

The background features three blue 3D spheres of varying sizes. One large sphere is in the top right, a medium one is in the center, and another large one is in the bottom right. Two thin blue diagonal lines cross the frame from the top left towards the bottom right, passing behind the spheres.

МАРКЕТИНГ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ

ОТ СТРАТЕГИИ К ПЕРВОМУ КЛИЕНТУ

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВОДНАЯ ЧАСТЬ.....3

- 1. Для кого этот курс и как он работает.....3
- 2. Почему психологу можно и нужно заниматься маркетингом4
- 3. Ваш план на 4 недели: карта маршрута 7

МОДУЛЬ 1: ФУНДАМЕНТ. Ваша устойчивая позиция и первый шаг 10

- 1.1. Ваш личный капитал: почему Ваш опыт бесценен..... 10
- 1.2. Портрет идеального клиента: ищем «своего» человека 13
- 1.3. Ядро Вашего предложения: УТП, которое говорит с сердцем клиента 18
- 1.4. Профессиональная презентация: резюме и сопроводительное письмо для психолога 21

МОДУЛЬ 2: ВИЗИБИЛИТИ. Создаем простое и честное присутствие в сети29

- 2.1. Выбор и настройка «домашней» площадки: принципы для любой соцсети29
- 2.2. Контент без стыда: о чем писать, когда нельзя советовать 40
- 2.3. Этические границы в соцсетях: Ваша профессиональная безопасность49
- 2.4. Ваш голос и безопасные границы в сети.....56

МОДУЛЬ 3: ДОВЕРИЕ И ПРОДАЖИ. Как превратить интерес в первую консультацию65

- 3.1. Ценообразование: как оценить свой час и создать пакеты.....66
- 3.2. Первый контакт: от «напишите в директ» до договора.....72
- 3.3. «Сарафанное радио»: как просить отзывы и рекомендации этично .78
- 3.4. Офлайн-материалы: Ваша визитная карточка в реальном мире84

МОДУЛЬ 4: СИСТЕМА. От первых клиентов к устойчивой практике92

- 4.1. Еженедельный ритм маркетинга для занятого специалиста92
- 4.2. Анализ без паники: что делать, если нет результата?97
- 4.3. План на 90 дней: Ваш личный маршрут после курса103

ЗАКЛЮЧЕНИЕ КУРСА 110

- Приложение 1: Глоссарий терминов.....112
- Приложение 2: Ответы и комментарии к тесту114
- Приложение 3: Описание образца визитки / буклета / мини-постера115
- Приложение 4: Список полезных и недорогих сервисов 118

ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

1. Для кого этот курс и как он работает

Добро пожаловать

в Ваше новое профессиональное пространство!

Если Вы держите в руках эту рабочую тетрадь, значит, Вы находитесь на важном и волнительном этапе: Вы получили прекрасное образование в области психологии или коучинга и теперь готовы делиться своей экспертизой с миром. Но между желанием помогать и устойчивым потоком благодарных клиентов часто лежит невидимый барьер: «Как мне об этом рассказать?».

Этот курс создан специально для Вас - для тех, кто видит свой путь в помогающей профессии. Ваш старт - это не начало с чистого листа, а **осознанный выход на новую орбиту**, где Ваша жизненная мудрость, эмпатия и накопленный опыт являются главным капиталом. Здесь не будет снисходительных взглядов на «возраст» или «неопытность». Здесь будет уважение к Вашему пути и практические инструменты для его воплощения в успешную практику.

Честно о том, чего НЕ будет в этом курсе:

- **Не будет «секретных хаков» и обещаний «100 клиентов за неделю».** Мы за устойчивый и достойный результат, а не за сиюминутный шум.
- **Не будет давления, чтобы быть «активной каждую минуту» во всех соцсетях.** Мы найдем ваш ритм и вашу площадку.
- **Не будет чувства стыда или неловкости.** Мы будем разбираться с этими чувствами, а не усугублять их.
- **Не будет сухой теории, оторванной от реальности.** Каждая глава ведет к конкретному действию.

Как работать с этой тетрадью:

принцип «Прочитал - Выполнил - Применил»

Эта тетрадь - Ваш личный наставник и безопасное пространство для экспериментов.

1. **ПРОЧИТАЙТЕ** небольшой блок теории. Мы объясняем «зачем» и «почему».
2. **ВЫПОЛНИТЕ** практическое задание прямо здесь, на страницах курса. Пишите, рисуйте, заполняйте таблицы. Это самый важный этап.
3. **ПРИМЕНИТЕ** созданное в реальной жизни: используйте составленное уникальное торговое предложение (УТП) в разговоре, опубликуйте написанный пост, отправьте отредактированное резюме.

Не стремитесь пройти курс «на скорость». Выделите регулярное время (идеально - час в день) и двигайтесь в своем комфортном темпе.

Ваш прогресс - это заполненные страницы этой тетради и маленькие, но уверенные шаги во внешнем мире.

2. Почему психологу можно и нужно заниматься маркетингом

Давайте сразу договоримся о главном: маркетинг для психолога - это не про навязывание. Это про заботу.

Представьте, что где-то есть Ваш идеальный клиент. Он переживает трудности, ищет поддержки и ответов. Он ищет именно такого специалиста, как Вы: с Вашим подходом, Вашим жизненным опытом, Вашим пониманием проблемы. Но как он Вас найдет, если не знает, что Вы существуете?

Этичный маркетинг - это создание «маяков». Это способы ясно и достойно сообщить миру: *«Я здесь. Я профессионально занимаюсь вот этими вопросами. Если Вам это близко — давайте познакомимся»*. Это акт ответственности перед теми, кому Вы можете помочь.

Развеем два главных мифа, которые мешают начать:

Миф 1: «Маркетинг - это навязывание, это не для меня».

- **Реальность:** Настоящий маркетинг в нашей сфере - это **диалог и приглашение**. Вы не тащите человека на консультацию силой. Вы создаете содержательный пост, например, о том, как работает тревога. Кто-то из читателей узнает в этом себя и, доверяя Вашей экспертизе, сам делает шаг навстречу. Вы не продаете - Вы помогаете сделать осознанный выбор.

Миф 2: «Хорошего специалиста видно сразу, он и так будет востребован».

- **Реальность:** В современном мире, переполненном информацией, «видно сразу» становится только того, кто находится **в поле зрения**. Ваша задача - не ждать, пока Вас «увидят», а корректно и профессионально занять свое место в информационном пространстве. Это позволит **Вашим** клиентам найти **Вас**, а не кого-то другого, возможно, менее компетентного, но более заметного.

Упражнение-разминка:

«Мои 3 главных страха в продвижении себя»

Прежде чем двигаться дальше, давайте вынесем эти страхи на свет. Это освобождает.

1. Возьмите ручку. Не думайте слишком долго, пишите первое, что приходит.
2. Заполните таблицу на следующей странице:

Мой страх или сопротивление	Откуда он, как я думаю, взялся?	Какой может быть противоположный, поддерживающий взгляд?
Например: <i>«Мне будет стыдно писать о себе в соцсетях».</i>	Например: <i>«Меня учили, что скромность украшает».</i>	Например: <i>«Ясность - это уважение к времени и выбору клиента».</i>
1.		
2.		
3.		

Не переживайте, если пока сложно найти «поддерживающий взгляд». Мы будем работать с каждым из этих страхов в следующих модулях. Вы уже совершили первый важный шаг - признали их.

3. Ваш план на 4 недели: карта маршрута

Чтобы большое дело не пугало, мы разбили его на четыре последовательных и логичных этапа.

Каждая неделя - это новый уровень Вашей профессиональной уверенности и набор готовых к использованию инструментов.

НАГЛЯДНАЯ СХЕМА ВАШЕГО ПУТИ:

НЕДЕЛЯ 1: ФУНДАМЕНТ

- Знакомство с собой - профессионалом.
- Поиск «своего» клиента.
- Упаковка Вашего предложения.

Итог: Ваше профессиональное резюме и ясное УТП.

НЕДЕЛЯ 2: ВИДИМОСТЬ

- Выбор и настройка своей площадки (сайт/соцсеть).
- Создание контента без стыда.

Итог: Готовый профиль и план первых публикаций.

НЕДЕЛЯ 3: ДОВЕРИЕ И КОНТАКТ

- Ценообразование и упаковка услуг.
- Скрипты первого диалога с клиентом.

Итог: Четкий алгоритм от запроса до первой консультации.

НЕДЕЛЯ 4: СИСТЕМА И РОСТ

- Внедрение простых рутин для стабильности.
- Анализ и корректировка курса.

Итог: Личный план развития практики на 90 дней.

Ваш чек-лист перед стартом путешествия:

Убедитесь, что у Вас под рукой есть этот простой набор. Пусть ничто не отвлекает Вас от главного.

- Эта рабочая тетрадь.
- Удобная ручка (цвета для настроения приветствуются!).
- Чистый блокнот для внезапных идей.
- Компьютер или смартфон с доступом в интернет.
- Аккаунт в одной соцсети (даже если он "спящий" - мы его разбудим).
- Ваше фото (улыбающееся, спокойное, настоящее - то, которое нравится Вам).
- 1 час времени в день (или 2-3 полноценных сессии в неделю) для погружения в курс.

Всё готово для отправления. Это путешествие - не экзамен, а исследование. Вы не можете сделать здесь что-то "неправильно". Каждая Ваша пометка в тетради - это шаг к Вашей уверенной практике. Счастливого пути!

«Путь в тысячу миль начинается с первого шага»

Лао-Цзы

Моя главная цель от этого курса:

Что я разрешаю себе в этом процессе:

МОДУЛЬ 1: ФУНДАМЕНТ.

Ваша устойчивая позиция и первый шаг

«Вы уже достаточно хороши, достаточно умны, достаточно способны.

И вас уже достаточно, чтобы начать».

Брене Браун

Цель модуля: Преодолеть внутренние барьеры, найти свою уникальность и четко сформулировать, что и кому Вы предлагаете.

1.1. Ваш личный капитал: почему Ваш опыт бесценен

Добро пожаловать на самый важный этап - знакомство с собой как с профессионалом. Часто, придя в новую сферу, мы фокусируемся на том, чего нам не хватает: нет 20-летнего стажа, нет тысячи клиентов. Но у Вас есть кое-что более ценное - Ваш уникальный жизненный путь.

Синдром самозванца - не диагноз, а знак роста

Чувство «я недостаточно хорош(а)», «я всех обманул(а)» знакомо даже самым опытным специалистам. У начинающих оно особенно сильно.

Важно знать: это чувство - не доказательство Вашей некомпетентности, а естественная реакция психики на выход из зоны комфорта и высокую ответственность работы с людьми.

Как его обезвредить?

1. **Назовите его.** Просто признайте: «Да, сейчас во мне говорит синдром самозванца».
2. **Соберите факты.** Ваши дипломы, сертификаты, благодарные слова от практиковавшихся с Вами людей - это не «ерунда», а **объективные доказательства** Вашего пути.
3. **Смените фокус.** Вместо «Я еще не идеальный специалист» подумайте: «Какой конкретный следующий шаг в обучении или практике я могу сделать?». Действие - лучшее лекарство от тревоги.

Упражнение «Карта моей экспертизы»

Возьмите ручку и заполните три колонки. Не фильтруйте мысли. Сюда подойдет *любой* опыт - от воспитания детей до управления отделом.

Жизненный опыт (Через что я прошел?)	Профессиональные навыки (Что я умею делать?)	Личные качества (Какой я человек?)
Пример: <i>Пережила выгорание на прежней работе, воспитываю подростка, ухаживала за пожилым родственником.</i>	Пример: <i>Умею слушать, вести переговоры, структурировать информацию, писать тексты, организовывать время.</i>	Пример: <i>Терпеливая, наблюдательная, эмпатичная, ответственная, любознательная.</i>

Вопрос для размышления (ответьте после заполнения):

Какой пункт из трех колонок **уже сейчас** может быть самой сильной стороной в работе с клиентами? Обведите его.

Упражнение «Написание «истории превращения»

Людям важны не сухие факты, а истории.

Ваша личная история - мощнейший инструмент для создания доверия и понимания проблем клиента.

Структура вашей истории:

1. **БЫЛО:** Опишите ситуацию, состояние, вызов, с которым Вы столкнулись (в личной жизни, в карьере, в своем развитии).
2. **ПУТЬ:** Какие шаги Вы предприняли? Что изучали, что осознали, как менялось Ваше понимание?
3. **СТАЛО:** К какому результату, трансформации, новому пониманию себя и мира Вы пришли?

Напишите Ваш краткий вариант (5-7 предложений) прямо здесь:

БЫЛО: _____

ПУТЬ: _____

СТАЛО: _____

Итог: Вы только что перевели Ваш жизненный опыт из разряда «прошлого» в актив - **личный капитал**.

Это основа Вашей профессиональной уверенности.