

5-дневный Экспресс-Курс

Прибыльный Консалтинг



*“Узнайте, как эффективно
запустить свой собственный
консалтинговый бизнес!”*

www.ebookexe.ru

ВНИМАНИЕ! Вы не можете продавать эту книгу ни отдельно, ни в составе какого-либо комплекта курсов (материалов в электронном виде). Вы можете давать эту книгу бонусом за подписку на вашу рассылку и/или распространять его бесплатно любым незапрещённым способом.

НО! Вы можете приобрести права личной марки на эту книгу и делать что угодно с ней - изменять в любом виде содержание, дополнять что-то от себя, менять полностью оформление, вставлять любую свою рекламную информацию - на свои проекты, на партнерские продукты и т. д.;

Вы можете изменять как угодно все, что входит в комплект - от графики (есть все исходники в PSD) до сайта;

Книга по сути является шаблоном для дальнейшей модернизации. Вы можете использовать ее в таком виде, в каком она сейчас, либо модернизировать ее и сделать совершенно другим продуктом.

[Подробнее об этом предложении смотрите здесь>>](#)

КРОМЕ ТОГО Вы можете получать **50%** с каждой продажи прав личной марки на эту книгу не приобретая их.

[Более подробно об этом здесь>>](#)

Прибыльный консалтинг

Первый урок

В этом первом уроке мы поговорим о том, что участвует в создании консалтингового бизнеса и как узнать, каким типом консультанта Вы должны быть.

Консалтинг в настоящее время является одной из лучших бизнес-моделей, которую Вы можете запустить. У этой модели есть множество

[Электронные книги для заработка в Интернет](#)

плюсов, включая хорошую рентабельность и высокую гибкость.

Факт №1. С помощью консалтинга может быть существенно улучшена производительность практически любого бизнеса.

Факт №2. Компании, хоть и доверяют идеям и предложениям своих сотрудников, но чаще всего не имеют возможности их детально рассматривать и внедрять.

Результат: Эти 2 факта приводят к найму частных консультантов, чтобы помочь компании достичь своих целей.

Консалтинг это талант. Если у Вас есть навыки и опыт, которые могут помочь людям вывести их бизнес на новый уровень, то консалтинг может быть для Вас отличным вариантом с высокой финансовой отдачей.

Создание консалтингового бизнеса не всегда является легкой задачей. Этот процесс включает в себя много самостоятельного маркетинга наряду с солидной репутацией и опытом, которые вкуче создают Ваш личный бренд.

Для того, чтобы добиться успеха в области консалтинга, Вам необходимо сосредоточиться на продаже одного единственного продукта - СЕБЯ!

Но, прежде чем начать продвигать свой личный бренд, Вы должны сначала определить свой потенциал в консалтинге. Вы можете это сделать, задав себе несколько основных вопросов.

- Чем Вы больше всего увлечены?

- Что Вы делаете лучше всего?

После того, как Вы определили свою область, спросите, а есть ли люди, которым может потребоваться помощь в этой области.

- Теперь, можете ли Вы им помочь?

Да конечно можете! Вы ведь эксперт в этой области! Так почему не сделать из этого бизнес? Зарабатывать деньги, помогая другим в чем-то, что Вы знаете, причем, лучше других, это и есть бизнес-консалтинг.

Вы можете начать с малого. Делайте это в комфорте Вашего дома, как независимый консультант. В России очень много организаций и руководителей, которые нуждаются в опытных консультантах и, немного подтянув и подтюнировав себя, Вы можете стать высокооплачиваемым советником.

Какой следующий шаг?

Ну, как я уже говорил выше, в первую очередь, Вы должны определить область знаний, в которой Вы эксперт.

Затем, Вам понадобится подтверждение Вашей экспертности в этой области. Одним из лучших решений здесь может быть наличие сертификатов, наград или ученых степеней. Люди верят в бумажки, так что Вы должны их иметь. Тем не менее, во многих областях можно обойтись и без них, например в продажах, или в области сбора задолженности. В таких областях, для подтверждения своей экспертности, Вам необходим только опыт. Но даже в этом случае опыт у Вас должен быть действительно большим, чтобы Вы могли выставлять его на показ и вызывать эффект "Вау".

Следующее, Вам понадобится офис. Не пугайтесь этого слова, офис - это всего лишь Ваше рабочее место. По сути, это может быть и Ваша спальня или кабинет. Все, что Вам нужно, это стол, стул, компьютер, Интернет и телефон - все. Вы почти готовы, чтобы начать свой бизнес консалтинга.

Почти - потому что Вы должны понимать, что, начиная с малого, Вы должны стремиться развиваться в крупный бизнес. Вы должны быть организованы и целеустремленны. Основная тематика консультирования - вопросы управления, причем, как персоналом, так и временем и ресурсами. И Вы сами должны практиковать то, что Вы советуете.

Третье, установите цели и лимиты. Почему лимиты? Вы только начинаете свой бизнес, так что не зватайте звезд с неба. Ставьте цели достижимого уровня. Не пытайтесь нацелиться на чересчур большое количество клиентов, которых Вы не сможете осилить. Будьте реалистичными. Не откусывайте больше, чем сможете прожевать. Поддерживайте размер Вашей клиентской базы в разумных пределах.

Четвертое. Разработайте и напишите свой план. Вы должны постоянно иметь прописанный маршрут и четко ему следовать, чтобы не сбиться с пути.

Отвлечься от своих целей очень легко. Так что лучше их изначально записать и придать им профессиональный вид. Таким образом, у Вас еще и будет, что показать своим потенциальным клиентам, в доказательство серьезности Вашего бизнеса.

Пятое. Создайте планы своих уроков и материалов, которые Вы будете давать клиентам. Конечно, прежде чем Вы начнете советовать, тренировать или учить, Вы должны иметь план своих уроков. Вы должны заранее знать, что Вы собираетесь рассказать своим клиентам. Составляйте план по своему усмотрению. Подумайте обо всех возможных

слабостях, которые люди могут иметь в Вашей области. Сфокусируйтесь и напишите об этом. Если Вы не знаете с чего начать, начните с определения Вашей профессии, а остальное последует само собой. Вы ведь будете писать о том, в чем Вы считаете себя профессионалом, так что главное начать, а дальше работа будет протекать очень легко.

Второй урок

Как мы уже говорили в предыдущем уроке, консультационные услуги - это одна из лучших бизнес-моделей, которая может дать Вам как прибыль, так и гибкость в работе.

Перед стартом любого вида бизнеса Вы должны изучить как можно больше информации о том, как он работает. Это также справедливо и для бизнес-консалтинга.

Можете, для начала, приобрести несколько книг, видео и других руководств, чтобы узнать все, что можно о бизнесе. Вы также можете обратиться за советом к другим консультантам, которые успешны в своих областях. Не стесняйтесь, когда речь заходит о просьбе в помощи.

Настраивайтесь на развитие гармоничных рабочих отношений с Вашими клиентами. Построение хороших отношений с клиентами является главной мантрой всех предприятий, так как отношения выводят за рамки первоначальной продажи и приводят к повторным покупкам. Уточните ожидания клиента и сравните их с тем, что можете сделать Вы.

Составьте список своего опыта и преимуществ, которые могут получить клиенты от Ваших консультаций. Чаще всего клиенты, особенно крупные организации, имеют завышенные ожидания от консультантов. Если Вы будете реалистами в своих способностях, это поможет Вам изначально выстраивать правильные отношения с клиентами. Будьте честны перед ними и говорите заранее, если что-то из ожиданий Вы не сможете выполнить.

Далее, создайте уникальное предложение с четким изложением Ваших целей и стратегий. Так как Вы являетесь консультантом, от Вас ждут, что Вы решите большинство проблем организации. Четко укажите в предложении услуги, которые Вы будете предоставлять и цену, которую Вы за них попросите. Выделите и подчеркните самые сильные преимущества, которыми Ваш клиент будет наслаждаться, работая с Вами. Сделайте упор именно на результаты, которые будут у клиента после получения Ваших услуг.

Теперь создайте маркетинговый план. Как Вы будете привлекать внимание самых прибыльных клиентов? Вот Вам способ составления маркетингового плана с помощью семи предложений:

В первом предложении объясните цель Вашего проекта.

Во втором предложении опишите способы достижения целей и выгоды, которые клиенты могут получить.

Третье предложение описывает целевой рынок.

Четвертое предложение описывает нишу.

Пятое предложение об оружии и инструментах, которые Вы будете использовать.

Шестое предложение о Вашей деловой идентичности и уникальности.

И седьмое предложение о бюджете.

Создайте изысканный, профессиональный имидж. Создав правильную внешнюю оболочку своему бизнесу, Вы можете сразу дать клиентам первое представление о себе. Создайте себе впечатление квалифицированного эксперта в отрасли консалтинга, это верный способ привлекать новых клиентов.

Представьте клиентам себя, как специалиста, имеющего профессиональные навыки, полученные из сочетания образования и практических знаний, полученных из многолетнего опыта. Так как Ваши навыки достаточно редки, многие компании будут готовы платить Вам деньги. Но они также должны видеть Вас, как пользующегося спросом, успешного консультанта высочайшего качества. Убедитесь, что у Вас есть все необходимые материалы, такие как визитные карточки и раздаточные материалы. Передайте образ эксперта, который имеет все знания, чтобы помочь клиенту получить свою выгоду от сотрудничества.

Разработайте концепцию бесплатной вводной консультации или даже целой сессии. Вообще, что касается Ваших расценок, здесь совсем не обязательно выставлять цену за час своей работы, как это делают многие. Помимо первоначальной бесплатной консультации, Вы можете даже сделать ход конем и предлагать клиентам оплату только за результат. В таком случае, клиент Вам ничего не платит и ничем не рискует. Вы получаете свой заработок только в том случае, когда Вы поможете клиенту добиться четко оговоренного результата.

Будьте заинтересованы в результате. Лучший способ привлечь новых клиентов - показать им успешные кейсы работы с предыдущими. В консалтинговом бизнесе результаты - это действенный инструмент для привлечения клиентов. Чтобы быть успешным, Вы должны предложить своим клиентам бесспорные ценности, другими словами, предложение, от которого нельзя отказаться.

Это всего лишь несколько простых шагов, которые Вы должны соблюсти при запуске бизнеса в консалтинге. Причем, в зависимости от Вашей тематики, этого может быть не достаточно. Как и при запуске любого бизнеса, Вам необходимо проделать большую работу. И, с учетом всех этих ингредиентов, Ваш консалтинговый бизнес, безусловно, даст Вам

хорошую прибыль.

Третий урок

В сегодняшнем уроке мы разберем несколько причин, почему Вы должны рассмотреть вопрос о предоставлении бизнес-консалтинга бесплатно.

Знаю, знаю... Вы, наверное, думаете, что я сумасшедший, предполагая, что Вы будете работать в консалтинге бесплатно. Мы уже кратко касались этого в предыдущем уроке, и, по мере продвижения вперед, я хочу Вам показать все преимущества предоставления своих услуг бесплатно.

Возникает большой вопрос: "Как я могу зарабатывать деньги, предоставляя свои консультационные услуги бесплатно?" Надеюсь, Вы не думаете, что я призываю Вас заняться благотворительностью?

Ничего подобного!

В первую очередь я говорю о том, что Вы можете раздавать свои бесплатные консультации в качестве бесплатного образца, так сказать. Люди неохотно покупают новые продукты от незнакомца без первоначального его тестирования. А когда Вы только начинаете свой бизнес, Вам действительно может быть трудно найти новых клиентов, готовых инвестировать в Ваши услуги, заметьте, немалые деньги.

Никто не будет инвестировать в свои деньги в то, что не является достаточно надежным, чтобы гарантировать положительные результаты. И если у Вас за спиной нет известности и надежности, Вы не получите клиентов в свой бизнес.

Путем предоставления бесплатных услуг консалтинга, Вы даете им попробовать себя на вкус в качестве консультанта. Причем, нет необходимости сразу преподносить все свои козыри на блюде. Нет, я говорю о другом. В качестве бесплатного образца Вы можете предоставить небольшой пакетик своих услуг. Это очень хороший способ соблазнить клиента и заманить его в свой бизнес. После того, как Вы докажете, что Вы можете ему помочь, дать клиенту результат, у него не останется другого выбора, кроме как нанять Вас. Ни один клиент не сможет отрицать хороший осязаемый результат!

Итак, что Вы должны сделать, это разместить на своем сайте рекламу о том, что Вы предлагаете бесплатный бизнес-консалтинг. Ничто не приманивает клиентов более эффективно, чем кричащее слово "БЕСПЛАТНО". Халява всегда была в числе слабостей людей.

Создайте на сайте форму сбора контактных данных, чтобы Ваши клиенты могли послать Вам свои контакты и первоначальные детали своих потребностей. Это также даст Вам возможность строить свою базу потенциальных клиентов.

После того, как Вы получили достаточно запросов в базу, попытайтесь выстроить с этими людьми теплые отношения. В любом бизнесе хорошие отношения являются ключевым фактором. Ваша задача - не просто строить горы контактов, а строить именно сеть отношений.

Сразу, на этапе предоставления бесплатной консультации, пытайтесь выстраивать хорошие рабочие отношения. Таким образом, Вы будете медленно строить сеть, которая будет работать для Вас и для Вашего бизнеса.

Когда у Вас есть много друзей в деловом мире, которые верят в Ваш талант, они, несомненно, будут вспоминать о Вас в каждом своем начинании, связанном с Вашим опытом.

Вы также можете устраивать конференции и семинары, причем, как онлайн, так и оффлайн. И это еще одна возможность для Вас, чтобы продать себя и свои консалтинговые услуги. Вы можете делать публичные выступления бесплатными тоже! Таким образом, Вы создаете деловую репутацию и завоевываете доверие потенциальных клиентов. Это обязательно принесет Вам пользу в будущем.

Проведение бесплатных бизнес-консультаций и бесплатных публичных объявлений работает лучше любой рекламы. Вы также можете рассматривать этот процесс в качестве практики оттачивания своих навыков консалтинга. Но, конечно же, все равно продолжайте продвигать себя и по другим рекламным каналам, публикуйте информационные продукты, раздавайте брошюры и листовки.

Четвёртый урок

В этом уроке мы рассмотрим еще несколько моментов, которые Вы должны знать о запуске консалтингового бизнеса. Помните, что Вам не надо изобретать колесо. Вы просто должны иметь правильные установки в сознании и правильные знания, чтобы идти по правильному пути.

По данным исследований Гарвардской школы бизнеса, только в США на консультантов компании тратят более 100 миллиардов долларов. В России этот рынок только начинает развиваться, и сейчас самое время запрыгнуть в отправляющийся поезд. Консультанты действительно необходимы компаниям, чтобы помочь им в сокращении затрат и в увеличении доходов.

В качестве бизнес-консультанта Вы будете уважаемы и востребованы

в любой отрасли и в любом регионе. Став бизнес-консультантом, Вы приобретете независимость и очень много нового опыта.

Суть бизнес-консалтинга - помочь организации использовать грамотно свои бизнес-ресурсы и преимущества, чтобы получить жизнеспособные результаты. Среди услуг, которые могут быть предложены в рамках бизнес-консалтинга, являются:

- Повышение продуктивности и производительности.

Вы можете помочь своим клиентам пересмотреть свои рабочие процессы и увеличить эффективность работы. С помощью усовершенствования уже существующих процессов можно добиться значительного увеличения производительности бизнеса.

- Оптимизация нагрузки и приложений.

Вы можете помочь клиентам подобрать приложения для ведения бизнес-стратегии, планирования внутренних ресурсов и определения приоритетности критических рабочих вопросов.

- Обеспечение эффективного аутсорсинга.

Вы можете также обеспечить аутсорсинг необходимой инфраструктуры и рабочей силы. Вы также можете помочь разработать структуру управления, которая приведет к улучшению управления вопросами отношений и организационных изменений.

Вы также можете выбрать специализацию и в других различных областях, таких как:

- маркетинговый консалтинг,
- консультирование малого бизнеса,
- консультирование по коммуникациям,
- консалтинг по развитию организации,
- IT-консалтинг,
- консалтинг по стратегическому планированию,
- кадровый консалтинг,

и любые другие области, которые нуждаются в профессиональной консультации.

Со всем опытом, накопленным бизнес-консультантами, совершенно не удивительно, что они являются одними из самых высокооплачиваемых профессионалов. В недавнем исследовании, проведенном Ассоциацией бизнес-консалтинга, выяснилось, что консультанты начального уровня в среднем зарабатывают от 3 млн рублей в год.

Когда Ваши мысли дойдут до того, чтобы все-таки стать высоко

оцениваемым консультантом, просто помните, что тяжелая работа и настойчивость равны прибыли и известности, которые Вы можете получить от этого бизнеса. Давайте повторим некоторые правила, которые Вы должны иметь в виду:

Вы должны иметь с клиентом хорошие рабочие отношения. Установите отношения, которые будут выходить за пределы первой продажи. Проясните ожидания от Вашего первого задания. Определите, что конкретно Вы должны сделать и каких результатов клиент хочет достичь. Он нанимает Вас из-за Ваших навыков и опыта, так что Вы должны быть в состоянии провести свою работу на высшем уровне.

Вас нанимают в качестве консультанта, чтобы решить проблемы клиента. Поэтому составьте четкое предложение, в котором описаны все выгоды, получаемые клиентом. Клиент должен понять, что цена, которую Вы просите, окупится для его бизнеса в несколько раз. Дайте почувствовать клиентам в предложении, что им действительно нужны Ваши знания. Всегда подчеркивайте те преимущества, которые они получают от Ваших услуг.

Поддерживайте профессиональный имидж. Восприятие клиента о Вас действительно важно. Всегда показывайте им, что у Вас есть опыт и навыки, которые получены из комбинации Вашего образования и опыта в выбранной области. Всегда имейте в виду, что клиенты хотят работать с успешным консультантом, на которого есть спрос.

Вы только создаете свой бизнес, поэтому позаботьтесь о предложении бесплатных консультаций. Для Вас это шанс показать себя и получить первых клиентов. Всегда думайте о том, как Вы можете помочь своему клиенту, а не о том, как получить от него деньги за каждый час общения с Вами.

Обновляйте свой портфель клиентов. Избавьтесь от клиентов, которые отнимают много времени и приносят небольшой доход. Расширяйте свой горизонт, выходите на новые ниши и ищите новых хороших клиентов. И старайтесь браться за задания, которые приносят Вам удовольствие.

Это всего лишь несколько простых правил, которые помогут Вам создать успешный консалтинговый бизнес. Запуск такого бизнеса может быть непростой задачей, но если у Вас есть необходимые навыки и опыт, у Вас не возникнет проблем с успешностью в этой области.

Просто помните о том, что бизнес-консалтинг - это взаимодействие, от которого выигрываете и Вы и Ваш клиент. Вы можете помочь улучшить людям свой бизнес, одновременно развивая свой. Помните все это и начинайте свой путь к вершине.

Пятый урок

Итак, мы подошли к последнему уроку ускоренного курса "Прибыльный Консалтинг". Я очень надеюсь, что информация этого курса была полезна для Вас и Вы узнали многое о запуске своего собственного прибыльного консалтингового бизнеса.

В этом последнем уроке мы будем говорить о нескольких секретах, которые помогут Вам сохранить в своем консалтинговом бизнесе устойчивость и прибыльность на долгие годы.

Как и любая другая бизнес-деятельность, бизнес-консалтинг имеет свои собственные риски. У Вас всегда будут сомнения и много много мыслей, которые могут увести Вас далеко от правильного пути. Действительно, ничто в этой жизни не может длиться вечно.

Подумайте о том, что если Вы действительно ищете вечный бизнес, это равносильно попытке попасть в другую галактику. Вечных бизнесов не существует. Тем не менее, всегда есть возможность сохранить свой бизнес на плаву и обеспечить ему процветание в джунглях предпринимательства в течение очень долгого времени.

Да, всегда есть возможность и всегда есть надежда. Но Вы должны работать очень усердно, чтобы Ваши надежды оправдались. Самое лучшее, к чему Вы можете стремиться, это к приданию устойчивости Вашего консалтингового бизнеса. Если Вы можете этого достичь, то Вы можете начать работу по достижению устойчивости и в бизнесах Ваших клиентов.

Так как же сохранить свой консалтинговый бизнес устойчивым? У Вас в наличии есть только несколько контактов и связей, так что делать, когда Вы уже использовали свои существующие ресурсы?

Все просто. Создавайте и стройте новые ресурсы. Единственный способ сохранить свой бизнес заключается в том, чтобы иметь достаточный запас ресурсов. Итак, вот несколько вещей, которые Вы можете сделать, чтобы сохранить свой бизнес в состоянии устойчивого роста.

Первое, что нужно сделать, это создать четкий бизнес-план. Вы собираетесь участвовать в очень серьезном бизнесе, поэтому Вы должны серьезно к нему относиться.

Составьте бизнес-кит, содержащий подробную информацию о Ваших услугах в красивых брошюрах, прайс-лист со ставками по проектам и другие материалы, которые необходимо будет показать потенциальному клиенту.

Эти брошюры будут Вашими продавцами в Ваше отсутствие, так что

сделайте их в лучшем виде.

Второе, это поиск клиентов. Вы можете найти клиентов через рекомендации друзей, но это не будет длиться очень долго.

Вам понадобится своя система поиска новых клиентов. Попробуйте холодные звонки. Это может показаться несколько ниже Вашего уровня, но это бизнес! Вы должны делать все, чтобы получить клиентов и холодные звонки в этом процессе не так плохи, как Вы думаете. Вы просто должны сделать это правильно и сделать красиво.

Звонки от незнакомых людей с попытками что-то продать очень раздражают. Старайтесь работать по другому, не показывайте людям, что Вы хотите продать им свои услуги, всегда помните, задача Вашего бизнеса - помогать другим, так начните это делать по телефону.

Создайте скрипт своего разговора, прежде чем сделать первый звонок. Постарайтесь не бомбардировать человека деталями Вашего бизнеса. Ваша задача - вызвать у него интерес и договориться о встрече с Вами для дальнейшего обсуждения.

Помните и том, что неважно, встречаетесь Вы с директором компании или всего лишь с мелким клерком, этот человек может быть Вашим контактом с компанией. Так что будьте привлекательны для всех. Он может быть даже дворником, но он, в итоге, сможет привести Вас, возможно, к самой крупной сделке за всю жизнь. Так что будьте на высоте всегда.



"ИДЕАЛЬНЫЙ ПЛАН ПРОДВИЖЕНИЯ ЧЕРЕЗ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ"

Как раскрутить свой бизнес, используя огромный трафик популярных социальных сетей?

Это руководство покажет вам, как использовать Twitter, Google+, Facebook, YouTube и LinkedIn для продвижения своего бизнеса!

>> Получить бесплатно <<

www.ebooks4u.ru
Новинка!