



Клиентоориентированный метод

ТОЛЬКО ДЛЯ КОУЧЕЙ И КОНСУЛЬТАНТОВ

Простой и надежный способ привлечения платежеспособных клиентов в ваш коучинговый или консалтинговый бизнес. Об этом методе не знают 98% коучей. Продавайте свои услуги, не продавая: экологично и дружелюбно.

КАК НАХОДИТЬ КЛИЕНТОВ В КОУЧИНГ

Простой, дружелюбный и надежный способ привлечения платежеспособных клиентов в коучинговый или консалтинговый бизнес из сети Интернет без построения бренда.

Если вы коуч, консультант, психолог, психотерапевт или целитель, дочитайте этот документ до конца. Вы узнаете простой, доступный и надежный способ для привлечения новых клиентов в ваш бизнес, основанный на их потребностях и желаниях.



Привлечение

Вы научитесь привлекать своих лучших клиентов из социальной сети ВК и рассылок.



Разогрев

Вы освоите простую методику разогрева холодного клиента и создания непреодолимой интриги.



Закрытие

Вы получите эффективный сценарий закрытия клиента на персональной консультации.

Оставайтесь на связи:

 <https://www.facebook.com/Sergey.Lukyanov.1960>

 <https://vk.com/luksp>



СЕРГЕЙ ЛУКЬЯНОВ

ПОМОЖЕМ, НАУЧИМ, СДЕЛАЕМ ЗА ВАС

МЕХАНИКА

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО МЕТОДА



Эта простая модель состоит всего из шести шагов.

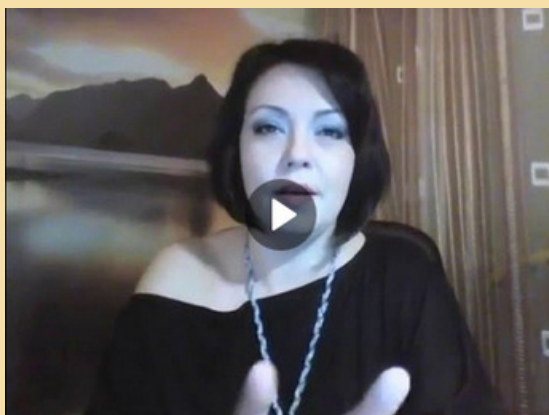
Вначале вы приводите целевой поток клиентов или трафик на страницу подписки, которая содержит ваше предложение получить бесплатный ПДФ-отчет. В нём вы раскрываете самый очевидный вопрос, который не дает покоя вашим целевым клиентам.

Затем внутри этого отчета создаете непреодолимую для вашего лучшего клиента интригу и страстное желание попасть к вам на консультацию.

После этого ваши потенциальные клиенты попадают на этап квалификации и сами себя квалифицируют для вас на предмет соответствия вашим требованиям.

И теперь вам только остается провести индивидуальную продающую консультацию и закрыть их на продажу в сотрудничестве.

После этого клиенты оплачивают ваши услуги.



Олеся Василенко

Тренер по личностному и финансовому росту, основатель

«Академии Роста»

Олеси Василенко

«... Вчера вечером мне пришла СМС из Сбербанка, и я увидела, что на мой счет упала денежка.

А сегодня мне опять пришла СМС, и я увидела, что мне опять пришла денежка...

Я, при помощи Сергея, настроила свою автоворонку, и теперь деньги поступают на мой счет независимо от того, занимаюсь ли я обучением моих учеников или занимаюсь собой или своей семьей, или вообще, чем угодно...

... Если вы занимаетесь бизнесом и хотите автоматизировать ваши продажи, я от всей души рекомендую вам Сергея Лукьянова...»

ТРИ ОСНОВНЫХ ИСТОЧНИКА ТРАФИКА (ПОТОКА КЛИЕНТОВ)

Таргетированная реклама
ВК

Размещение
постов в чужих
активных
группах

Выкуп
выпусков в
чужих
рассылках

Обычно вопрос создания трафика вызывает ступор у моих клиентов. Они не знают, где взять лиды.

В своей практике я обычно использую только 3 источника трафика. Этого вполне достаточно, чтобы создать необходимый поток лучших клиентов.

Первое — это таргетированная реклама в социальной сети ВК. Ее очень просто настроить и нацелить именно на ту аудиторию, которая вам нужна.

Недостатком этого способа является необходимость прохождения модерации. Не всем и не во всех темах удастся ее пройти.

Второе — это публикация своих постов в чужих группах и пабликах. При правильном написании поста этот способ дает очень хороший мгновенный поток клиентов.

Недостатком этого метода является то, что не все владельцы групп ведут честную игру. Можно нарваться на «накрученную группу» и, потратив деньги не получить ни одного целевого клиента.

И третье — покупка выпусков в чужих емейл-рассылках. Достоинством этого способа является практически мгновенный отклик. Недостатком то, что можно нарваться на недобросовестного автора рассылки и впустую потратить свои деньги

Чаще всего я пользуюсь для своих проектов именно этими источниками. Но вы можете применять то, что вам ближе и понятнее. Главное, чтобы в создаваемом потоке подписчиков было как можно больше ваших лучших клиентов.

ГЕНЕРИРОВАНИЕ ЛИДОВ

Это самая простейшая маркетинговая стратегия из всех, которые только могут быть. Но, несмотря на простоту, она очень эффективна.

Вы просто раздаете бесплатный отчет из серии «Как сделать...» Seriously. Посмотрите, что внутри этого отчета и как просто его создать.

Первое, что вы делаете, — это выясняете, какого результата больше всего желают ваши лучшие клиенты. Это очень, очень, очень важный момент. Если вы неверно определите их желаемый результат, к вам придут не те люди, и вы ничего не сможете им продать. Очень важно сделать это правильно.

Затем вы быстренько строчите небольшой ПДФ-отчетик, в котором просто перечисляете шаги, которые им нужно сделать, чтобы этого результата достичь. И объясняете важность каждого шага.

Например такой: «Семь шагов для того, чтобы покончить с одиночеством, даже если вам за 40».

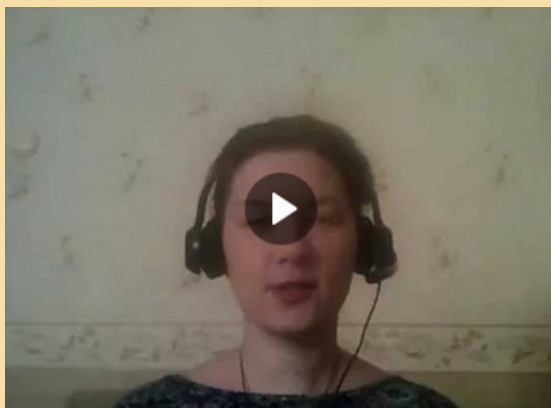
Или для ниши похудения — «Как быстро сбросить лишние килограммы и прийти в прежнюю форму после родов».

Или для психологов — «3 секретных шага к хорошим взаимоотношениям с вашим подрастающим ребенком».

Очень простой отчет, дающий только основное понятие об этих шагах и их важности. Документ, который можно быстро прочитать и легко понять важность указанных шагов. Он должен принести реальную пользу вашим потенциальным клиентам.

Далее размещаете рекламное объявление, там где есть ваши клиенты. Обычное рекламное объявление, по простейшей формуле:

- Привлекательный заголовок +
- Атмосферная картинка +
- Выгода +
- Призыв к действию



Елена Светлова

Консультант по деторождению, Мастер Рейки, ведущая женских практик, автор курса **«Желанный малыш. Подготовка к беременности»**

«... Я обращаюсь к девушкам и женщинам, которые ведут различные женские тренинги и пытаются зарабатывать в Сети. Я вам очень рекомендую обратиться к Сергею, потому что он специалист. Он методичен, последователен и выдержан.

Сколько вопросов бы не возникало, он всегда четко отвечает, что нужно делать. Каждый усиливает И раз он программу.

Он прекрасный продажник. Он передавал мне вещи, которые изучал сам. Какие-то схемы, письма... У меня сложился более полный образ, как нужно вести мой инфобизнес.

Я очень очень рекомендую не терять свое время и свои деньги на самостоятельное обучение. Потому что вы можете прийти к выводу, что инфобизнес не работает.

А он работает! Работает И прекрасно! Но нужно обращаться к специалистам. Сергей именно тот человек, который вам нужен.

Поверьте, три года усилий показали мне, что не надо жадничать... »

Объявление ведет на очень простую подписную страницу. Она состоит из формы подписки, заголовка и атмосферной картинке. Можно добавить несколько буллитов.

Вот пример высококонверсионной подписной страницы такого типа:



The screenshot shows a landing page for 'COACH EMPIRE'. At the top, there is a logo with a crown and the text 'COACH EMPIRE'. Below the logo, a man in a suit is holding a blue folder titled 'ПЛАН ПРОДАЮЩЕЙ КОНСУЛЬТАЦИИ'. To the right of the man, there is text in Russian: 'Уникальная авторская технология, о которой не знают 90% коучей и консультантов'. Below this is the main heading 'План продающей консультации' in yellow. Underneath, it says 'Скачайте проверенный план, который поможет вам продавать свои дорогие коучинговые или консалтинговые услуги'. A list of benefits follows: 'Этот план:' followed by three bullet points with checkmarks: 'Превратит обычные консультации в продающие', 'Повысит конверсию продаж на 30-50% именно на дорогие услуги', and 'И как следствие – вы увеличите свои доходы в 2 раза'. At the bottom right, there is a red button with the text 'СКАЧАТЬ ПЛАН'. At the very bottom of the page, there are small links for 'Политика конфиденциальности', 'Согласие с рассылкой', and 'Отказ от ответственности', along with contact information: 'Почта для связи - mail@coachempire.ru' and 'Copyright Олекун Константин - основатель Империи Коучей'.

Каждый, кто подпишется на этой странице, получает ваш ПДФ-отчет.

Это очень простой отчет, который мы рассмотрели выше. Он не должен быть фолиантом на 100 страниц. Это короткий документ на 5-10 страниц, который ваш клиент сможет прочитать за один присест.

Конечно, должно быть что-то большее. Что-то, что более полно раскрывает то, что вы выдаете в этом отчете. И именно это большее вы и предлагаете получить клиенту, создавая непреодолимую интригу по определенному сценарию.

Отчет должен только разжечь аппетит у вашего лучшего клиента. У него должно появиться желание узнать больше. И именно это вы предлагаете ему, приглашая на свою бесплатную консультацию.

Приглашение делается по определенному сценарию, который мы рассмотрим чуть ниже. Этот сценарий можно встроить и в ПДФ-отчет, и в ваш видео ролик, и в ваш живой или онлайн-вебинар. Все зависит от ваших вкусов и предпочтений.

НЕПРЕОДОЛИМАЯ ИНТРИГА

Давайте коротко пробежим по всем шагам сценария приглашения и создания неотразимой интриги.

Пожалуйста, поймите, что все примеры, которые я буду приводить ниже, являются моей выдумкой и к реальной жизни не имеют никакого отношения. Но они помогают проиллюстрировать весь сценарий создания неотразимой интриги. Итак:

ШАГ 1. Вы делаете бесплатное предложение.

Например так: *«Не хотели бы вы, чтобы я на персональной консультации бесплатно помогла вам составить план действий для налаживания гармоничных отношений с вашим подрастающим ребенком?»*

ШАГ 2. Вы объясняете все преимущества и выгоды вашего предложения.

«Я буду счастлива помочь вам разработать план действий, исходя из вашей конкретной ситуации и тех взаимоотношений с вашим сыном, которые сложились к настоящему моменту.

У меня есть огромный опыт в этой сфере, и обычно у моих клиентов налаживаются отношения с их детьми... »

Вы обращаетесь к конкретным болям и желаниям вашего идеального клиента и показываете ему, как он может убрать свою боль и достигнуть желаемого, если согласится на ваше предложение.

ШАГ 3. Объясняете клиенту, почему делаете это бесплатно.

«Я предлагаю эту услугу бесплатно, потому что я психолог, специализирующийся на взаимоотношениях детей и родителей исключительно, и считаю своим долгом оказывать помощь всем родителям, оказавшимся в трудной ситуации.

Кроме того, существует хорошая возможность после нашей совместной проработки, что ваши отношения наладятся и все будет хорошо для вас и для вашего ребенка, если вы будете следовать этому плану, который я отдаю бесплатно.

И если вы найдете этот план, который я создам для вас, полезным и эффективным, вы, возможно, захотите стать моим клиентом. В этом случае, я приглашу вас поработать вместе со мной уже на платной основе. Моя обычная ставка — 25 000 рублей в месяц».

ШАГ 4. Снимаете страх перед продажей.

Обещаете, что ничего не будете продавать своему клиенту против его воли. Окончательное решение — принять ваше предложение или нет — останется за ним. Вы примете его решение и ни в коем случае не будете на него давить и что-либо ему навязывать.

ШАГ 5. Берете на себя его риск потерять с вами время впустую и тем самым создаете непреодолимую интригу, предложив ему компенсацию, если ваше предложение окажется бесполезным для него.

«Я хочу, что бы вы понимали, что я ни в коем случае не собираюсь вам что-либо навязывать и втюхивать насильно.

В любом случае последнее слово работать со мной дальше или нет, останется за вами. Я приму и буду уважать любое ваше решение.

И более того, если вы решите, что моя консультация окажется бесполезной для вас, скажите мне об этом и я немедленно выплачу вам XXXX рублей в качестве компенсации за потраченное впустую время».



Елена Дробышева

Дизайнер интерьеров

итальянской школы

с 20 летним

стажем

«... Если вы не хотите так же как и я пройти через эти боли, то мы с Франческо рекомендуем вам сразу обращаться к профессионалам. Таким, каким является Сергей Лукьянов.

Для меня было важно, что у него очень структурированная подача информации. Он очень терпеливо и доброжелательно объясняет весь материал.

И если вы только еще думаете записываться к нему в коучинг или не записываться, то советую вам сделать это как можно быстрее.

Знаете, он возьмет вас за руку по шагам ... и кого-то проведет, кого-то протащит, а кого-то и допинает до заявленного результата... »

ШАГ 6. Вводите условия НЕ продажи.

Говорите, что можете помочь не всем, а только людям, которые удовлетворяют вашим требованиям. И перечисляете свои требования к идеальному клиенту

«Но перед тем, как мы двинемся дальше, вам необходимо знать, что я не смогу помочь всем. Я смогу быть полезна только родителям, у которых дети в возрасте от 12 до 15 лет и посещают общеобразовательную школу. А также тем, кто будет следовать составленному плану, даже если ему придется делать вещи, которые ему неприятны или которые он никогда раньше не делал».

ШАГ 7. Квалификация.

«Вот что вам нужно сделать прямо сейчас — запишитесь ко мне на бесплатную консультацию. Для этого просто нажмите на кнопку ниже.

Вы увидите анкету с несколькими вопросами о вашей семье, о вашем ребенке, о сложившихся на сегодняшний день взаимоотношениях.

Как только я получу ваши ответы, то подберу для вас самые эффективные методики. Затем я свяжусь с вами, и мы назначим удобное время для проведения консультации».

Что дает вам такой процесс?

Вы получаете целевую группу высоко мотивированных людей, которые знают, что у вас есть для них предложение. Они знают, сколько это стоит, и буквально просят вас помочь им прямо сейчас

Они не попросили бы вас помочь им, если бы не хотели стать вашим клиентом.

И вам остается только правильно согласиться на их просьбу.

Вы проводите свои продающие консультации только для них и не тратите свое время и силы на консультирование тех, кто никогда у вас ничего не купит.

А теперь давайте поговорим о том, как конвертировать потенциальных клиентов в продажи

МОЙ ЛИЧНЫЙ ПОДХОД

Мои потенциальные клиенты проходят через точно такой же процесс создания непреодолимой интриги, какой я описал только что выше. И я им предлагаю деньги, если они подумают, что я впустую трачу их время. Но до сих пор еще никто не попросил эти деньги после беседы со мной.

Когда они записываются ко мне на консультацию, то заполняют анкету с несколькими вопросами. Размер подписной базы, наличие активных групп в соцсетях, объем продаж за прошлый год, цели по продажам, наибольшее препятствие в достижении этих целей по их мнению и т.д.

Я назначаю консультации только после того, как прочитаю их ответы, проверю их и определюсь, как же я могу им помочь.

Еще до того, как разговаривать с ними, продумываю основную идею о том, как могу быть им полезен. Это моя домашняя работа — подготовиться к консультации таким образом.

Закрытие в сотрудничестве

Мы встречаемся вживую или в скайпе, и я провожу продающую консультацию.

Запомните, эти люди уже попросили вас позвонить им или встретиться с ними. Это очень, очень горячие потенциальные клиенты, которым нужна ваша помощь и которые хотят ее получить.

Вы закрываете ваших клиентов на продажу лично или по скайпу, не продавая им ничего в обычном понимании.

Все, что вы делаете, — это **показываете им, что вы можете им помочь, фактически им помогая**. И затем предлагаете помочь еще больше.

Для этого существует простая заскриптованная структура, которой вы следуете. Вы консультируете их, следуя определенному скрипту или сценарию. И если вы всё делаете правильно, то в конце консультации они сами попросят вас рассказать о ваших платных услугах и продать им ту или иную программу.



Елена Матвеева

Сертифицированный

тета-практик и
тета-тренер

«... Воронка Сергея позволяет на автомате получать клиентов.

Мне он дал рекомендации, как это сделать в моей практике.

Я обязательно воспользуюсь этими рекомендациями и очень рада, что он провел мне эту консультацию.

Желание скорее и скорее использовать полученные советы на практике.

Хочу пожелать благодарных и щедрых клиентов».

И вот, как это делается...

ФАЗА 1 — Построение мостика для сотрудничества

Любой коучинг — это всегда путешествие. Путешествие от того состояния дел, в котором находится ваш клиент сейчас, к тому состоянию, в котором он хочет быть и ради которого пришел к вам. Вот выяснению этих состояний и определению вероятного пути и посвящается первая фаза вашей бесплатной консультации.

Вы подробно опрашиваете клиента и как бы выстраиваете мостик для сотрудничества.


Шаг 1. Сначала вы узнаете, какая ситуация в плане решаемой вами проблемы сложилась у клиента на настоящий момент.

Шаг 2. Затем расспрашиваете его о целях и о том результате, которого он хочет достичь.

Шаг 3. Выясняете, какие препятствия он видит на пути достижения желаемого результата.

Шаг 4. Расспрашиваете клиента о том, что случится, если ничего не изменится и он останется в той ситуации, в которой находится сейчас.

Шаг 5. Определяете его мотивацию идти к результату и его готовность справиться с трудностями на этом пути.



Шаг 6. Выясняете у клиента, на сколько он видит в себе потенциал получить желаемый им результат. И насколько он верит, что может его получить.

Шаг 7. Предложите человеку подсчитать в денежном эквиваленте тот ущерб, который он нанес себе за то время, пока не достиг желаемого результата.

Если это невозможно сделать в прямом денежном выражении, попросите его оценить моральный ущерб, наподобие, как его оценивают в суде.

Фаза 2 — Выдача рекомендаций

На этой фазе вашей консультации вы выдаете вашему клиенту рецепт или решение в виде конкретных рекомендаций.

Вы проводите его по всему пути от его текущего состояния до того состояния или результата, к которому он стремится.

Вы ему показываете, что нужно сделать, чтобы решить его проблемы и обойти те препятствия, которые вы вместе с ним выявили на третьем шаге первой фазы.

Вы постоянно интересуетесь у клиента, на сколько, по его мнению, предлагаемое вами решение или очередной шаг приемлем для него.

Вы приводите примеры, как подобные проблемы решали вы сами или другие ваши клиенты.

Вы говорите о том, что вы как раз и занимаетесь тем, что помогаете людям решать аналогичные проблемы и достигать подобных результатов в своих индивидуальных программах.

Фаза 3 — Предварительное закрытие

В результате беседы, во второй фазе у вас получается некий план действий, который вы составили в сотрудничестве с клиентом. И каждый пункт этого плана вы уже обсудили с ним, он и вам сказал, что это для него приемлемо.

И вы теперь спрашиваете у него: «Похоже, что мы составили для вас неплохой план действий. Не так ли?»

И если он говорит вам: **«Да, план хорош!»**, вы задаете закрывающий вопрос...

Фаза 4 — Закрытие

Все закрытие состоит всего из одного вопроса. И вот он:

«Хотите, чтобы я помог вам внедрить этот план в жизнь?»

Если он отвечает **«ДА!»**, вы коротко рассказываете ему о формате, в котором будете с ним работать, и называете стоимость ваших услуг.

Приготовьтесь ответить на возражения и сомнения, если они у него есть.

Дайте конкретное ограничение по времени на оплату ваших услуг и обговорите способ перевода вам денег.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Эту же самую методику, о которой я вам сейчас рассказал, я сам использую для генерации 100% продаж своих индивидуальных программ.

Коучинг, консалтинг, услуги — всё это можно продавать таким методом, делая продажи бесстрессово, приятно и экологично и получая мощный поток клиентов, которые готовы платить вам большие деньги за вашу индивидуальную работу.

И эту методику очень просто добавить в ваш бизнес для эксклюзивных предложений вашим лучшим клиентам.

Конечно, в таком коротком отчете, как этот, невозможно рассказать обо всех тонкостях и подводных камнях этого процесса. И скорее всего у вас осталось множество вопросов.

Это и «Как сделать так, чтобы на мои продающие консультации приходили только люди, которые готовы покупать мои услуги и платить мне деньги?»

Чтобы я не тратила свое время на консультирование халявщиков».

Это и «Как сделать так, чтобы эта система привлечения клиентов сработала именно в моей теме, именно для моих клиентов?»

Это и «Как сделать так, чтобы все это работало на длинное плечо? Чтобы, когда мне нужны клиенты, я просто пускала в систему трафик и быстро набирала в свой коучинг столько клиентов, сколько нужно?»

Это и «Какие технические моменты мне придется решать, чтобы запустить эту систему в действие? Как все это сделать правильно и смогу ли я с ними справиться?»

Это и «Получится ли у меня продавать мои услуги так же дружелюбно и экологично, как написано в этом отчете?»

Все это очень важные вопросы. И существует еще множество не менее важных вопросов, которые вы можете сейчас задавать себе.

И чтобы помочь вам найти собственные ответы на них, я приглашаю вас на свою консультацию **«Как коучу или консультанту быстро находить платежеспособных клиентов и продавать им свои дорогие программы без построения бренда».**

На консультации я буду счастлив помочь вам разработать ваш собственный маркетинговый план по привлечению платежеспособных клиентов в ваш коучинговый или консультационный бизнес.

Действуя по этому плану, вы сможете в самые кратчайшие сроки привлечь то количество клиентов, которое вам нужно, и продать им свои услуги по максимально возможной цене.

Следуя этому плану, вы сэкономите уйму времени за счет того, что будете консультировать только тех, кто уже знает, что вы будете им предлагать свои платные услуги, знает, сколько это примерно будет стоить, и ждет вашего предложения. Вам не придется консультировать всяких халявщиков и людей, которые никогда ничего у вас не купят и попусту тратят ваше время.

Обычно размер инвестиций в мою консультацию составляет 5 000 рублей. **Но для вас, тех, кто дочитал этот отчет до 14 страницы, для вас, кто сейчас думает:**

«Да, это классная стратегия! Мне она очень нравится, и я хочу ее освоить и применять в своем бизнесе как можно быстрее»,

у меня есть специальное предложение.

Я предоставлю 50% скидку на мою консультацию каждому, кто прямо сейчас перейдет по этой ссылке и оформит заказ

<https://goo.gl/Hox9Du>

Просто перейдите по этой ссылке или скопируйте ее в окно своего браузера и на открывшейся странице введите свои реквизиты, и нажмите кнопку «Оформить заказ». Затем в течение 3-х дней выберите удобный для вас способ оплаты и оплатите.

Сразу после этого в указанный вами почтовый ящик придет письмо со ссылкой на небольшую анкету. Заполните ее максимально правдиво.

Вопросы касаются вашего бизнеса, ваших целей и ваших лучших клиентов. Они необходимы для того, чтобы наша консультация прошла максимально эффективно и с наибольшей пользой для вас.

Как только получу ваши ответы, я проведу некоторые маркетинговые исследования, свяжусь с вами, и мы назначим удобное время для проведения нашей консультации.

НО ЭТО ЕЩЕ НЕ ВСЕ

Периодически, правда, не очень часто, я открываю окно возможностей для своих потенциальных клиентов и предоставляю им возможность получить эту консультацию **совершенно бесплатно**.

Обычно я даю такую возможность на очень короткое время всем своим новым подписчикам. Так что если вы получили этот отчет не по подписке, а от своих друзей или еще каким-либо законным способом, то оформите подписку, и такое окно откроется и для вас.

Для этого просто перейдите по ссылке ниже, зарегистрируйтесь и следуйте инструкциям:

<https://goo.gl/Q083do>

Сейчас вы, наверное, думаете: «С какой-то радости этот мужик раздает налево и направо свои консультации практически бесплатно?»

А вот с какой.

Во-первых, я являюсь большим фанатом этого метода привлечения клиентов и продажи им дорогих продуктов и услуг. Благодаря ему процесс продаж преобразуется из обычного втюхивания и впаривания в экологичное занятие как для продавца, так и для покупателя.

И я считаю своей миссией максимально широкое распространение этого метода среди моих клиентов и подписчиков.

Во-вторых, я предлагаю свою консультацию практически бесплатно, потому что я являюсь бизнес-консультантом, специализирующимся исключительно на помощи коучам, тренерам и консультантам в вопросах привлечения клиентов и продажи их услуг на высокие чеки.

Для вас существует и хорошая возможность — получить эффективный план привлечения клиентов для продажи им вашей индивидуальной работы за дорого, который мы разработаем на этой консультации. В этом случае, возможно, вы захотите, чтобы я помог вам внедрить его в жизнь и в ваш бизнес.

В таком случае я предложу вам поработать вместе над его внедрением уже на платной основе. Моя обычная ставка составляет 60 тыс. рублей в месяц.

Но, пожалуйста, не беспокойтесь. Вся инициатива будет исходить от вас. Я ни в коем разе не буду на вас давить или принуждать вас. Последнее решение останется за вами. И я приму его с уважением, каким бы оно ни было.

И даже больше. Если по какой-то причине вы решите, что моя консультация оказалась для вас бесполезна, просто скажите мне об этом во время нашей беседы. Я тут же не только верну вам все деньги за консультацию, но и в качестве компенсации за впустую потраченное время **положу на ваш телефон 1 000 рублей.**

Но перед тем, как мы продолжим, я хочу, чтобы вы знали и понимали, что я не могу помочь всем.

Я могу быть полезен только тем коучам и консультантам, которые

работают со своими клиентами по индивидуальным долгосрочным программам.

Только тем, кто готов внедрять этот метод в свою практику, несмотря на возможные трудности и препятствия.

Только тем, кто будет стремиться извлечь максимальную для себя выгоду из полученных знаний и навыков.

И если вы именно такой коуч или консультант, то вот, что вам нужно сделать прямо сейчас: **перейдите по ссылке ниже, зарегистрируйтесь, оформите и оплатите заказ (если у вас нет бесплатного доступа), заполните анкету,** и я буду счастлив встретиться с вами на консультации.

<https://goo.gl/Hox9Du>



Сергей Лукьянов
Бизнес-консультант

Я помогаю коучам и консультантам быстро привлекать платежеспособных клиентов и продавать им дорогие индивидуальные программы без затрат на построение бренда.

Мои клиенты продают свои программы без широкой известности, без большой подписной базы и без наличия больших групп и пабликов в социальных сетях.

