

Мастер-класс "Формула вашего успеха
или Как психологу стать бизнесменом"

5-й неформальный психологический
фестиваль



Ольга Бурмистрова

Мой канал

<https://www.youtube.com/channel/UCscbfniUpmrSYtExICTY3YQ>

☐ 8(921) 998-41-40

❖ olga_burmistrova39@mail.ru

❖ <https://ru.linkedin.com/in/olgaburmistrova>

☐ <https://vk.com/businessspace>

☐ <https://www.facebook.com/groups/businessspace/>

Интернет-кабинет

Skype: [Olga_Burm](#)

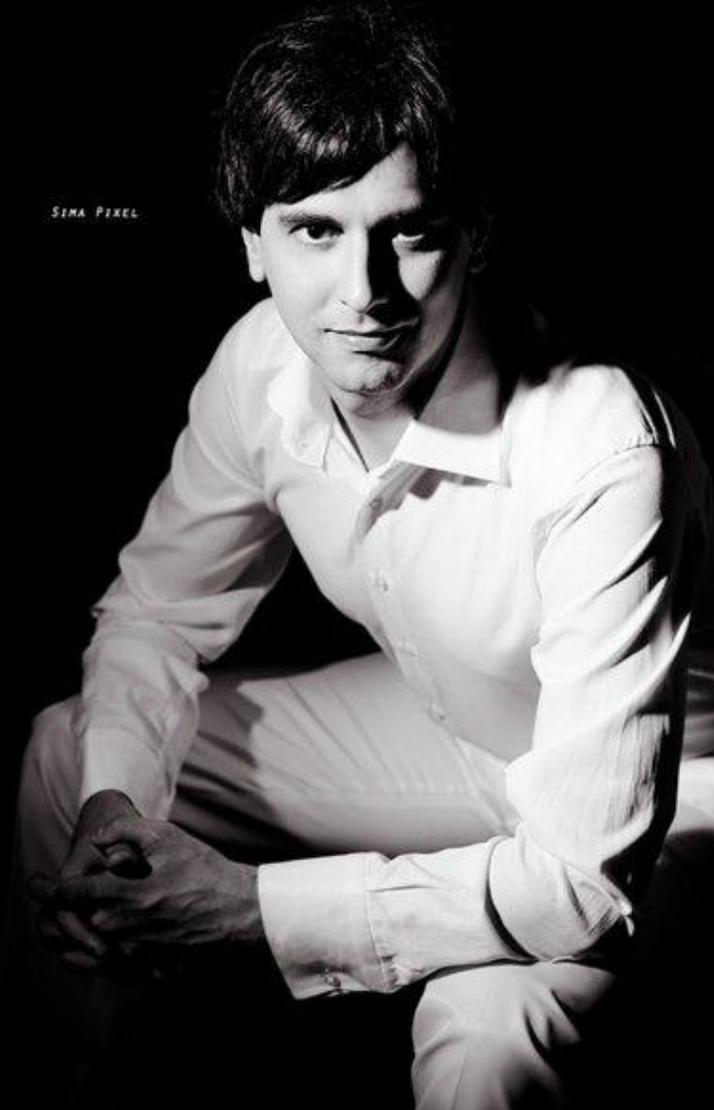
Дмитрий Коновалов

☐ 8(953) 346-83-65

❖ bard233@yandex.ru

❖ <https://vk.com/id561484>

Skype: **bard23**



Проблема

- Современный рынок перенасыщен консультационными, экспертными, психологическими услугами.
- Успешно конкурировать становится все труднее и труднее.
- Вы можете быть продвинутым специалистом, искренне любить свое дело, но не иметь прибыльной практики, не иметь узнаваемого имени, не быть востребованным так, как вам хотелось бы.

10 правильных вопросов

1. Как стать востребованным консультантом?
2. Чем заявить и подтвердить свою экспертность?
3. Как использовать современные технологии маркетинга в продвижении своих услуг?
4. Что реально дает практикующему психологу инфобизнес?
5. Что значит "отстройка от конкурентов"?
6. Как создать свой собственный продающий бренд?
7. Как работать с максимальным экономическим эффектом?
8. Какие каналы продвижения действительно работают?
9. Как сделать психологическую практику прибыльной и успешной?
10. Как иметь постоянный коммерческий успех?



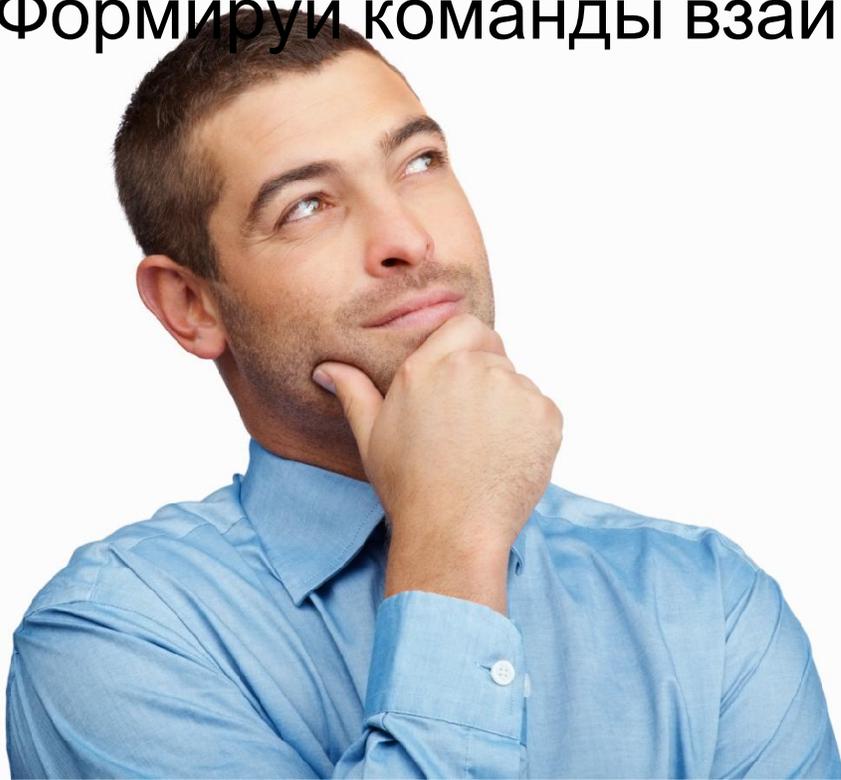
1. Как стать востребованным консультантом?

- Будь особенным или исчезни! Том Питерс (бизнес-консультант)
 - Будь осознанным! Будда
 - Будь тем, кто.....?
- ✓ создает спрос
 - ✓ реагирует на спрос
 - ✓ продвигает себя, а не удовлетворяет спрос
 - ✓ вообще не думает о спросе



Как стать востребованным консультантом? (продолжение)

- Думай о нуждах клиента, а не о своих возможностях и желаниях
- Развивай отношения с клиентами – они твоя лучшая реклама
- Формируй команды взаимодополняющих партнеров



2. Как заявить и чем подтвердить свою экспертность?



Эксперт - это человек, который совершил все возможные ошибки в определенной сфере деятельности

Нильс Бор



Ангелина

- окончила СПбГИПСР
- 3 года практики
- прошла несколько известных программ, курсов
- имеет собственные программы
- работает в центре «Консалтинг+»
- семьи не имеет



Илья

- окончил СПбГУ, психологический ф-т, доцент этого же факультета, преподает на курсах повышения квалификации при СПбГУ , имеет частную консультационную практику, женат, двое детей



Данила

- окончил Саратовский гос. университет, ф-т психологии и педагогики, фрилансер, занимается инфобизнесом в области психологического консалтинга, одинок

3. Как использовать современные технологии маркетинга в продвижении своих услуг?

- 4П – что продаем, почему продаем, где продаем, как продаем?
- Базы данных клиентов (CRM)
- Тайный клиент
- Маркетинговый план
- План продаж
- Миссия



4. Что реально дает практикующему психологу инфобизнес?

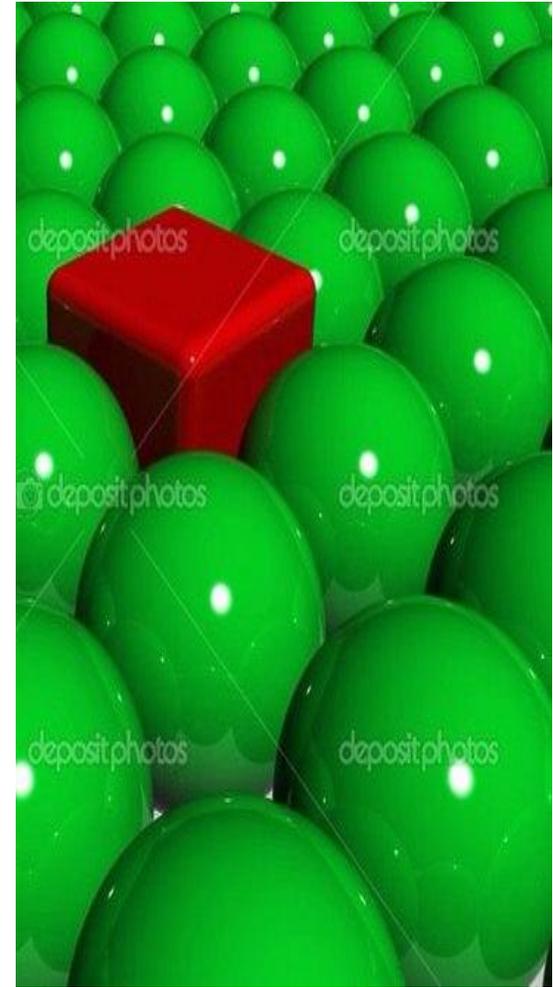
Инфобизнес – продажа информации, упакованной в

- Аудиокниги
- Видеокурсы
- Вебинары
- Электронные книги
- Он-лайн консультации
- Видеоролики с записями «живых» тренингов
- Тренинги (видео конференции) в режиме реального времени

СХЕМА ИНФОБИЗНЕСА



5. Что значит "отстройка от конкурентов"?



6. Как создать свой собственный продающий бренд?

- Имидж: внешность, манеры, жесты, речь, одежда, аксессуары
- Сети, сайт, блог, фотообраз
- События: создатель и участник
- Печатное слово: книги, статьи, обзоры
- Благотворительность, экология, ЗОЖ

«Создание бренда равносильно появлению вашей собственной религии. Вы должны быть готовы работать на него, защищать его и умереть за него. В этом процессе вы обязаны вести себя как фанатик»

Марк Эко



7. Как работать с максимальным экономическим эффектом?

Цена не является критерием выбора для клиента, хотя в опросах всегда звучит цена, реально же клиент уходит за качеством услуги!

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты}}$$



8. Какие каналы продвижения действительно работают?

1. Нетворкинг
2. Продающие письма
3. Экспертные статьи
4. Протекция
5. Адресная реклама
6. «Из рук в руки» // ОБС

Медийная и контекстная реклама

SEO (поисковое продвижение сайта)

PR в интернете и печатных СМИ

Участие в конференциях, выставках

«Холодные» звонки, прямые продажи

SMO (вирусный маркетинг, продвижение в социальных медиа)

Реклама в печатных СМИ

9. Как сделать психологическую практику прибыльной и успешной?

1. Стратегия на 5-10 лет:
разрабатываешь документ в цифрах
2. Регулярность: ежедневно (*кайдзен*)
работаешь на стратегию
3. Дисциплина: выполняешь все
намеченное каждый день
4. Внутреннее управление: нанимаешь
маркетолога и финансового
директора (*а пока не можешь себе
этого позволить – работаешь за
них сам*)



10. Как иметь постоянный коммерческий успех?

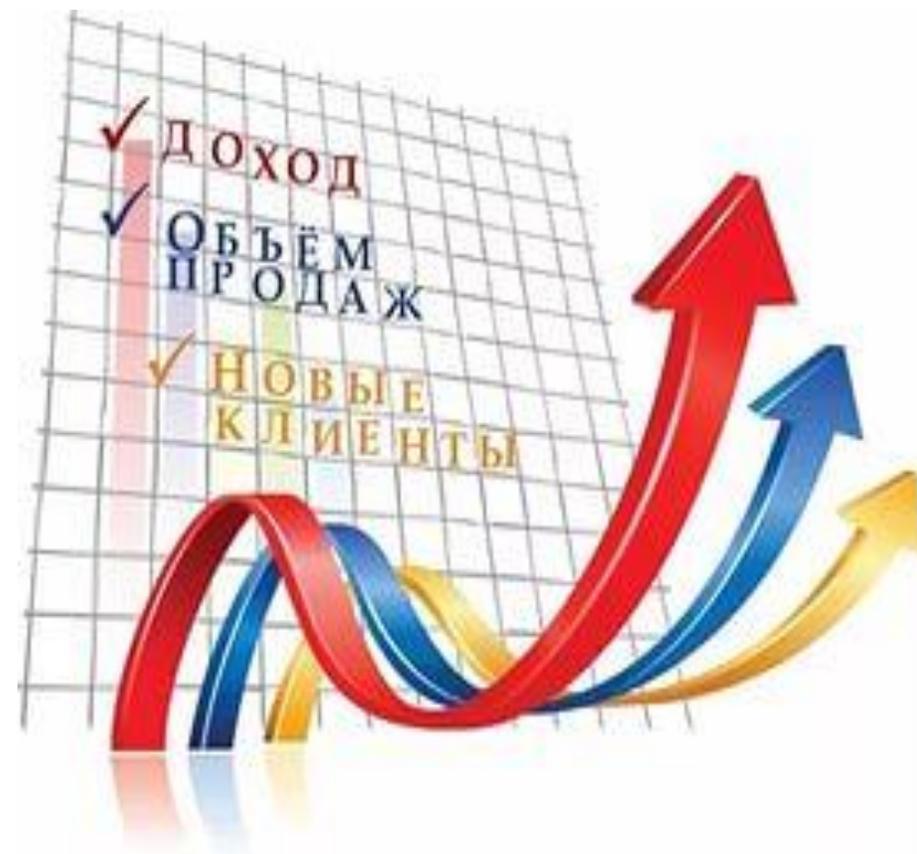
Экономические аспекты

1. Диверсификация
2. Изменения
3. Инновации
4. Технологии
5. Причастность

Социально-психологические аспекты

1. Оптимизм
2. Гуманизм
3. Творчество
4. Вера
5. Здоровье

Формула экономического успеха, которая позволит заниматься любимым делом и зарабатывать серьезные деньги





Клиентки