

# Овладейте своей ценностью

КАК ПОДНЯТЬ ЦЕНЫ,  
ГОВОРИТЬ О ДЕНЬГАХ  
С УВЕРЕННОСТЬЮ  
ТАК, ЧТОБЫ ПРИВЛЕКАТЬ  
ИДЕАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ  
И ПОЛУЧАТЬ ВСЕ ДЕНЬГИ,  
КОТОРЫХ ВЫ ЗАСЛУЖИВАЕТЕ

ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

# ОВЛАДЕЙТЕ СВОЕЙ ЦЕННОСТЬЮ

Как установить достойные цены на свои программы и услуги, получать все деньги, которых вы на самом деле заслуживаете и говорить о своих ценах с уверенностью так, чтобы не чувствовать себя жадной неэтичной задницей.

## Полное практическое руководство



Если вы сейчас думаете, что когда вы поднимете цены, у вас никто не купит, ваше любимое дело завянет, как одинокий отцветающий тюльпан.

...или вы думаете, что неправильно желать всех тех денег, что вы желаете, потому, что другие имеют больше опыта, знают больше или "лучше, чем вы...

...может быть, вы думаете, что неправильно и неэтично продавать свои услуги и программы по высоким ценам, когда в мире кризис...

... и, когда вы называете цену за свои услуги, ваш желудок подтягивается к горлу... вы чувствуете себя продажными, виноватыми, вам стыдно, неловко говорить о деньгах, словно вы их отнимаете у ваших потенциальных клиентов....

Тогда на следующих страницах я поделюсь с вами тем, **как признать вашу ценность**, как принять твердое **решение о достойных ценах** и дам вам **пошаговую формулу** того, как устанавливать на свои услуги и программы цены так, чтобы не чувствовать себя неэтичной жадинай.

Прочтите внимательно, потому, что эта информация и упражнения способны изменить ваше любимое дело и, честно говоря, вашу жизнь.

Пожалуйста, не подумайте, что я призываю вас немедленно повысить ваши расценки без оснований.



# ОВЛАДЕЙТЕ СВОЕЙ ЦЕННОСТЬЮ

Я говорю о ценах, которые являются правильными для вас, ваших идеальных клиентов и основаны на ценности, которую вы несете.

Потому, что **когда ваши цены правильные, вы привлекаете к себе правильных людей**, с которыми вам приятно работать, они вдохновляют вас и покупают у вас все, что вы им предлагаете.

## Вся правда о ваших ценах

Прежде всего, вот как думают о ценах большинство моих коллег. Они ориентируются на то, что *"люди могут позволить себе"*.

Когда вы опираетесь на это убеждение, вы проецируете свои денежные суждения на других людей и ослабляете их. **Ваши клиенты желают чувствовать себя сильными рядом с вами.**

**Вот правда, о которой вам не говорят, когда дело доходит до установления цен на ваши услуги.**

Люди не хотят дешево, когда дело доходит до трансформации их судьбы.

**Люди хотят лучшего, что могут получить.**

Так что, **чем выше ваши расценки, тем выше мнение людей** о качестве вашей работы и тех результатах, которые вы им можете дать. (а вы можете)

Чем больше люди вкладывают в вашу работу с ними, тем больше их обязательство себе.

Они проявляют себя на более высоком уровне и получают лучшие результаты.

Что если вы примете для себя такое убеждение, что **высокие расценки полезны для вашего любимого дела.**

Подумайте хотя бы о том, что **есть люди, которые никогда не покупают дешевых продуктов.** Они любят покупать дорогого.

# ОВЛАДЕЙТЕ СВОЕЙ ЦЕННОСТЬЮ

И если ваши расценки низкие вы пропускаете мимо себя какую-то группу людей.

Может быть у вас есть и дорогие и недорогие продукты. Для разных категорий клиентов.

**И вот ещё правда о расценках (которую вам тоже не говорят):**

Те расценки, которые вы назначаете не имеют значения.

Имеет значение то, что вы думаете об этом.

**Как вы относитесь к своим ценам?**

Имеет значение та ценность, которую вы создаете.

**Какую трансформацию вы предлагаете своим клиентам? Что такого вы делаете для клиентов, что стоит любой цены?**

*(Я искренне верю в то, что каждый, кто читает этот текст, обладает исключительными талантами за которые он способен получать достойное вознаграждение, даже если только начинает заниматься бизнесом)*

Говорите со своими клиентами о результатах, о преображении, а не о технологиях.

**Имеет значение тот образ жизни, который вы желаете создавать и поддерживать. Вы заслуживаете лучшего и всегда найдутся люди-каналы, через которые к вам будут поступать деньги.**

В любой нише есть люди, которые взимают по 5\$ за ежемесячный доступ в он-лайн школу и есть люди, берущие по 10 000 \$ за один день работы с ними.

Вы можете установить высокие расценки и всегда будут люди, которые будут это покупать.

# ОВЛАДЕЙТЕ СВОЕЙ ЦЕННОСТЬЮ

## Итак, с чего же начать...

Я предлагаю начать с кристальной ясности, **чего вы на самом деле желаете от своего дела и бизнеса.**

Сколько денег вы желаете зарабатывать?

Найдите инвестиции, которые вы желаете сделать в себя, своих детей, свою жизнь.

Все это важно.

Все это имеет значение.

Потому, что **это ваша большая причина.**

И когда вы знаете причину, **деньги приходят к вам, как следствие.**

Вы способны честно и уверенно оценивать себя и то, что вы можете дать своим людям.

Далее...

## Осознайте свою ценность.

Найдите и преобразуйте все ваши отрицательные убеждения и представления о себе и своей ценности. Они более не служат вам.

Если вы не чувствуете себя в своей тарелке, когда говорите о ценах, что-то не согласовано внутри вас.

Когда вы считаете, что не стоите такой цены или это несправедливый обмен, тогда вы начинаете волноваться о деньгах.

Какие убеждения в этот момент поднимают свою уродливую голову?

Создайте список почему вы не можете получать больше денег за свои услуги, почему вам не могут хорошо платить за вашу работу, почему вы не заслуживаете...



# ОВЛАДЕЙТЕ СВОЕЙ ЦЕННОСТЬЮ

Как только у вас будет список, переформулируйте каждое из этих утверждений во что-то вдохновляющее, в новую историю и рассказывайте ее себе каждый раз, когда ловите себя на старых мыслях.

Используйте сильные техники для создания новых поддерживающих убеждений на уровне подсознания.

## Начните праздновать свои достижения.

Позвольте себе **чувствовать радость** за каждую маленькую победу, позвольте **чувствовать себя достойными**.

Вы можете **вспомнить свои прошлые победы**.

А можете подумать о том, что **ежедневно вы совершаете небольшие достижения** – у вас новый подписчик, новая страница продаж, согласие потенциального клиента и так далее...

Но бывает, что вы настолько поглощены внутренним критическим разговором с собой, что не обращаете внимания на эти победы и они проходят незамеченными.

Может быть вы позволите себе выделить хотя бы 5 минут в день, чтобы спокойно выпить чаю и почувствовать себя хорошо, вспоминая о своих победах?

Это изменит ваш образ себя. Я вам это гарантирую. И отношение к вашему делу изменится. Все станет более приятным.

## Вы можете вести учет всех ваших хороших результатов.

Вспомните, получали ли вы **восторженные отзывы** от ваших прошлых клиентов или комментарии о том, насколько ваши **люди ценят вашу работу и ваши дары?**

Я недавно перечитывала все отзывы своих студентов и чувствовала такую непередаваемую теплоту и благодарность как им, так и себе.

# ОВЛАДЕЙТЕ СВОЕЙ ЦЕННОСТЬЮ

Будьте благодарны за то, где вы сейчас и за все хорошее, что с вами произошло.

Это действие определенно повышает самооценку, укрепляет вашу душевность и доброжелательность.

Вот еще очень важный момент.

**Выполняйте работу над собой. Каждый день.**

Правда в том, что работа с мышлением никогда не завершается, если вы желаете расти как лично, так и профессионально.

**Доверие к себе и осознание ценности своей работы** – это микрорешение, которое вы принимаете ежедневно.

**Будьте внимательны в отношении мыслей о себе.** Постоянно перенаправляйте себя на поддерживающие убеждения о работе которую вы выполняете и о себе.

**Бонусный совет:** Что если вы начнете вести дневник самооценки о том, кем вы станете, когда ваши денежные и бизнес-цели воплотятся?

- Как вы будете себя чувствовать?
- Как вы будете себя вести?
- Как будете думать?
- Как будет выглядеть ваша жизнь?

Так вы переключаете свою энергию на соответствие своим целям. Каждый день.

## Подходящая бизнес-модель

Когда вы нашли свою ценность и определили свои сильные стороны, дары и таланты, найдите свою бизнес-модель, которая поддерживает их.

Вы можете выбрать любую модель, которая вам нравится, **но она должна работать на вас.**

Сперва вы проектируете свою жизнь и только после этого выбираете свой бизнес.

Бизнес, любимое дело – это инструмент, который поддерживает вашу жизнь и развитие.

Пожалуйста не делайте ошибку, которую совершают многие – не подстраивайте свою жизнь под бизнес – это приведет вас к выгоранию и разочарованию.

## И вот 4 шага к тому, чтобы правильно оценивать ваши услуги.

### 1. Решите, сколько вы желаете получать от своего любимого дела.

Какая цифра кажется вам одновременно захватывающей и достижимой.?

Важно проверить разные цифры и почувствовать, как они ощущаются в вашей энергии – кажутся страшными или нереальными?

Уберите 30%. Проверьте еще раз. Как это чувствуется?

Если не вдохновляет, повысьте число.

Остановитесь только тогда, когда цифра чувствуется и захватывающей и достижимой.



# ОВЛАДЕЙТЕ СВОЕЙ ЦЕННОСТЬЮ

## 2. Перестаньте торговать своим временем за деньги.

Хватит брать деньги за час или сеанс.

Создавайте пакеты и берите цену за результат.

Это то, что люди хотят покупать.

## 3. Люди покупают результат

Не додумывайте за клиентов, оценивая что они могут себе позволить и что – не могут.

Вот самая распространенная история, которую вспоминают люди на консультациях: Во время демонстрационной сессии клиент говорит НЕТ.

И через несколько дней он покупает у конкурента по цене в два-три раза выше.

Почему?

Потому, что дело не в цене.

Дело в решении. Люди покупают трансформацию.

И в конечном итоге, люди покупают вашу уверенность и свое доверие к вам.

## 4. Увеличивайте свои цены постепенно

В большинстве случаев, когда предприниматель, консультант, коуч решает продавать свои услуги и программы дороже, быстро поднимает цены, в его энергии образуется трещина. Его услуги могут перестать продаваться.

Он поднялся слишком высоко слишком быстро и не смог удержать эту новую цену.

Чтобы избежать этого, вы можете взять стратегию постепенного увеличения.

# ОВЛАДЕЙТЕ СВОЕЙ ЦЕННОСТЬЮ

Так вы постепенно настраиваетесь на новую энергию, новую вершину ваших цен и укрепляете вашу уверенность и приходите к цели без драмы.

Вы можете начать хоть с 1 доллара, если вам так комфортно и постепенно подняться к премиум-ценам.

Моя наставница по ценообразованию, используя эту стратегию повысила цены за 3 года в 900 раз.

Круто, да?

Это работает.

*В [тренинге "Цена и ценность"](#) вы получаете полную стратегию ценообразования ваших услуг и программ вместе со сценарием неудобных разговоров о повышении цен и матрицей усиления ценности бонусами.*

*Это один из способов, которыми я могу быть вам полезной.*

Еще один бонусный совет:

Практикуйте проговаривать свою цену.

Все предыдущие шаги приблизят вас к пониманию того, почему вы берете такие расценки за свои услуги, и какова ценность того, что вы предлагаете людям.

Формулирование этого требует некоторой практики.

Я рекомендую своим студентам практиковать перед зеркалом.

Вы можете произносить что-то вроде:

Привет. Меня зовут ( *Ваше имя* )

Я (*ваша краткая самопрезентация*)

И ваши инвестиции в программу YYY составляют XXX

# ОВЛАДЕЙТЕ СВОЕЙ ЦЕННОСТЬЮ

Например:

Привет.

Меня зовут Каролина Кеани.

Я тренер Мышления Богатства, работаю с тренерами и консультантами, которые **страстно желают зарабатывать любимым делом** и иметь при этом столько денег, чтобы не задумываться о них и активно менять мир.

Я помогаю им **осознать их уникальную ценность**, раскрыть внутреннее руководство и получать от 2 до 10 раз больше, чем они зарабатывают сейчас так, чтобы они могли чувствовать себя на своем месте и создать для себя и своей семьи жизнь полную радости и смысла.

И прежде всего я **помогаю этим людям определить достойные и прибыльные цены на их программы** и услуги так, чтобы они не чувствовали себя неэтичными жадинами, а привлекали только идеальных клиентов.

И инвестиции в трансформационную сессию "**Владейте своей ценностью**" составляет 149 долларов.

Я не предлагаю вам именно так представляться)

Но вы можете потренироваться так, чтобы проговаривание вашей цены слетало с языка легко.

"Инвестиции в мою программу YYY составляют XXX"

Просто.

Легко.

Словно просьба передать соль за столом.

И если вы уже давно подумываете, что вам пора поднять или скорректировать ваши цены, или у вас не покупают, я хотела бы пригласить вас воспользоваться возможностью говорить о своих ценах с полной целостностью и уверенностью.

Помните, что именно это привлечет к вам ваших идеальных клиентов.

Итак



# ОВЛАДЕЙТЕ СВОЕЙ ЦЕННОСТЬЮ

"Как установить достойные цены на свои программы и услуги и с уверенностью говорить о них так, чтобы удвоить свой бизнес"

Практический индивидуальный тренинг

- Уточним ваши цели до кристальной ясности так, чтобы ваши мечты и желания вдохновляли вас и двигали вперед
- Раскроем ваши подсознательные блоки, мешающие вам получать то, что вы по-настоящему заслуживаете и растворим их мощным упражнением, которое вы сможете использовать снова так, что **вы** сможете говорить о своих ценах без чувства вины или неловкости.
- \*Вы определите и осознаете истинную ценность того, что вы даете вашим клиентам. Уверена, что это осознание ошеломит вас, **вы** мгновенно почувствуете себя лучше, ценнее, значимее.
- \*Вы уйдете с полной уверенностью, что ваши цены на 100% соответствуют вашей ценности и ценностям ваших клиентов. Я дам вам набор новых ментальных установок, так что **вы сможете** удержать ваш новый статус.

Помните, что мысли приводят вас к решениям и результатам.

**Вы получите бонус:** Семинар "Как создать заявление о своей ценности так, чтобы сразу привлечь внимание своих идеальных клиентов, быть оцененными и оплаченными ими"

Сессия длится около 2х часов

Вы получаете два тридцатиминутных сеанса поддержки в течение 30 дней

Ваши инвестиции составляют 149 долларов (10 000 рублей)

Оставьте вашу заявку здесь - <https://carolinakeani.ru/welcome/>

Подумайте, чего вам стоит сейчас не повышать свои цены, когда вы чувствуете что достойны этого?

Подумайте о том, что **вы воплотите ваши цели и мечты быстрее**, работая с клиентами более высокого класса по более высоким ценам.

# ОВЛАДЕЙТЕ СВОЕЙ ЦЕННОСТЬЮ



*Каролина Кеани*

Наставник денежного мышления для женщин, которые желают заниматься любимым делом и быть богатыми при этом, чтобы менять мир