лучше всего работать с клиентами. Данная книга предлагает пошаговый подход к открытию собственного дела, который поможет вам совершить этот рывок и покончить с работой по найму. Вы узнаете, как стратегически и практически выстроить системы, позволяющие генерировать лиды и доходы, которые дадут возможность запустить, развить и масштабировать ваш бизнес так, как считаете нужным. Это будет нелегко сделать, но у вас все получится, если будете следовать указаниям Дона. После нескольких лет работы в качестве сертифицированного коуча я могу сказать, что этот метод работает!

ДЖЕЙСОН ДЭЙЛИ, бизнес-тренер с 2011 года

Примечание автора

Книга написана для тех, кто добился успеха в бизнесе и хочет использовать свой опыт в карьере консультанта и сделать консалтинг прибыльным делом.

Приведенные в данной книге примеры в основном связаны с бизнес-тренерством, но шаги по построению тренерской карьеры подойдут и для лайф-коуча, консультанта по садоводству, финансового консультанта, тренера по воспитанию детей, агента по недвижимости или для любой другой сферы. Если вы хотите стать тренером, но не в бизнесе, просто адаптируйте эти шаги к своей специализации.

Ваш опыт и накопленные знания ценнее, чем вы думаете. Можете использовать их в тренерской деятельности, но только если будете следовать шагам, изложенным в этой книге. Удачи вам!

Восемь шагов, которые приведут вас к успеху в тренерской деятельности

Вы когда-нибудь мечтали зарабатывать деньги, встречаясь с людьми и полностью преображая их жизнь? Вы достигли в своей карьере такого успеха, что хотите поделиться полученным опытом с другими?

Если это так, то вы мечтаете о карьере коуча. Если вы читаете эту книгу, то, скорее всего, уже являетесь бизнес-тренером. Возможно, вы еще не называетесь таковым, но занимаетесь тем, чем занимаются тренеры: помогаете предпринимателям добиваться успеха в жизни и работе.

Предпринимателям необходимы хорошие тренеры. Качество жизни людей и состояние экономики зависят от тренеров, которые наставляют и вдохновляют. На самом деле, если бы предпринимателю пришлось выбирать между получением степени магистра в области бизнеса в престижном университете и наймом тренера, я бы посоветовал ему последнее. Тренер способен не только помочь своему клиенту заработать миллионы, но и сохранить при этом рассудок. Очень важно, чтобы вы преуспели как тренер, а ваши клиенты преуспели в своей деятельности.

Поскольку эта книга написана как инструкция, она будет практичной. В каждом шаге вы найдете действие, которое можете предпринять для построения или развития своей тренерской деятельности. Множество тренеров прошли подобный путь до вас и добились успеха. Я обещаю, что вы тоже сможете построить успешную карьеру тренера.

Как построить прибыльную карьеру в области коучинга?

Многие коучи начинают свою деятельность тренера после достижения определенного успеха в своей карьере или бизнесе. Приступив к данной деятельности, они понимают, что в своей предыдущей карьере не получили полный набор знаний, необходимых для построения успешного коучингового бизнеса. Им никогда не приходилось создавать веб-сайт, работать с потенциальными клиентами, производить коучинговые продукты, рекламировать и продавать данные продукты, – словом, делать то, что необходимо для развития коучингового бизнеса.

Эта книга призвана помочь вам устранить пробел в знаниях и построить коучинговый бизнес, которым можно гордиться.

Независимо от того, начинаете ли вы тренерскую деятельность или уже много лет занимаетесь ею, восемь приведенных ниже шагов помогут вам построить коучинговый бизнес с нуля.

Что же это за восемь шагов? Я кратко изложу их суть в этой главе, но вам нужно читать дальше. В последующих главах я раскрою настоящие секреты.

ШАГ ПЕРВЫЙ

Создайте список продуктов, которые вы можете продавать

Прежде чем приступить к привлечению клиентов, необходимо подумать о том, что именно вы будете им продавать. Чтобы развивать коучинговый бизнес, да и любой другой, вам нужен определенный список продуктов. Ваши коучинговые услуги могут варьироваться от простой оценки бизнеса клиента до семинаров, мастермайндов (групповых общений) и даже ретритов (выездных семинаров). Каждый из ваших продуктов должен быть простым и понятным, приносить максимальную пользу и иметь привлекательную цену. Разработка продуктов, которые вы можете предложить по хорошей цене, – это единственный способ добиться финансового благополучия и при этом полноценно помогать своим клиентам. Рассказывая вам о первом шаге, я познакомлю вас с несколькими видами коучинговых продуктов, которые вы можете создавать и продавать клиентам.

ШАГ ВТОРОЙ

Составьте и ведите список потенциальных клиентов

В большинстве случаев коучи окружены множеством потенциальных клиентов, но они не предполагают, что люди, с которыми общаются, готовы заплатить за их услуги. Создание и ведение обширного списка потенциальных клиентов, а также общение с ними с целью завоевания доверия – самый быстрый способ развития вашего коучингового бизнеса. Рассказывая о втором шаге, я познакомлю вас с простой и эффективной системой, которую вы сможете использовать для организации потока клиентов, завоевания доверия и превращения потенциальных клиентов в реальных покупателей ваших услуг.

ШАГ ТРЕТИЙ

Разработайте убедительный веб-сайт

Количество коучей, не имеющих эффективного веб-сайта, просто поражает. Даже когда вам не хочется или не нужно формально объявлять о своих услугах, наличие эффективного веб-сайта необходимо, если вы сами собираетесь делать то, что советуете другим. У каждого бизнеса должна быть лендинговая (посадочная) страница с кратким описанием предлагаемых продуктов или услуг. Ваш сайт может стать примером того, как эффективно донести до потенциальных клиентов выгодное предложение, таким образом быть примером для подражания для ваших клиентов. Для того чтобы обратить на себя внимание, ваше предложение должно быть привлекательным, четким и нацеленным на продажу ваших услуг. Когда речь пойдет о третьем шаге, я расскажу о важнейших составных частях коучингового веб-сайта – эффективного инструмента маркетинга.

ШАГ ЧЕТВЕРТЫЙ

Научитесь писать эффективные имейл-сообщения, ведущие к заключению сделки

Самый эффективный способ построить доверительные отношения с потенциальными клиентами – это предоставлять ценность на протяжении долгого периода, для чего необходимо в течение продолжительного времени (не перенапрягаясь) отслеживать контакты с потенциальными клиентами при помощи автоматизированной имейл-рассылки. Отправляя потенциальным клиентам не менее двенадцати полезных писем с советами, инструментами и способами, которые они могут использовать для развития своего бизнеса, вы завоевываете доверие клиентов и повышаете вероятность того, что они воспользуются одним или несколькими вашими коучинговыми продуктами. Когда мы дойдем до четвертого шага, я представлю образцы эффективных писем, которые превращают потенциальных клиентов в покупателей.

ШАГ ПЯТЫЙ

Разработайте карту пути клиента, создав маркетинговую лестницу и лестницу продуктов

Для того чтобы принять решение о сотрудничестве с вами как с коучем, клиентам придется делать «маленькие шаги». Они должны узнать вас и поверить вам, чтобы инвестировать в вас, а в дальнейшем инвестировать еще больше. Если вы создадите маркетинговую лестницу, то сможете постепенно завоевывать их доверие, а если создадите лестницу продуктов, то те, кто добивается результатов, будут иметь возможность инвестировать все больше и больше средств в ваши услуги. Создав эти две лестницы, вы всегда будете знать, на каком этапе пути находится клиент, и сможете помочь ему осуществить следующий шаг.

ШАГ ШЕСТОЙ

Поставьте перед собой реалистичные цели и старайтесь их достичь

Все мы понимаем, что для достижения успеха необходимо ставить перед собой цели, а затем стремиться к их достижению. Но какие цели должен ставить перед собой бизнес-тренер и насколько амбициозными они должны быть? Теперь, когда у нас есть продукты для продажи и список клиентов, которые могут их купить, самое время поставить перед собой реалистичные цели. Составление списка целей по нескольким конкретным категориям будет мотивировать вас на создание надежного коучингового бизнеса вашей мечты. Когда мы дойдем до шестого шага, я расскажу вам о наиболее важных категориях целей и помогу составить план для их достижения.

ШАГ СЕДЬМОЙ

Создайте тренерское сообщество или присоединитесь к уже существующему, что поможет вам развивать себя и свой бизнес

Если вы хотите стать выдающимся коучем, нужно окружить себя выдающимися коучами. Не следует строить свой коучинговый бизнес в вакууме. Все, что вам нужно сделать, – это присоединиться к сообществу коучей или создать его. Седьмой шаг предполагает общение с другими коучами. Если у вас нет такого сообщества, я расскажу вам, как его можно организовать.

ШАГ ВОСЬМОЙ

Овладейте гибкими навыками коучинга

Эта книга не сможет помочь человеку построить успешный коучинговый бизнес, если он не умеет общаться с людьми. Записываясь к вам на коучинг, люди тем самым выражают доверие не вашим методам или схемам, а лично вам. Но какими гибкими навыками должен обладать коуч, чтобы вызывать доверие? Когда мы дойдем до восьмого шага, я помогу вам составить личный список «правил». Вы сможете руководствоваться ими в жизни, они сделают вас коучем, с которым будут любить проводить время клиенты и которому они будут охотно платить.

Используйте лучшие примеры для построения своего коучингового бизнеса

Если вы осуществите восемь указанных выше шагов, то сможете создать крепкий коучинговый бизнес с шестизначным доходом менее чем за год, а затем удвоить его в течение последующих восемнадцати месяцев. Если вы хотите пойти еще дальше, то в конце книги содержится инструкция, которая поможет увеличить доход от вашего коучингового бизнеса до семизначного уровня и выше.

Людям не нужна еще одна книга о философии коучинга. Такие книги имеют право на существование, но давайте не будем отвлекаться от практических целей. Я хочу, чтобы вы, даже после непродолжительного чтения, могли отложить эту книгу и создать что-то, что будет благотворно влиять на развитие вашего бизнеса. И я хочу, чтобы вы могли делать это снова и снова, пока не превратите весь свой коучинговый бизнес в такую преображающую жизнь машину, которая обеспечит работу вашей мечты и даст возможность работать с клиентами вашей мечты.

Чтобы сделать данную книгу максимально полезной, я включил в нее конкретные примеры и готовые образцы, которые вы можете немедленно использовать. Они были проверены на практике сотнями коучей, с которыми я работал на протяжении многих лет, и доказали высокую эффективность.

Я также привожу лучшие примеры в области генерирования лидов, маркетинга, нетворкинга, создания продукта и его продажи, которыми вы можете сразу воспользоваться.

Итак, начнем с первого шага.

Шаг первый
Создайте список продуктов, которые вы можете продавать

Если вы только начинаете работать коучем, то наверняка задаетесь вопросом, как и когда заработаете первые деньги. Если вы еще не задумывались об этом, то вам стоит это сделать. При ведении бизнеса нет более важных вопросов, чем то, как вы собираетесь привлекать деньги в бизнес, как вы намерены поддерживать их поступление и что планируете делать, чтобы последовательно и стабильно менять жизнь людей в лучшую сторону. В конце концов, ваш коучинговый бизнес не выживет, если не будет приносить доход.

Чтобы развивать свой коучинговый бизнес, вам нужно будет обменивать ценность на деньги, и делать это нужно будет часто.

Самый быстрый способ заработать деньги – это иметь список продуктов, которые вы можете продавать, которые имеют очевидную ценность и продаются по установленной цене.

Мой друг Брек много лет работал пастором, давая бесплатные советы и консультации всем прихожанам. Оставив службу, он решил применить свой опыт консультирования религиозных деятелей в мире бизнеса.

Он рассказывал, что вначале сильно нервничал, когда брал деньги за то, что люди получали от него бесплатно на протяжении десятилетий. Зная, что создание списка продуктов очень важно, он подготовил семинар по планированию жизни и за фиксированную плату провел его для команды управленцев одной небольшой компании. После семинара владелец компании спросил, может ли Брек встречаться с каждым из менеджеров компании индивидуально до конца года. Тогда Брек создал еще один продукт для индивидуального коучинга, установил на него цену и продал владельцу компании. Теперь Брек проводит семинар по планированию жизни, а также серию последующих индивидуальных встреч, которые помогают его клиентам достичь баланса между работой и личной жизнью и осуществить личные и профессиональные цели.

Мне нравилось слушать историю Брека не только потому, что его коучинговый бизнес преображал жизни людей, но и потому, что Брек менялся сам. Будучи пастором, он не брал денег за свою удивительную мудрость, считая, что она ничего не стоит, но когда понял, что может упаковать свою мудрость, прикрепить к ней ценник и обменять эту ценность на деньги, он начал полностью осознавать собственную значимость как коуча и наставника.

Причина, по которой многие коучи терпят неудачу, заключается в том, что они предлагают свои услуги только в виде консультаций за предварительный гонорар. Почему? Потому что они не свели свои знания и опыт к легко воспринимаемым продуктам, которые имеют очевидную ценность. За 500 долларов вы можете встречаться с таким коучем пару раз в месяц и задавать вопросы. Правда заключается в том, что вы никогда не знаете, какой результат получите. Создается впечатление, что вы платите за то, чтобы иметь друга.

То, что такое простое и убогое предложение продукта иногда работает на развитие коучингового бизнеса, – это чудо, или, точнее, доказательство того, что люди отчаянно нуждаются в любом совете, который они могут услышать.

Я уверен, что ваши советы очень ценны, и когда вы встречаетесь с клиентом, делитесь с ним определенными нематериальными ценностями. Однако если бы ваше предложение было более четким, то вы привлекли бы больше клиентов, которые платили бы больше за предлагаемую вами ценность. И в результате вы превратились бы в эксперта, который полностью верит в себя и в ценность, которую он предлагает.

Проблема с расплывчатым предложением, таким как коучинг с предоплатой, заключается в том, что клиенту сложно понять, какую ценность он получает. Предлагать неопределенные «бизнес-консультации» – значит стать похожим на ресторан, который предлагает «продукты питания». Ресторан имел бы гораздо большую популярность, если бы рекламировал что-то более конкретное, например чизбургер, жареную курицу или лучшую пиццу в городе.

Конкретизация вашего продукта поможет коучинговому бизнесу развиваться быстрее, чем расплывчатое предложение «коучинга».

Создание списка коучинговых продуктов имеет первостепенное значение

Создание списка продуктов важно в любом виде коучинга, не только в бизнес-коучинге.

Моя знакомая Николь Берк разбила на заднем дворе огород. Несмотря на то что опыт огородничества у нее отсутствовал, она настолько увлеклась этим занятием, что начала рассказывать друзьям о том, сколько салата-латука она выращивает на своем огороде, и, конечно же, у друзей возникли вопросы. По правде говоря, Николь никогда не считала, что знает очень много об огородничестве. Просто у нее это хорошо получалось. Встречаясь со своими друзьями, она стала давать им советы о том, где расположить огороды, какие овощи сажать в то или иное время года и как ухаживать за растениями после того, как они начинают плодоносить. Николь не брала деньги за консультации. Так было до тех пор, пока она не получила счет за обучение в школе одного из своих детей. Николь поняла, что ей придется устроиться на работу. Но вместо того, чтобы искать работу, она решила продолжать консультировать друзей и создала свой продукт – консультацию по созданию огорода стоимостью 25 долларов за час.

Как вы понимаете, ее консультации стали пользоваться популярностью, но доходов от них все равно не хватало на оплату счетов. Она быстро поняла, что нужно увеличивать стоимость. Она подняла цену до 100 долларов в час и стала предлагать цветочные клумбы, которые сама делала из дерева, купленного в магазине Home Depot. Ее клиенты не могли не нарадоваться. Она добавила в список продуктов шпалеры и арки, и люди стали покупать и их.

Бизнес начал расширяться, и Николь поняла, что работает уже на пределе своих возможностей. Женщина начала сертифицировать инструкторов по созданию огорода. Сегодня Николь управляет бизнесом по консультированию в области садоводства и огородничества под названием Gardenary, приносящим семизначный доход, и собирается вести собственное телешоу. Она написала две книги о создании огорода и постоянно появляется в средствах массовой информации. Женщина начинала как любитель, а теперь превратилась в настоящего эксперта, коуча и идейного лидера в своей области.

Все начиналось с увлечения, которое превратилось в создание списка предлагаемых продуктов. Затем у Николь хватило смелости брать плату за свои продукты. Именно так будет начинаться и ваш коучинговый бизнес.

При построении коучингового бизнеса у вас должен быть список продуктов, из которого клиенты могут выбирать. Каждый продукт в вашем списке должен представлять собой очевидную ценность. Если вы создадите его, то ваш коучинг будет интересен потенциальным клиентам. Почему? Потому что никто не хочет доставать свою кредитную карточку и платить непонятно за что, а если вы предлагаете только «советы консультанта» за деньги, то просите людей купить что-то неизвестное.

Создание списка продуктов – это важный и ответственный шаг, который вы можете предпринять для развития коучингового бизнеса.

На самом деле знание того, какие продукты вы собираетесь продавать, – это не только первый шаг в создании или развитии коучингового бизнеса, это первый шаг в развитии любого вида бизнеса. Никто не сможет развить бизнес, если не будет четко знать, что конкретно он будет продавать.

Вы будете гораздо успешнее (и увереннее в себе), если точно определите, что именно предлагаете и как каждая ваша услуга обеспечит клиенту окупаемость его вложений. Другими словами, если вы хотите добиться успеха в качестве бизнес-тренера, определите каждую свою услугу как конкретный товар, доступный по определенной цене.

Какие коучинговые продукты вы должны продавать?

Как будет выглядеть ваш список продуктов? Не перемудрите с этим. Если вы начинаете консалтинговый бизнес, определите для себя количество часов, которые сможете тратить на то, чтобы помочь своим клиентам решить конкретную проблему. Например, если вы разбираетесь в глобальных цепочках поставок, то можете создать консалтинговый продукт под названием «Анализ грузоперевозок в Китай», в рамках которого отводите сорок часов для анализа действующей цепочки снабжения ваших клиентов и представляете им отчет о том, что они могут реально закупать за пределами Китая. Такой продукт будет гораздо более привлекательным, чем предложение, касающееся инвестиций «в то – не знаю что», когда вы обещаете «изучить вопрос».

Вот несколько продуктов, которые вы могли бы предложить, если бы начинали работать в качестве консультанта по малому бизнесу:

• **Программа оптимизации малого бизнеса:** от шести месяцев до одного года коучинга два раза в месяц, чтобы перестроить всю работу компании вашего клиента.

• **Кардинальная реорганизация управления и операций:** шесть месяцев периодических услуг в качестве внештатного операционного директора, что позволит оптимизировать систему управления и операций в компании вашего клиента.

• **Семинар на тему «Как успешно осуществлять крупные продажи»:** однодневный тренинг для отдела продаж вашего клиента.

• **Программа реорганизации продаж «Удвойте свои продажи»:** шесть месяцев непрерывного коучинга для всего отдела продаж вашего клиента, что поможет быстрее осуществлять крупные продажи.

• **Анализ прибыльности продукции:** однодневная консультация, в ходе которой вы встречаетесь с клиентом, чтобы расположить его продукты от наиболее до наименее прибыльных, а затем предложить идеи новых продуктов и способы повышения эффективности предложения.

• **Семинар по оптимизации руководства:** однодневный семинар для менеджеров, который поможет вашим клиентам сформулировать свою миссию и руководящие принципы.

• **Еженедельный индивидуальный коучинг «Удвойте свой доход»:** еженедельный коучинг, в рамках которого клиенты проходят комплексную программу обучения, призванную помочь им удвоить свой доход.

• **Элитный мастермайнд:** годичный элитный мастермайнд для владельцев бизнеса, предлагаемый только топовым клиентам.

Конечно, существует гораздо больше вариантов продуктов, но этот список даст вам представление о том, какие продукты используют многие коучи, чтобы повысить привлекательность своих услуг и увеличить доход.

Когда вы создадите список продуктов, клиенты с большей вероятностью захотят воспользоваться каким-нибудь из них, потому что вы облегчите им понимание того, что они получат в обмен на свои деньги.

Создав список продуктов, вы будете выгодно отличаться от других коучей. Ваше предложение как бизнес-тренера будет ясным и, как следствие, понятным и привлекательным для потенциальных клиентов.

За что готовы платить владельцы бизнеса?

Решая, что включить в свой список, подумайте прежде всего о том, за что люди готовы платить. Если говорить о бизнесе, то люди согласны вкладывать деньги в то, что принесет им финансовую отдачу. Другими словами, они готовы тратить деньги ради того, чтобы получить больше денег.

Что касается коучинга вне сферы бизнеса, то люди предпочитают платить за то, чтобы сэкономить время, избежать разочарований, наладить контакт с другими людьми, продвинуться по карьерной лестнице, произнести яркую речь, понять, как сделать так, чтобы их новорожденный ребенок спал по режиму, отремонтировать старый автомобиль, выучить иностранный язык, разобраться в многочисленных приложениях для знакомств и найти настоящую любовь, написать свою первую книгу и так далее и тому подобное. Однажды я заплатил знакомому (который даже не был консультантом, хотя должен был им быть), чтобы тот помог мне обновить гардероб, потому что я начал выкладывать много роликов в социальных сетях.

Таким образом, наша задача как коучей – создавать продукты, которые приносят ощутимую пользу. Как бизнес-тренеры, мы можем предложить не только финансовую выгоду. Мы можем предложить душевное спокойствие, повышение морального духа в командах наших клиентов, более доверительные отношения с партнерами и даже возможности для налаживания контактов.

Основополагающим фактором нашего успеха как коучей является определение того, что расстраивает наших клиентов, а затем помощь в решении этих проблем.

Вот отличное упражнение: возьмите лист бумаги и напишите все проблемы вашего идеального клиента, связанные с вашей сферой деятельности. Что его беспокоит? Где он теряет деньги? Чего он боится? В чем он сомневается? Что причиняет ему физическую боль? Что причиняет ему эмоциональную боль?

Теперь переверните лист и перечислите, какие продукты вы можете продавать, чтобы решить эти конкретные проблемы. У вас может не быть продукта для решения каждой проблемы, или может быть один или два продукта, которые решают несколько проблем, но смысл данного упражнения в том, чтобы помочь вам понять, что люди готовы тратить деньги на решение проблем, и если есть люди, которым нужна ваша экспертная помощь для решения конкретной проблемы, то у вас есть возможность продать свой продукт.

Что касается бизнес-коучинга: какие проблемы, с которыми сталкиваются руководители компаний, вы могли бы помочь решить? Чувствуют ли владельцы малого бизнеса, что вся их команда работает неэффективно, а они впустую тратят тысячи долларов на зарплату сотрудникам?

Если это так, ваше предложение коучинга в качестве внештатного операционного директора будет направлено на ориентирование команды на достижение экономических целей, обеспечивающих увеличение выручки, прибыли и темпов роста, в результате чего выплата заработной платы превратится из убытка в стратегическую инвестицию.

Отделу продаж не удается заключать крупные сделки, а выполнение заказов занимает слишком много времени? Если это так, то ваш однодневный тренинг по продажам в сочетании с шестимесячным коучингом зарядит коллектив отдела энергией и позволит быстрее заключать крупные сделки. Результат? Отдел продаж вашего клиента может фактически удвоить объем продаж.

Если каждый созданный вами коучинговый продукт связан с возможностью решения проблемы клиента, потенциальные клиенты с большей вероятностью совершат покупку.

Занимаясь бизнес-коучингом, вы стремитесь к тому, чтобы ваш клиент зарабатывал больше денег. На малый бизнес уходит много, очень много денег. Часто бывает так, что,

даже если малый бизнес приносит миллионную выручку, его прибыльность оставляет желать лучшего. Следовательно, убедитесь в том, что некоторые или большинство ваших продуктов напрямую связаны с прибылью ваших клиентов.

Как вы можете помочь владельцу малого бизнеса заработать деньги?

Если вы бизнес-тренер, не бойтесь брать на себя обязательство помогать своим клиентам зарабатывать деньги. Возможно, вы еще не можете выступать в роли операционного директора, возможно, вы еще не можете вести семинар по продажам, но все же вы умеете делать что-то, что может помочь клиентам зарабатывать деньги, а все ваши знания и умения можно превратить в продукт.

Если вы отлично разбираетесь в маркетинге, одним из ваших продуктов может стать маркетинговая реорганизация, рассчитанная на шесть месяцев. Если вы отлично разбираетесь в налоговых вопросах, можете предложить план оптимизации налоговой стратегии.

В чем вы сильны? Если вы великолепно ставите цели и обеспечиваете их достижение, запустите мастермайнд для небольшой группы, в которой каждый участник определяет свои цели и работает с вами над их достижением в течение 180 дней. Назовите этот курс «Программой ускорения достижения целей» и возьмите с каждого участника пять тысяч долларов. Затем, когда курс завершится, предложите пройти его всем своим клиентам. Если вы станете известны как специалист, который помогает людям достигать их целей, особенно финансовых, то будете постоянно востребованы. Я вам это обещаю.

Как получить быстрый и гарантированный доход, если вы только начинаете заниматься коучингом?

Если вы только начинаете заниматься коучингом, я рекомендую создать один флагманский продукт и продвигать преимущественно его (одновременно развивая остальные продукты) в течение первого года. Однако, создавая флагманский продукт, помните о двух вещах:

1) необходимо предложить клиентам исключительно ценность;
2) нельзя допускать, чтобы продукт поглощал все ваше время. Вам нужно оставить достаточно времени для обеспечения роста остальной части вашего коучингового бизнеса.

Одним из продуктов, который соответствует данным требованиям, является тренинг в формате малой группы.

Ключ к успеху тренинга в формате малой группы заключается в том, чтобы предложить достижение конкретного результата в четко установленные сроки. Например, вы можете поставить цель по увеличению дохода на 25 процентов в течение шести месяцев. Вы достигнете этого, помогая каждому человеку пересмотреть маркетинг, изменить систему продаж и оптимизировать продукцию. Эти три вещи, если они будут выполнены хорошо, должны помочь вашим клиентам добиться увеличения доходов.

Преимущество предложения достичь конкретного результата в рамках малой группы заключается в том, что клиенты будут знать, что они получат, и плата за тренинг в формате малой группы не будет казаться инвестицией в «черный ящик». Преимущество установления определенного срока выполнения задачи состоит в том, что вы можете начинать работу с новой группой через шесть месяцев, а когда она будет завершена, предложить клиентам воспользоваться другими продуктами из вашего списка, что станет естественным следующим шагом.

Кроме того, создав небольшую группу для недорогого курса в качестве флагманского продукта в первый год работы, вы сможете проводить коучинг одновременно для пяти, десяти или даже большего числа клиентов.

Если вы не бизнес-тренер, можете сформировать небольшую группу, которая будет изучать способы приучения малыша к горшку, дрессировки собак, проведения презентаций и многие другие. Хотя в основном я зарабатываю на жизнь обучением коучей, одним из моих любимых занятий (и источников дохода) является мастермайнд, посвященный тому, чтобы помочь людям написать свою первую книгу. Это очень весело, и я совершенно уверен, что участники мастермайнда получают от него огромную пользу, потому что они учатся многому не только у меня, но и друг у друга.

Если вы только начинаете работать в качестве коуча, организация курса, рассчитанного на шесть месяцев, для малой группы поможет вам быстро запустить прибыльный коучинговый бизнес, и при этом не отнимет у вас время, необходимое для формирования списка потенциальных клиентов и последующего составления маркетингового плана.

При желании вы можете организовать тренинг для небольшой группы еще до того, как уйдете со своей прежней работы – если, конечно, ваше положение это позволяет. Для того чтобы облегчить себе начало карьеры коуча, нет ничего лучше, чем обеспечить источник дохода до того, как вы полностью смените род деятельности.

Используйте свой флагманский продукт для обеспечения базового уровня дохода для вашего коучингового бизнеса

Если вы переживаете по поводу того, как будете зарабатывать деньги в качестве коуча, можете начать обдумывать список продуктов, которые будете предлагать, уже сегодня. Создание данного списка продуктов настроит вас на оптимистичный лад, потому что вы начнете понимать, какую ощутимую выгоду можете получить. Кроме того, составление списка продуктов позволит понять, какое количество каждого продукта вам нужно продать, чтобы окупить расходы и обеспечить свое благосостояние. Затем вы сможете реализовать план по продаже продуктов и обрести свободу, о которой так мечтали.

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.