

Как стать востребованным специалистом (для коучей и консультантов)



<https://navika.pro/konsalting--kouching/courses/kak-stat-vostrebovannym-specialistom-dlya-kouchej-i-konsultantov>

Содержание

1. Изучение себя	3
2. Создание собственного бизнес-стиля	4
3. Ключевые ценности	9
4. Поиск своей ниши	10
5. Дизайн бизнеса	11
6. Создание уникального торгового предложения	11
7. Создание личного бренда	12
8. Выбор названия	13
9. Стратегия продвижения	14
10. Маркетинговый план на 90 дней	15
11. Сбор статистики	15

1. Изучение себя

1.1. Проанализируйте свои личные инструменты. Напишите на листе бумаги, где вы учились, кем работали, чем занимались и т.д.

Образование	Дополнительное образование	Жизненный и профессиональный опыт

1.2. Напишите свою историю, как будто собираетесь рассказать ее широкой аудитории незнакомых людей.

2. Создание собственного бизнес-стиля

2.1. НАПИШИТЕ, ЧТО ИМЕННО ВЫ МОЖЕТЕ ХОРОШО СДЕЛАТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО, ЧТО ЛУЧШЕ ДЕЛЕГИРОВАТЬ, А ЧЕГО ВОООЩЕ СЛЕДУЕТ ИЗБЕГАТЬ. ОТВЕЧАЯ ДАЛЕЕ НА ВОПРОСЫ, КАК БЫ ВЫ ПОСТУПИЛИ В КОНКРЕТНОМ СЛУЧАЕ, ИЛИ ДАВАЯ ОЦЕНКУ СВОЕМУ ПРЕДПОЛАГАЕМОМУ ПОВЕДЕНИЮ, ИСПОЛЬЗУЙТЕ КРИТЕРИИ «ЛЮБЛЮ ЭТО ДЕЛАТЬ», «НРАВИТСЯ ЭТО ДЕЛАТЬ», «НЕ НРАВИТСЯ ЭТО ДЕЛАТЬ», «НЕ ДЕЛАЮ».

Нетворкинг

Вопросы	Люблю это делать	Нравится это делать	Не нравится это делать	Не делаю
1. Любите ли вы общаться с людьми?				
2. Насколько комфортно ощущаете себя в публичных местах, среди незнакомых людей?				
3. Насколько комфортно ощущаете себя, выступая перед незнакомыми людьми?				
4. Как вы относитесь к теории «шести рукопожатий»?				
5. Предпочитаете ли вы решать свои проблемы через друзей и знакомых?				

Путешествия

Вопросы	Люблю это делать	Нравится это делать	Не нравится это делать	Не делаю
1. Любите ли вы путешествовать?				
2. С комфортом через агентство или самостоятельно?				
3. Насколько вы готовы к переезду?				
4. Придаете ли важное значение постоянству в жизни и работе?				
5. Насколько вы готовы рекламировать себя, переезжая с места на место? Или ваш бизнес основан на том, чтобы находиться дома и работать там?				

Публичные выступления

Вопросы	Люблю это делать	Нравится это делать	Не нравится это делать	Не делаю
1. Как вы любите излагать свои мысли — устно или письменно?				
2. Насколько важно, чтобы вы были наедине с клиентом?				
3. Нравится ли вам выступать перед большой аудиторией?				
4. Нравится ли вам быть на сцене, видеть глаза своих слушателей и наслаждаться их откликами?				
5. Комфортно ли вы чувствуете себя перед камерой?				
6. Нравитесь ли вы себе на видео?				

Индивидуальная работа с клиентом

Поскольку бизнес и образ жизни взаимосвязаны, подумайте, где вы хотите оборудовать рабочее место, чтобы вам было комфортно.

- Вы предпочитаете вести бизнес из дома, общаясь с клиентами по телефону или через социальные сети?
- Нравится ли вам работать в офисе или специальном кабинете?
- Вы предпочитаете «гастролировать»?

Умение писать тексты

Умение писать — дело прибыльное, всегда найдутся те, кто нуждается в логичном и красивом изложении собственных мыслей. Если вы сможете делать это самостоятельно, то засчитайте это как дополнительный бонус к своему продвижению.

- Как легко у вас слова ложатся на бумагу?
- Владеете ли вы журналистскими навыками?
- Если предполагается выступление перед аудиторией, кто будет готовить вам речь?
- Нравится ли вам вести блог, социальные сети?
- Пробовали ли вы написать книгу?

Проведение онлайн-занятий

Подобный вид встреч, лекций и в целом выступлений за последние годы становится все популярнее. Преимущества очевидны: вы не зависите от места проведения и объема аудитории. Все, что нужно, — это веб-камера и выход в Интернет. Вы можете общаться с любым количеством людей из любой точки мира.

- Нравятся ли вам онлайн-встречи?
- Насколько важно для вас непосредственное общение с клиентом?
- Можете ли вы организовать и провести вебинар или лекцию онлайн?

Посещение конференций

Чтобы учить других, нужно постоянно совершенствоваться самому, быть в теме, знать конкурентов.

- Любите ли вы ездить на конференции, общаться с другими людьми, перенимать их опыт и делиться своим?
- Насколько для вас важны личные контакты, наличие социальных связей?
- Предпочтете ли вы пообщаться с автором книги или лучше прочитаете ее дома, составив собственное мнение?
- Насколько вы гибки в получении информации?

Продажи

- Если вы продаете, то какой именно товар, точнее, услугу?
- Как ваша услуга поможет человеку улучшить жизнь?
- Умеете ли вы работать с возражениями?
- Что для вас имеет значение, кроме непосредственно прибыли?
- Кому вы хотите продавать свои услуги?

Консультирование

- Кто вы? Или кем хотите стать? Тренером или консультантом?
- Что для вас важнее: экспертность или развитие навыка?
- Считаете ли вы необходимым для себя не просто видеть, как изменяется ваш клиент, но и фиксировать это?

Создание рассылок, сайта, блога

Вопросы	Люблю это делать	Нравится это делать	Не нравится это делать	Не делаю
Можете ли вы организовать своевременный выход материалов на сайте или работать с рассылкой?				
Интересно ли вам вести блог, рассказывая о себе и своей работе?				
Готовы ли вы снимать видеопосты?				
Готовы ли вы записывать аудио?				
Любите ли вы фотографировать?				
Нравится ли вам рассказывать истории?				

3. Ключевые ценности

1. Подберите три слова, которые, как вы считаете, описывают вас. Думаю, вы многое можете о себе сказать, но вам придется использовать всего несколько слов для описания своей личности. Это сложно, но важно.
2. Подберите три слова, которыми, как вы считаете, вас описывают другие люди. Самый интересный момент этого задания заключается в том, что, как правило, то, как видим себя мы, и то, как нас видят другие люди, отличается.
3. Определите в трех словах, почему вы хотите достичь известности. Для кого-то это может быть создание уникального продукта, особенное путешествие или даже находка клада. Все что угодно. Здесь вы можете вспомнить свои мечты и указать цель, но тремя словами.
4. Подберите три слова, которыми вы можете описать своего идеального клиента. Вообще что в вашем понимании значит идеальный клиент? Тот, кому вы максимально быстро продаете продукт или услугу? Или человек, который заряжает вас энергией и удовольствием от взаимодействия с ним? Какие качества для вас важны в клиенте?

Вы своими глазами	Вы глазами клиентов	Причина для известности	Идеальный клиент

4. Поиск своей ниши

4.1. Подумайте, что именно вы можете предложить людям, какую конкретно пользу принесет ваша деятельность. Представьте себе такого человека.

4.2. Опишите своего идеального клиента.

Пол	
Возраст	
Уровень доходов	
Образ жизни	
Место проживания	
Проблемы	
Интересы	
Цели	

4.3. Напишите:

Кому нужны ваши услуги?	
Кому вы хотите помочь?	
Как вы будете рекламировать и продавать свой продукт?	

4.4. Напишите, какой конечный результат получит ваш клиент. Достигнет ли он цели? Сможет ли решить свою проблему? Что конкретно изменится в его жизни? Станет ли его жизнь более счастливой и гармоничной?

Конечный результат	
Достижение цели	
Решение проблемы	
Изменения в жизни	

5. Дизайн бизнеса

5.1. ВЫБЕРИТЕ СВОЮ МОДЕЛЬ:

- классический консалтинг (офлайн);
- онлайн-консалтинг в рамках чьего-то проекта;
- гибридный коучинг;
- инфобизнес.

5.2. ПРОЙДИТЕ ТЕСТ НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ. ЗАПИШИТЕ И ПОСЧИТАЙТЕ:

1. Сколько вы хотите зарабатывать (прожиточный минимум / комфортная жизнь)?
2. Сколько клиентов вам нужно для достижения финансовой цели?
3. Сколько времени необходимо для работы с вашим курсом?
4. Приблизительный чек-лист.
5. Затраты на производство главного продукта.

6. Создание уникального торгового предложения

6.1. ДЛЯ СОЗДАНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ВАМ ПОТРЕБУЕТСЯ ЗАПОЛНИТЬ ДВА ПУНКТА.

1. *Краткая информация о себе.* Кто вы, чем занимаетесь и для чего? Чтобы вам было проще сформулировать это, используйте модель: «Я помогаю... (кому) сделать... (что-то), чтобы они... (желаемый результат)».
2. *Создание рекламных текстов.*

Краткая информация о себе	Рекламный текст

7. Создание личного бренда

1. *Какие методы работы с клиентами вы используете?* Здесь важно указать, каким именно способом вы помогаете решить проблемы и какие действия приводят вас к положительному результату.
2. *Чем именно вы хотите прославиться?* Об этом вы писали в своих ценностях. Подумайте также, благодаря чему вы хотите стать известным.
3. *Назовите свое самое выдающееся качество.*
4. *Что делает ваши услуги уникальными?* Почему среди подобных специалистов вы лучше? Что привлекает к вам клиентов? Опишите все, что, по вашему мнению, выделяет вас среди коллег.

Какие методы работы с клиентами вы используете?	Чем именно вы хотите прославиться?	Назовите свое самое выдающееся качество	Что делает ваши услуги уникальными?

8. Выбор названия

8.1. ВЫБЕРИТЕ СТРАТЕГИЮ НАЗВАНИЯ:

- аналогии;
- соединение слов;
- адаптация слов;
- игра слов.

8.2. ПРОВЕРЬТЕ СВОЙ БРЕНД:

- «Знаковед» (<https://www.znakoved.ru>);
- «ПоискЗнаков» (<https://poiskznakov.ru>);
- сайт Федеральной службы по интеллектуальной собственности (<http://www.rupto.ru>);
- Федеральный институт промышленной собственности (<http://www1.fips.ru>);
- поиск по доменному имени.

8.3. ОБРАТИТЕСЬ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ, НАПРИМЕР РОСПАТЕНТ, И ПОДАЙТЕ ЗАЯВКУ НА РЕГИСТРАЦИЮ ТОРГОВОГО ЗНАКА.

9. Стратегия продвижения

9.1. ВЫБЕРИТЕ ДЛЯ СЕБЯ ТРИ-ЧЕТЫРЕ ОСНОВНЫХ СПОСОБА ПРОДВИЖЕНИЯ И РАБОТАЙТЕ С НИМИ.

9.2. ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА:

- реклама;
- партнерские программы;
- статейный маркетинг;
- email-маркетинг;
- блогинг;
- видеоролики;
- мини-книги;
- презентации;
- народный маркетинг;
- нетворкинг;
- партнерство;
- тизерные и социальные сети;
- подкастинг;
- пробные звонки;
- вебинары;
- пиар;
- реферальные программы;
- поисковая оптимизация;
- выставки товаров и т.д.

10. Маркетинговый план на 90 дней

10.1. Четко распишите по календарю, что, как и когда вы будете делать.

Распечатайте план и повесьте на видное место, чтобы он всегда был у вас перед глазами.

10.2. Внесите в план обязательные пункты:

- публикации в печатных и интернет-журналах;
- блогинг;
- выступления;
- нетворкинг.

11. Сбор статистики

11.1. Записывайте, сколько консультаций вы провели, сколько предложений сделали, сколько людей согласились, — так вы сможете понять, насколько эффективно вы работаете.