

# КОУЧИНГОВЫЙ БИЗНЕС online



- очередь
- признание
- брэнд

## **Коучинговый бизнес online - с нуля до стабильных продаж**

### **ЧТО В ЭТОЙ КНИГЕ**

В этой мини-книге я покажу, как новичку с нуля выстроить системный коучинговый бизнес online: создать линейку востребованных продуктов и продавать свой коучинг дорого, получая удовольствие от процесса.

Задача этой книги и всей моей рассылки – показать Вам путь, как выстроить такой бизнес и показать возможный пример такого бизнеса.

Материал глубокий и разветвленный – в формате мини-книги описать его детально будет затруднительно – поэтому буду обобщать.

Я покажу стратегию и сделаю акценты на ключевых моментах.

Если захотите детализации – приходите на консультацию и следите за моей рассылкой – буду досылать паззлы.

### **КТО Я**

Я помогаю коучам, тренерам, психологам и представителям других помогающих профессий упаковаться и наладить прибыльный бизнес через Интернет, дорого продавая индивидуальную работу и/или групповые программы.

Если Вы хотите иметь очередь из целевых заинтересованных клиентов, устойчивый доход и растущую востребованность – я могу в этом помочь.

Вот факты обо мне:



- Успешный предприниматель.
- Бизнес – наставник.
- Совладелец обучающих онлайн-проектов.
- Сертифицированный коуч, Мастер NLP.
- Автор курсов по заработку и развитию.
- Носитель успешного результата.

## НЕКОТОРЫЕ КЕЙСЫ

Это результаты людей, с которыми я работал в контексте упаковки, запуска и развития их бизнеса.

Все они хорошо зарабатывают и уверены в перспективах.



Маргарита Левченко

Из медсестры в известного тренера.



Дмитрий Батухтин

Из наемного сотрудника в предпринимателя и далее в продюссера-миллионера.



Юлия Виногорская

Из офисного работника и мамы в декрете в онлайн-предпринимателя с несколькими бизнесами.



Владимир Благовещенский

Из малооплачиваемого психолога в востребованного специалиста с растущим доходом.



Анна Балакбаева

Из неизвестного специалиста в востребованного тренера с постоянным потоком клиентов.

## **О ЧЕМ ЭТА МОДЕЛЬ**

Сейчас мы говорим о первом этапе построения бизнеса.

Это упаковка экспертности, создание продуктов и выход на устойчивый доход, плюс системный прирост клиентской базы.

Вы создадите востребованный дорогой продукт и у вас его начнут покупать.

База заинтересованных людей будет прирастать, они будут вовлекаться в вашу тему и приходить на консультации уже готовыми купить.

Ваш доход достигнет устойчивой отметки от 100 000 – 150 000 р. в месяц, при ведении 3 – 5 клиентов.

Параллельно накопится материал и аудитория для масштабирования, качественно вырастет ваша экспертность и уверенность.

После этого можно будет приступать к автоматизации продаж и масштабированию – это уже следующий этап, в этой книге я о нем не пишу.

## **КОМУ ЭТА МОДЕЛЬ ПОДОЙДЕТ**

Эта модель для тех, кто пока не выстроил идеологию и стратегию своего бизнеса, не упаковал свои ценности, четкое предложение рынку, и, соответственно, не имеет системных продаж.

Исходная точка – варианты:

- Вы только получили сертификат и пока не понимаете в какой теме специализироваться, что и как продавать, кто ваш клиент, что вообще делать. Либо понимаете это в общих чертах или фрагментарно.
- Вы уже какое-то время практикуете, но все хаотично, трудозатратно, денег мало, клиентов мало, стоимость работы низкая, перспективы размыты, либо удручают.
- Вы эксперт в своей теме, имеете кейсы, наработки программных продуктов, определенную известность в своем кругу, но зарабатываете мало, не имеете известности, масштаба, система привлечения и продажи не налажена.

Если в каком-то из пунктов описания Вы узнали себя, либо какие-то элементы вашей ситуации – читайте дальше.

Я хочу и могу помочь Вам.

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН**

Итак – сама система, как все работает.

В построении коучингового бизнеса на этом этапе необходимо детально проработать пять шагов.

Вот они:

1. Ценность.
2. Упаковка.
3. Реализация.
4. Продвижение.
5. Пре-масштабирование.

Результатом всего этого будет системный масштабируемый бизнес и растущая известность.

Конкретно это будет выражаться вот в чем:

- Очередь на консультации;
- Целевые клиенты на автомате;
- Линейка продуктов – 3 уровня (опционально);
- База для масштабирования;

- Устойчивые продажи;
- Ясность и перспективы;
- Вера в себя.

Далее - подробнее по каждому шагу.

## **Шаг первый | Ценность**

На этом шаге мы прорабатываем следующие элементы:

1. Личность коуча.
2. Видение.
3. Аудитория.
4. Проблемы и результаты.
5. Фокусировка.

Консультационный бизнес прямо связан с личностью его владельца – миссия, ценности, жизненные стратегии, идеология, видение.

Чтобы начать – потребуется правдивый и развернутый ответ на вопрос «Кто я?» с позиции ценности для себя, для Мира и для людей.

Из этого ответа естественным образом вытекает Аудитория – те люди, **ДЛЯ** которых Вы работаете, те кого Вы глубоко понимаете – на уровне атомов и глубже.

Соответственно, мы сможем описать конкретные проблемы и результаты этих людей – в чем именно можем помочь – максимально сужаем.

Это и будет реальная Ценность, которую можно упаковывать и предлагать людям.

Не какая-то абстрактная помощь или консультирование, а конкретное решение конкретной проблемы – именно это нужно людям и за это готовы платить.

Фокусировка обязательна – не все и всем, а конкретным людям с конкретными проблемами даем конкретные измеримые результаты.

Итогом проработки этого шага будет:

1. Ваша осознанная и сформулированная Ценность - очевидная понятная, востребованная;
2. Фокусировка на конкретной узкой проблеме;
3. Стратегическое понимание главного дорогого продукта;
4. Ясность, вера и вдохновение.

## **Шаг второй | Упаковка**

На этом шаге мы прорабатываем следующие элементы:

1. Оффер.
2. Программа.
3. Денежная ценность.
4. Способы продажи.
5. Каналы продвижения.



На основании Ценности мы создаем продукт и систему вокруг него.

Уже на данном этапе Вы сможете сделать первые продажи длительной Программы за хорошие деньги.

Самым важным элементом на этом шаге является пункт 2 – Программа.

По сути, этот элемент определяет вообще все.

Вам обязательно нужна пошаговая программа, по которой Вы проведете вашего Клиента из его исходной точки (проблема) в конечную точку – к решению, и далее в искомое состояние Светлого Будущего.

Проблема и решение должны быть предельно конкретными, не большими и не маленькими, но значимыми для Клиента.

Программа должна описывать результат системной работы на протяжении двух – трех месяцев.

То есть: из какого состояния в какое ваш Клиент переместится благодаря вашей персональной с ним работе за два – три месяца?

И что с ним будет дальше – по итогу успешной работы?

Нужны понятные последовательные шаги – система.

Данная мини-книга – пример описания такой программы.

Я показываю Вам путь к вашему результату с разбивкой на шаги (модули, блоки и т. п.).

Каждый шаг имеет описание результата и несет самостоятельную ценность.

Если Вы глубоко понимаете вашего Клиента и можете его провести из точки А в точку Б, так, чтобы состояние С стало реальным – опишите этот Путь и начните об нем рассказывать.

### **А → Путь → В → С**

Если ценность этого перехода реальна, а эффективность вашей программы подтверждена – люди будут платить Вам деньги.

Основным продающим элементом будут кейсы.

Ценность → Программа → Кейсы.

Если кейсов пока нет – не переживайте, их нужно просто наработать.

Доведите двух – трех клиентов до супер-результата по пост-оплате с условием записи кейса, это не сложно.

Ценность, упакованную в такую программу легко описать в деньгах, вокруг нее просто выстраивать систему – как именно ~~продавать~~ в нее приглашать, как продвигать – все просто и очевидно.

Далее, на основании понимания Аудитории, описания Программы, сформулированного Оффера мы составим план реализации – как воплотить, по каким каналам продвигать и так далее.

Итогом проработки этого шага будет:

1. Понятный ценный продукт, который люди захотят купить;
2. Первые продажи Программы (а не часов консультирования);
3. Выполнимый и вдохновляющий план дальнейшего продвижения и вывода продаж на систему.

## Шаг третий | Реализация

На этом шаге мы прорабатываем следующие элементы:

1. Оформление продукта.
2. Создание страниц.
3. Настройка авто-воронки.
4. Создание / докрутка блога.
5. Упаковка соц. сетей.

Этот шаг технический – все или почти все на этом шаге можно (и нужно) поручить специалистам.

По итогам проработки первых двух шагов мы делаем техническую реализацию тех инструментов и каналов, которые были запланированы на втором шаге: подписная страница, страница описания Программы, PDF-описание, видео и другие элементы.

Думаю, здесь все понятно и расписывать детали нет нужды.

Если нужно пояснить – напишите мне ваш вопрос.

Важный момент, который хочу отметить: каналы продвижения – это инструменты, и мы подбираем именно те, которые подходят под ваши задачи и близки, удобны, интересны непосредственно Вам.

Некоторые зацикливаются, например, на Instagram, не понимая, что это всего лишь один из возможных инструментов продвижения Ценности, что он вторичен по отношению к формулированию Оффера и проработке Программы.

Любой из инструментов продвижения может не подходить под именно ваши задачи, плюс он требует отдельных компетенций.

Этот шаг – Реализация – очень опасный, множество ярких экспертов на нем вязнут, погрязают в ведении блогов, настройке рассылок, наполнении блогов «ценным контентом» и тому подобном.

Чем меньше Вы будете заниматься тех. реализацией – тем выше ваши шансы – поручайте всю техническую часть!

Итогом проработки этого шага будет:

1. Готовый канал для набора, вовлечения и общения с заинтересованной аудиторией;
2. Площадки для трансляции ваших ценностей и подходов;
3. Техническая база для дальнейшего масштабирования.

## **Шаг четвертый | Продвижение**

На этом шаге мы прорабатываем следующие элементы:

1. Запускаем трафик.
2. Консультации + касания.
3. Корректировки и докрутка.
4. Наполнение контентом.
5. Статистика и анализ.

Здесь мы начинаем выстраивать систему.

От ручного поиска заинтересованных людей мы переходим к автоматизированному.

На технически реализованную систему запускаем трафик (реклама руками специалиста) и отлаживаем процессы с точки зрения стоимости и заинтересованности тех Клиентов, которые приходят.

Вы проводите консультации.

На консультациях Вы конкретизируете точки А, Б и С ваших Клиентов и рассказываете о Программе, которая поможет им перейти, показываете как эта Программа будет адаптирована конкретно под их ситуацию.

Вы приглашаете людей в личную работу до результата, плюс набираете материал для дальнейшего обобщения, глубже понимаете вашу Аудиторию, развиваете свою экспертизу.

На эти консультации приходят заинтересованные люди, которые уже изучили ваше предложение – при подписке они получают описание вашей Программы и другие полезные материалы из вашей рассылки.

Параллельно Вы наполняете вашу систему контентом – таким способом, который именно Вам доставляет удовольствие.

Кто-то любит и умеет вести блог, кто-то записывает видео, кто-то проводит вебинары, кто-то пишет глубокие тексты – вариантов множество.

Главное – найти баланс между вашими личными предпочтениями и предпочтениями вашей аудитории.

Сам процесс наполнения контентом должен приносить Вам удовольствие, либо должен быть делегирован.

Итогом проработки этого шага будет:

1. Постоянный приток и рост лояльной аудитории;
2. Очередь на консультации;
3. Системные продажи (от 100 000 р./мес);
4. Рост вашей известности;
5. Накопление кейсов;
6. Качественный рост понимания вашей аудитории;
7. Обрастание технической системы контентом;
8. Докрутка системы;
9. Усиление вашего навыка экологичных продаж.

## **Шаг пятый | Пре-масштабирование**

На этом шаге мы прорабатываем следующие элементы:

1. Обобщения и закономерности.
2. Продуктовая линейка.
3. Кейсы, как система.
4. Проект автоматизации.
5. Новые рынки, сегменты, продукты.

Этот шаг итоговый для этапа создания бизнеса.

Здесь мы накапливаем и систематизируем то самое количество, которое даст переход в новое качество – к автоматизации и масштабированию.

По итогам плотной работы на предыдущих этапах Вы накопите ценнейший материал – его можно будет обобщать и упаковывать в отдельные продукты.

Кейсы перестанут быть штучными и трансформируются в систему, которая снимает все (абсолютно все) вопросы вашего авторитета, экспертности, доверия и высокой цены за вашу работу.

Все это даст возможность начать работу над проектом автоматизации процессов в вашем бизнесе, создания отдельных продуктов, системы сервиса и экспансии на другие сегменты рынка, в новые ниши и темы.

К этому этапу стоимость вашей личной работы принципиально возрастет, появится очередь на нее.

Вырастет ваша известность, Вы начнете получать приглашения на конференции в роли спикера, приглашения к партнерству.

Если Вы не остановитесь – сможете перейти на новый уровень.

Итогом проработки этого шага будет:

1. Рост известности, авторитета, воспринимаемой ценности;
2. Подготовка к переходу на новый уровень;
3. Стабилизация уровня дохода.

## **ОБОБЩЕНИЕ**

Я описал шаги, которые нужно пройти для того, чтобы выстроить свой бизнес и подготовить его к дальнейшему масштабированию.

У каждого из нас своя ситуация и нюансы реализации Программы для каждого будут отличаться.

Кто-то уже точно знает кто он, в чем и как помогает; кто-то пока с этим не определился.

Кто-то спикер; кто-то интроверт.

Кто-то хорошо пишет; кто-то хорошо говорит.

Кто-то верит в себя; кто-то пока не очень.

У кого-то есть кейсы; кому-то надо их наработать.

Чтобы адаптировать программу именно под Вас, необходимо понимать и ценить каждую деталь вашей индивидуальности – как специалиста и как человека.

У каждого из нас разные исходные точки, ресурсы, окружение, бэкграунд, уровень энергии и так далее – факторов много.

Поэтому я приглашаю Вас ко мне на бесплатную консультацию.

Мы изучим вашу ситуацию, я постараюсь помочь Вам продвинуться в теме создания бизнеса и составить индивидуальный план именно для Вас.

Ссылка на форму записи есть на последней странице этой книги – если захотите поработать – буду рад помочь.

Реализация такой программы выведет Вас на новый уровень как в плане бизнеса, так и в плане личного развития (что неразделимо, по сути).

Вы получите прочное основание, ясность и новые перспективы.

## **ЧТО ПО СРОКАМ**

Как я уже писал – сроки выхода на системные продажи у каждого из нас будут разные – это объективный факт.



Тем не менее, я могу дать ориентиры:

1. Ценность и Упаковка – 1<sup>й</sup> месяц.
2. Реализация и Продвижение – 2<sup>й</sup> месяц.
3. Пре-масштабирование – 3<sup>й</sup> месяц.

Эти сроки – ориентировочные – я даю их исходя из опыта.

На эти сроки можно опираться при условии усердной, плотной и непрерывной работы.

Это не простой путь, он требует времени, труда и преодолений.

Расчеты на быстрое и комфортное покорение Олимпа гарантируют разочарование, потерю денег и болезненный откат.

## **ЧТО МОЖЕТ ВАМ ПОМЕШАТЬ**

Вот те факторы, которые точно помешают, если Вы не будете их осознавать и, соответственно, устранять:

- Непонимание себя.
- Непонимание пути.
- Дефицит веры и поддержки.
- Обесценивание.
- Упаковка ~~синдром самозванца~~.
- Инструменты вместо решений.
- Лишние действия.
- Прерывание процесса.

Кратко поясню каждый из пунктов.

### **Непонимание себя.**

Непонимание себя гарантированно ставит крест на понимании вашей аудитории и, соответственно, на вашей ценности для людей.

Принципиально важно найти ответ на вопрос «Кто я?» - с позиции Правды, Силы и Веры – это даст возможность определить ценность и предложить ее людям.

Если Вы не расставите приоритеты на основании своих сильных сторон, своего видения и стратегии – сбиться с пути легче легкого.

Вы сами не заметите, как начнете «учиться Инстаграму», метаться между направлениями, терять концентрацию, терять энергию и радость – такое происходит сплошь и рядом.

Если Вы не понимаете себя – Вы не сможете найти ту самую вашу личную уникальную Супер-Магию (есть у каждого).

Соответственно, шансов создать что-то стоящее фактически нет.

### **Непонимание пути.**

Тут все просто – нужно понимать, что, как и для чего делать, в каком порядке, как замерять результат и так далее.

Речь идет о технологии и опыте ее реализации.

Для этого мы и прописываем Программу – путь, по которому проведем Клиента.

В первую очередь для себя, во вторую – для Клиента.

### **Дефицит веры и поддержки.**

Если никто не будет в Вас верить и поддерживать – шансов нет.

Этот пункт очевиден, проявляется он, к сожалению, очень массово.

Если эту проблему не решить – не поможет ничего.

Думаю, Вы прекрасно понимаете значение этого фактора.

Кстати, детально прописанный Путь клиента в вашей Программе заметно повышает веру в успех.

### **Обесценивание.**

Наверное, самое любимое препятствие по-настоящему сильными специалистами.

Уверен, Вы сталкивались с этим явлением и понимаете, насколько сложно его преодолеть самостоятельно.

В чем-то обесценивание перекликается с предыдущим пунктом.

### **Проблема с упаковкой или синдром самозванца.**

Именно так – пресловутый синдром самозванца чудесным образом исчезает после того, как будет проработана Ценность и сделана Упаковка.

Синдром самозванца – ничто иное, как не проработанная Упаковка.

## **Инструменты вместо решений.**

Этот фактор – топ в рейтинге ошибок экспертов и специалистов.

Понимая ценность своих инструментов и осознавая результаты их применения, специалисты искренне предлагают Клиентам воспользоваться этими инструментами.

Например, коуч предлагает коучинг.

Гипнолог предлагает гипноз.

Диетолог предлагает составление меню.

Но людям это не нужно.

Никому не нужен коучинг или гипноз.

Никому не нужно меню.

Людям нужно конкретное решение конкретной проблемы с конкретным результатом.

А уж какой инструмент Вы примените по ходу – коучинг, гипноз или анализ гликемического индекса – людям без разницы.

Люди хотят доверить клиенту процесс и получить результат.

Ре-зультат.

Именно поэтому на шаге Упаковка мы прописываем Программу – мы показываем Клиенту Путь, по которому его проведем от проблемы к результату.

И далее ведем.

Довели – получили кейс и рост своей ценности, экспертности.

Не довели – исправляемся и доводим.

Какими инструментами – не важно.

Вместо «составления индивидуального меню» нужно предлагать «снижение веса на X кг за XX дней с устойчивым результатом и далее штабеля богатых мужчин».

Вместо «коучинга по отношениям» нужно предлагать «достойного мужа, детей и веру в себя».

Это и сложно, и страшно.

Когда заявляется Результат – его нужно достигать, а не просто консультировать или составлять меню.

Ты либо помогаешь человеку постройнеть, либо нет.

Либо помогаешь создать семью, либо нет.

Ответственность за результат прозрачная и очевидная.

Но за нее, собственно, люди и платят.

### **Лишние действия.**

Тоже очень распространенная проблема – мы делаем невероятное количество действий, которые не ведут к результату от слова совсем.

Причины разные – от непонимания пути до внутреннего саботажа.

Лечится движением по программе под присмотром Наставника.

### **Прерывание процесса.**

Тоже частое препятствие.

В причины вдаваться не будем – их великое множество.

Но суть одна – после каждой остановки начинать сначала все труднее и труднее; в какой-то момент это становится уже невозможно.

Прерывание процесса убивает веру в себя и не дает преодолевать барьеры к новому качеству.

Не накапливается материал, известность, авторитет.

И так далее – не буду перечислять все негативные эффекты.

Если составлять рейтинг самых зловредных факторов неудачи – это будет самым главным, самым зловредным и самым коварным.

Если Вы НЕ будете останавливаться (сдаваться) – все предыдущие препятствия преодолимы.

Но, как только Вы остановитесь – шансов нет – ни одного, даже теоретически – гасим свет и расходимся.

Кстати, одной из частых причин прерывания процесса является спешка и ожидание быстрых результатов.

Возможно, стоит их выделить отдельным пунктом.

## **ЧТО ТОЧНО ПОМОГАЕТ В СОЗДАНИИ БИЗНЕСА**

Что же необходимо для того, чтобы получилось?

Независимо от стартовой точки, ресурсов, бэкграунда – эти факторы работают всегда.

Я не видел ни одного успешного предпринимателя, который их игнорировал бы.

Вот эти факторы:

- Не сдаваться.
- Видение.
- Фокусировка.
- Поддерживающая среда.
- Наставник.

Проведите аудит этого списка у себя – он принципиально важен.

Если что-то из него выпадает – шансы на успех стремительно падают.

Я сейчас пишу о создании бизнеса и этот список применим к любому направлению – будь то коучинг или производство бетонных ограждений.

### **Не сдаваться.**

Не сдаваться и не останавливаться – это главный и самый важный фактор.

Я писал об этом в предыдущем блоке и пишу сейчас.

И буду всегда об этом писать.

На каждом эфире и на каждой встрече со своими Клиентами я всегда акцентирую на этом внимание.

Нет ничего важнее.

## **Видение.**

Видение, цель, стратегия, миссия, ценности направляют и дают силы не сдаваться, дают ориентиры, наполняют смыслом простые действия, помогают выверять планы.

Тот, кто никуда не идет – не куда не придет.

Избитая истина, но это факт.

## **Фокусировка.**

Чтобы успешно помогать и зарабатывать необходимо сфокусироваться на узком сегменте, конкретизировать свое предложение людям и углублять свою экспертность.

Бить в одну точку – годами.

Для этого нужно видение и не сдаваться.

## **Поддерживающая среда.**

Человек – часть большей системы.

Создание бизнеса – это всегда череда преодолений.

Поэтому поддерживающая среда – критически важный фактор.

Единомышленники, вера, поддержка, обогащение идеями, эмоциональный фон, внутренние разрешения, новые идеи, энергия, отдых и так далее – как без этого?

Расписывать не буду, думаю, смысл понятен.



## **Наставник.**

В каком-то смысле Наставник интегрирует в себе предыдущие факторы переводя их в состояние системы – на новый уровень.

Я не знаю ни одного успешного предпринимателя или специалиста высокого уровня, которые шли без Наставника.

Ни-од-но-го.

Всегда кто-то сопровождает, направляет, поддерживает, верит.

Человек помогает человеку.

Все мои переходы на новый уровень обусловлены наличием Наставника; все мои просадки обусловлены его отсутствием – взаимосвязь четкая.

И я не одинок в этом.

Никакое обучение не заменит Наставника.

Найти Наставника – самый простой, быстрый и надежный (без гарантии) путь перейти на новый уровень.

Лично я считаю, что этот путь единственный, но могу ошибаться.

В любом случае – я приглашаю Вас к этому – найти Наставника.

На этапе создания вашего бизнеса таким Наставником могу быть я, или другой состоявшийся предприниматель (готовый быть Наставником) – главное, чтобы возникла взаимосвязь.

Я приглашаю Вас к поиску.

Если Вы готовы и хотите создать ваш успешный коучинговый бизнес через Интернет – давайте пообщаемся.

Если Вы захотите работать со мной – я проведу Вас по этому пути.

Если мы друг другу не подойдем – от нашей встречи Вы получите пользу в любом случае и сделаете шаг к поиску Своего Наставника.

На последней странице этой книги есть ссылка для записи на бесплатную консультацию – Вы можете записаться.

## **КАК Я МОГУ ВАМ ПОМОЧЬ**

Я точно знаю, что тренинги, обучение, книги не работают и не нужны специалисту, который решил построить свой бизнес.

Часть они даже мешают.

Реально работает и приводит к деньгам только личная работа с Наставником по проверенной методике – когда Вы делаете.

Поэтому я беру несколько человек в личный коучинг и довожу до результата – работающая система, поток клиентов, продуктовая линейка, системные продажи и ясные перспективы.

Шаги Программы я описал в этой книге.

На всякий случай вот они еще раз:

1. **Ценность** – кто Вы, кому и в чем можете помочь, куда Вы идете, что несете этому Миру.
2. **Упаковка** – как именно Вы можете помогать и как это у Вас купить.
3. **Реализация** – как все вышесказанное овеществить в систему.

4. **Продвижение** – системное присутствие на рынке, рост и анализ.
5. **Пре-масштабирование** – систематизация и подготовка к переходу на новый уровень.

Чтобы определить на каком шаге сейчас находитесь именно Вы и в каком конкретно состоянии – давайте пообщаемся.

Запишитесь ко мне на консультацию.

Я могу помочь Вам продвинуться, хочу и готов это делать.

Мои инструменты:

- Экспертное сопровождение;
- Наставничество;
- Коучинг;
- Готовые решения и шаблоны;
- Работа до результата.

Это не классический коучинг с открытыми вопросами и сессиями раз в неделю, не обучение, не тренинг.

Мы объединимся, и Вы будете делать.

Вы будете создавать ваш бизнес, я буду помогать в роли Наставника.

Обещаю – будет не просто, но результаты по-другому не приходят.

Поэтому – приглашаю пообщаться.

Я не буду Вам ничего продавать или навязывать – все, что я могу предложить, описано в книге.

Я хочу помочь.

Дополнительные детали информации буду досылать Вам в рассылке и рассказывать на вебинарах – следите за сообщениями.

Желаю Вам удачи и развития!

Если остались вопросы – пишите, я открыт к общению.

Telegram: [@y fly](https://t.me/yfly)

Instagram: [@ fly yuri](https://www.instagram.com/fly_yuri)



Вот обещанная ссылка – записывайтесь:

<https://forms.gle/e3Fn98BRakgCw9RJ6>

Заполните простую анкету и я свяжусь с Вами, чтобы назначить удобное время для общения.