

DONALD MILLER

ZARABIAJ NA SWOJEJ WIEDZY

Jak zbudować
dochodowy biznes doradczy

DONALD MILLER

ZARABIAJ NA SWOJEJ WIEDZY

Jak zbudować
dochodowy biznes doradczy

PRZEKŁAD
JAROSŁAW FILIP DĄBROWSKI

Spis treści

Wstęp	7
Nota od autora	9
Osiem kroków, dzięki którym rozwiniesz swoją firmę coachingową	11
KROK 1	
Stwórz menu produktów, które będziesz mógł sprzedawać klientom	17
KROK 2	
Stwórz listę potencjalnych klientów i zarządzaj nią	53
KROK 3	
Stwórz dobrą stronę internetową (ofertę sprzedażową)	81
KROK 4	
Naucz się pisać świetne e-maile, które zapewnią ci zlecenia	101
KROK 5	
Zaplanuj podróż klienta, budując drabiny marketingową i produktową	139
KROK 6	
Wyznaczaj realistyczne cele i osiągnij je	157

KROK 7

Stwórz społeczność coachingową lub dołącz do już istniejącej, by wspierać rozwój osobisty i rozwój twojej firmy

167**KROK 8**

Opanuj miękkie umiejętności coachingu

177

Tydzień z życia skutecznego trenera biznesu

187

Jak sprawić, by twoja firma osiągała co najmniej siedmiocyfrowe przychody?

197

Podsumowanie

223

CoachBuilder.com

225

Podziękowania

229

Osiem kroków, dzięki którym rozwiniesz swoją firmę coachingową

Czy kiedykolwiek chciałeś zarabiać pieniądze poprzez spotkanie się z ludźmi i zmienianie ich życia na zawsze? Czy wystarczająco dużo osiągnąłeś w trakcie swojej kariery, by teraz dzielić się swoim doświadczeniem z innymi?

Jeśli tak jest w twoim przypadku, to marzysz o karierze coacha.

Skoro czytasz tę książkę, to prawdopodobnie już jesteś trenerem biznesu. Być może nie posiadasz jeszcze tego tytułu, ale robisz to, co trenerzy: pomagasz właścicielom firm odnieść sukces w życiu osobistym i zawodowym.

Liderzy biznesu potrzebują dobrych coachów. Jakość życia ludzi i siła naszych gospodarek są uzależnione od trenerów, którzy przekazują wskazówki i zachęty. Tak naprawdę, gdyby właściciel firmy musiał wybierać pomiędzy uzyskaniem dyplomu MBA na prestiżowym uniwersytecie a zatrudnieniem coacha, doradziłbym mu, by zrobił to drugie. Coach potrafi pomóc swojemu klientowi zarabiać miliony, a jednocześnie pozostać w dobrej kondycji psychicznej. Ważne jest, abyś odniósł sukces jako trener, ponieważ to też istotne, by twoi klienci osiągnęli sukcesy zawodowe.

Niniejsza książka ma formę podręcznika, dlatego będzie praktyczna. Każdy krok wskaże ci działanie, które możesz

podjąć, by stworzyć lub rozwinąć firmę coachingową. Wielu trenerów przerabiało to przed tobą i udało się im. Zapewniam cię, że ty też potrafisz zbudować rentowną firmę coachingową.

JAK MOŻESZ ZBUDOWAĆ ZYSKOWNĄ FIRMĘ COACHINGOWĄ?

Wielu trenerów zakłada własną działalność, gdy już osiągnie pewien sukces w pracy zawodowej lub w swojej firmie. Po uruchomieniu firmy coachingowej zdają sobie jednak sprawę, że w dotychczasowej karierze nie rozwinęli całkowitego zestawu umiejętności, wymaganych do pełnienia wszystkich funkcji, związanych z budowaniem skutecznego biznesu coachingowego. Nigdy nie musieli projektować strony internetowej, zarządzać strumieniem potencjalnych klientów, tworzyć dla nich produktów, prowadzić i zwiększać sprzedaż tych rzeczy, a przecież wszystko to jest konieczne do rozwoju firmy coachingowej.

Niniejsza książka pozwoli ci nadrobić te braki wiedzy, byś mógł zbudować firmę coachingową, z której będziesz dumny.

Niezależnie od tego, czy dopiero zaczynasz uprawiać coaching, czy robisz to już od lat, osiem poniższych kroków pomoże ci stworzyć biznes coachingowy od zera.

Zatem co to za działania? Streszczę je poniżej, ale czytaj dalej. Prawdziwe sekrety ujawnię w kolejnych rozdziałach.

KROK 1:

Stwórz menu produktów, które będziesz mógł sprzedawać klientom

Zanim będziemy się zastanawiać, jak przyciągać klientów, zatrzymajmy się na chwilę i pomyślmy o tym, co będziemy im sprzedawać. By rozwinąć firmę coachingową, a tak naprawdę każdą firmę, musisz mieć określoną listę produktów.

Twoje produkty coachingowe mogą obejmować zarówno proste oceny, jak i warsztaty, grupy mastermind, a nawet sesje wyjazdowe. Każdy z nich powinien być zrozumiały, zapewniać wysoką wartość i być oferowany w cenie premium. Tworzenie produktów, za które będziesz mógł pobierać wyższą stawkę, to jedyna droga do zamożności i utrzymywania stałego kontaktu z klientami. Podczas omawiania pierwszego kroku przedstawię ci kilka rodzajów produktów coachingowych, które możesz stworzyć i zaferować klientom.

KROK 2:

Stwórz listę potencjalnych klientów i zarządzaj nią

Większość trenerów ma wokół siebie potencjalnych klientów, ale nie zdaje sobie sprawy, że osoby, z którymi wchodzi w interakcje, skłonne są zapłacić wyższą cenę za ich usługi. Stworzenie profesjonalnej listy potencjalnych klientów, zarządzanie nią, a także komunikowanie się z tymi odbiorcami w sposób budzący zaufanie to najszybsza metoda na rozwój twojej firmy coachingowej. Podczas omawiania drugiego kroku przedstawię ci prosty i skuteczny system zarządzania strumieniem klientów, zdobywania ich zaufania oraz przekształcania potencjalnych zainteresowanych w faktycznych klientów.

KROK 3:

Stwórz dobrą stronę internetową (ofertę)

Przeróżające jest to, jak wielu trenerów nie ma profesjonalnej strony internetowej. Nawet jeśli nie chcemy lub nie potrzebujemy formalnie przedstawiać światu naszych usług, posiadanie skutecznej witryny jest niezbędne, gdy sami chcemy postępować tak, jak zalecamy innym. Każda firma musi stworzyć krótką prezentację i menu usług w formie strony docelowej. Twoja witryna powinna być wzorem tego, w jaki sposób można skutecznie przedstawić rzetelną ofertę potencjalnym klientom.

Aby dawać dobry przykład klientom, twoja oferta powinna być atrakcyjna, przejrzysta i zaprojektowana tak, by sprzedawać. Podczas omawiania trzeciego kroku przedstawię kluczowe elementy niezawodnej oferty sprzedażowej w postaci strony internetowej poświęconej coachingowi.

KROK 4:

Naucz się pisać świetne e-maile, które zapewnią ci zlecenia

Najskuteczniejszym sposobem budowania zaufania wśród potencjalnych klientów jest sukcesywne zapewnianie im wartości. A sprawdzoną (i niewymagającą wysiłku) na to metodą jest kontakt z potencjalnymi klientami za pośrednictwem zautomatyzowanego systemu mailingowego. Gdy porozumiewasz się z nimi poprzez wysłanie co najmniej dwunastu e-maili, zawierających wskazówki, narzędzia i strategię, które klienci mogą wykorzystać w rozwijaniu własnych firm, zdobywasz ich zaufanie i zwiększasz szansę, że sięgną po co najmniej jeden z twoich produktów coachingowych. Gdy dotrzemy do czwartego kroku, przedstawię ci przykłady skutecznych e-maili, które zmieniają potencjalnych zainteresowanych w faktycznych klientów.

KROK 5:

Zaplanuj podróż klienta, budując drabiny marketingową i produktową

Podjęcie decyzji o współpracy z trenerem będzie wymagało od klientów wykonywania drobnych kroczków. Najpierw będą chcieli cię poznać, by ci zawierzyć, zanim zdecydują się na pierwszą inwestycję, a potem na kolejną. Dzięki drabinie marketingowej możesz powoli zdobywać ich zaufanie, a poprzez drabinę produktów zyskasz sposób na to, by ci, którzy osiągnęli zamierzone rezultaty, inwestowali coraz więcej w twoje usługi. Gdy stworzysz te dwie drabiny, będziesz potrafił określić miejsce, w którym aktualnie znajduje się klient, i pomożesz mu wykonać kolejny krok.

KROK 6:**Wyznaczaj realistyczne cele i osiągnij je**

Wszyscy wiemy, że sukces wymaga wyznaczenia celów, a następnie ich osiągnięcia. Ale do jakich celów powinien dążyć trener biznesu i jak ambitne powinny one być? Gdy mamy już spis produktów do sprzedaży i listę klientów, którzy mogą je kupić, wyznaczmy jakieś realistyczne cele. Stworzenie wykazu priorytetów w kilku konkretnych kategoriach zmotywuje cię do budowania niezawodnego biznesu coachingowego, o jakim marzysz. Gdy dotrzemy do szóstego kroku, przedstawię ci niezbędne kategorie wyznaczania celów i pomogę ci stworzyć plan ich osiągnięcia.

KROK 7:**Stwórz społeczność coachingową lub dołącz do już istniejącej, by wspierać rozwój osobisty i rozwój twojej firmy**

Jeśli chcesz zostać świetnym trenerem, otaczaj się świetnymi trenerami. Nie ma powodu, by budować swoją firmę coachingową w próżni. W zasięgu ręki masz ogromną wiedzę na temat tworzenia takiej firmy – musisz tylko dołączyć do społeczności coachingowej lub ją stworzyć. Krok siódmy polega na byciu częścią środowiska coachów. Jeśli nie należysz do takiej społeczności, pokażę ci, jak łatwo ją zbudować.

KROK 8:**Opanuj miękkie umiejętności coachingu**

Podręcznik *Zarabiaj na swojej wiedzy. Jak zbudować dochodowy biznes doradczy* nie pomoże rozwinąć firmy coachingowej komuś, kto nie radzi sobie w kontaktach z ludźmi. Gdy ktoś decyduje się na twój coaching, nie pokłada zaufania w twoich podręcznikach czy systemach, lecz w tobie. Jakich zatem miękkich umiejętności potrzebuje coach, aby zdobyć zaufanie? Gdy dotrzemy do ósmego kroku, pomogę ci opracować osobistą listę reguł, których

będziesz przestrzegał, aby stać się coachem, z którym klienci uwielbiają spędzać czas.

BUDUJĄC SWOJĄ FIRMĘ COACHINGOWĄ, WYKORZYSTUJ NAJLEPSZE PRAKTYKI

Po wykonaniu ośmiu kroków, które wymieniłem, w czasie krótszym niż rok powinieneś zbudować silną firmę coachingową, osiągającą sześciocyfrowe przychody, a następnie w ciągu kolejnych osiemnastu miesięcy podwoić jej rozmiar. Jeśli chcesz pójść dalej, zajrzyj na koniec tej książki, gdzie umieściłem poradnik o tym, jak sprawić, by twoja firma generowała co najmniej siedmiocyfrowe przychody.

Świat nie potrzebuje kolejnej publikacji na temat filozofii coachingu. Odnalazły już one swoje miejsce, ale nie wchodźmy tutaj w tak szeroką perspektywę. Chcę, abyś po odłożeniu tej książki, nawet po jej krótkiej lekturze, potrafił stworzyć coś, co rozwinie twoją firmę. Chcę też, byś mógł powtarzać to do momentu, aż przekształcisz swój cały biznes coachingowy w maszynę, która zmieni twoje życie i zapewni ci doskonałą współpracę z wymarzonymi klientami.

By uczynić tę publikację użyteczną, zamieściłem konkretne przykłady i szablony, które od razu będziesz mógł wykorzystać. Zostały one przetestowane przez setki coachów, z którymi przez te wszystkie lata współpracowałem, i okazały się one niezwykle skuteczne.

Poniżej przedstawiam zatem sprawdzone, najlepsze praktyki w kwestii generowania leadów (czyli pozyskiwania potencjalnych klientów oraz ich danych kontaktowych) marketingu, nawiązywania relacji, tworzenia produktów i ich dostarczania – są to rozwiązania, które możesz natychmiast zastosować.

Zacznijmy od kroku pierwszego.

MARKETING

Czy wiesz, jak zamienić swoją wiedzę i doświadczenie w biznes, który przynosi stabilne dochody i pozwala działać na własnych zasadach?

Jeśli jesteś coachem, trenerem, konsultantem, mentorem lub doradcą – sięgnij po tę książkę.

Donald Miller, autorytet w branży doradczej z ponad 20-letnim doświadczeniem, pomoże ci zbudować solidne fundamenty i skutecznie rozwijać swoją firmę.

Dzięki tej książce dowiesz się, jak:

- przygotować od zera portfolio usług, które będziesz sprzedawać
- zaprojektować atrakcyjną stronę internetową, która przyciągnie dopasowanych do ciebie odbiorców
- stworzyć własną społeczność lub dołączyć do już istniejącej, aby wspomóc swój rozwój osobisty i rozwój swojej firmy
- generować listę potencjalnych klientów i nią zarządzać
- pisać i automatyzować e-maile sprzedażowe
- utworzyć lejek marketingowy i drabinę produktów
- wyznaczać realistyczne cele biznesowe i je realizować
- obsługiwać klientów w taki sposób, aby przekonywali innych do skorzystania z twoich usług.

PATRON:



mtbiznes.pl

Książka dostępna
także jako e-book.

ISBN 978-83-8231-583-7



9 788382 315837

MT25008
Cena 59,90 zł