
КЛИЕНТ
ИЛИ
АЗБУКА КРАСОТЫ
КОТОРАЯ КОРМИТ
СОТНИКОВ ВИТАЛИ

Виталий Анатольевич Сотников

Клиент, или Азбука красоты, которая кормит

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73144178
SelfPub; 2026

Аннотация

Ты отличный мастер. Но ты работаешь за еду. Пустое расписание чередуется с выгоранием, а цену диктуют клиенты со словами «ой, дорого». Знакомо?

Эта книга – не про «ещё один способ рекламы». Это финансовый букварь для бьюти-специалиста, написанный в формате жёсткого диалога с «внутренним Инвестором». За 7 дней ты пройдёшь путь от мастер-одиночки до директора своей «фабрики красоты».

Ты узнаешь:

• Реальную стоимость своего часа и как перестать получать авансы вместо зарплаты.

• Как продавать не процедуру, а ощущение и идентичность.

• Как создать воронку клиентов, которая работает на автопилоте.

• Скрипты, которые продают за тебя в переписке.

• Систему «3 колец» для ценообразования, которая отсеивает «дёшево» и привлекает идеальных клиентов.

• Простой план делегирования, чтобы перестать быть заложником своего графика.

Здесь нет воды. Только цифры, шаблоны, диалоги и жёсткая прагматика. Хватит выживать. Пора управлять своим доходом.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ. КОГДА КОНЧАЮТСЯ ДЕНЬГИ, ПОЯВЛЯЕТСЯ ОН 5
ДЕНЬ 1. ДИАГНОЗ: «ТЫ НЕ ЗАРАБАТЫВАЕШЬ – ТЫ ПОЛУЧАЕШЬ АВАНСЫ» 8
ДЕНЬ 2. ФУНДАМЕНТ: «ТВОЙ ГЛАВНЫЙ ПРОДУКТ – НЕ СТРИЖКА, А ОЩУЩЕНИЕ» 11
Конец ознакомительного фрагмента. 14

Виталий Сотников
Клиент, или Азбука красоты, которая кормит

ВВЕДЕНИЕ. КОГДА КОНЧАЮТСЯ ДЕНЬГИ, ПОЯВЛЯЕТСЯ ОН

Последняя клиентка того дня заплатила наличными. Ты разменяла купюру в соседнем магазине, купила макароны, йогурт и пачку сигарет. Сдачу – несколько медяков – бросила в стеклянную банку на туалетном столике. «На чёрный день», – усмехнулась ты про себя.

Чёрный день наступил. Просто он растянулся на три месяца.

Твой телефон, обычно разрывающийся от уведомлений из Instagram Direct, лежал в тишине. В расписании – три пустых окна на следующей неделе. Паника – липкая и холодная – подползла к горлу. Ты открыла приложение банка. Баланс: цифра, которой не хватит даже на аренду этого крошечного кабинета в следующем месяце.

В этот момент в голове что-то щёлкнуло.

Не снаружи. Изнутри. Как будто сломался главный предохранитель, который годами не давал тебе думать определёнными мыслями.

И из-за этого слома, сквозь шум паники, прорвался чужой голос. Спокойный. Без эмоций. Как диктор, зачитывающий прогноз погоды в день апокалипсиса.

– Поздравляю. Ты банкрот.

Ты дёрнулась, оглянулась. Кабинет пуст. Только запах краски для волос и жужжание неоновой лампы.

– Не ищи меня снаружи. И не трать время. Его у тебя и так в обрез. У тебя есть ровно три минуты, чтобы принять единственное важное решение в своей карьере, – продолжил голос.

– Какое? – прошептала ты вслух, чувствуя себя полной дурой.

– Решение о том, кем ты будешь с завтрашнего дня. Бедным мастером с золотыми руками. Или директором фабрики, которая пока что состоит из одного станка – тебя. Выбирай.

Это был он. Инвестор. Не ангел, не коуч, не голос совести. Холодный, системный разум, который проснулся, когда твоя эмоциональная система дала сбой. Он не придёт тебя спасать. Он пришёл забрать активы. Единственный актив, который у тебя пока есть – это твой навык. И он намерен превратить его в бизнес.

Эта книга – стенограмма семи наших разговоров. Семи

дней, за которые я, Инвестор, научу тебя не просто «привлекать клиентов». Я научу тебя строить систему, которая будет делать это за тебя. Ты узнаешь свои реальные цифры, найдёшь своих людей, наконец-то назначишь ту цену, которую заслуживаешь, и перестанешь бояться пустого расписания.

Но предупреждаю: после этих разговоров ты не сможешь вернуться к старой жизни. Игнорировать цифры, делать скидки «за красивые глаза», надеяться на «сарафан». Ты будешь знать слишком много.

Готова ли ты услышать правду о своём бизнесе? Тогда открой День 1. Первый вопрос будет самым простым и самым страшным.

Сколько на самом деле стоит твой час?

ДЕНЬ 1. ДИАГНОЗ: «ТЫ НЕ ЗАРАБАТЫВАЕШЬ – ТЫ ПОЛУЧАЕШЬ АВАНСЫ»

Ты сидишь перед пустым листом бумаги. Ручка замерла в воздухе. Задание Инвестора кажется издевательством: «Выпиши все, на что ты тратишь деньги, чтобы работать. Каждый рубль. Не только краску, но и дорогу сюда. Не только аренду, но и тот кофе, который ты пьёшь, чтобы не уснуть после пятого клиента».

– Это же ерунда! – протестуешь ты. – У меня есть цена за услугу. 2500 за окрашивание. Я всё знаю.– Прекрасно, – звучит голос. – Тогда скажи: сколько чистой прибыли приносит тебе это окрашивание? Из этих 2500 что остаётся в твоём кармане?– Ну… Минус краска, минус аренда…– Минус налоги. Минус амортизация инструментов (они ведь изнашиваются?). Минус твои больничные и отпуск, которые ты никогда не берёшь, но должны быть заложены. Минус реклама, если ты её делала. Минус проценты по тому займу, который ты брала в прошлом году на курсы. Продолжать?

Ты молчишь. В голове каша.

Инструмент дня: ЧЕК-ЛИСТ «РЕАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ЧАСА»

«Возьми калькулятор. Сейчас мы посчитаем», – говорит

Инвестор. И диктует формулу. Записывай.

1. Считаем Месячные Затраты на «Фабрику» (все, без чего ты не можешь работать):

Аренда: _____ #

Материалы (средний расход в месяц): _____ #

Налоги (НПД/самозанятость): _____ #

Личные фиксированные траты (минимум на жизнь: еда, связь, проезд): _____ #

Инструменты/оборудование (раздели стоимость на 12 месяцев): _____ #

Образование/курсы (раздели годовые затраты на 12): _____ #

ИТОГО расходов в месяц: _____ #

2. Считаем Рабочие Часы:

Сколько часов в месяц ты реально работаешь с клиентами? (Не стóишь у плиты, не ведёшь соцсети, а именно делаешь процедуру).

Пример: 5 клиентов в день × 2 часа × 20 рабочих дней = 200 часов.

Твоё число: _____ часов.

3. Ударная математика:

Себестоимость часа = ИТОГО расходов в месяц / Твои рабочие часы.

Пример: 100 000 # расходов / 200 часов = 500 #/час.

Твой результат: _____ #/час.

4. Цена выживания vs Цена процветания:

Твоя текущая цена за окрашивание (2500 #) за 2 часа работы = 1250 #/час.

Вычти себестоимость часа (500 #). Твоя «чистая» прибыль с часа = 750 #.

– Видишь? – говорит Инвестор. – Ты думала, твой час стоит 1250. На деле его ценность – 750. И это если все клиенты приходят исправно. А когда окно пустует, себестоимость этого пустого часа – те самые 500 рублей, которые ты всё равно должна «выплатить» аренде и жизни. Ты не зарабатываешь. Ты получаешь авансы против будущей, непредсказуемой работы. Это не бизнес. Это выживание с красивой упаковкой.

Ты смотришь на цифры. Впервые за карьеру. Это не больно. Это… освобождающе. Потому что враг наконец-то обрёл цифры. И с цифрами уже можно что-то делать.

– Запомни эту цифру, свою себестоимость, – говорит Инвестор. – Это твой нулевой уровень, «дно». Завтра мы будем строить от него наверх. А сейчас – выброси этот йогурт. На еду для директора фабрики надо тратить больше. Первое инвестиционное решение.

ДЕНЬ 2. ФУНДАМЕНТ: «ТВОЙ ГЛАВНЫЙ ПРОДУКТ – НЕ СТРИЖКА, А ОЩУЩЕНИЕ»

Прошла неделя. Ты провела её в странном состоянии. С одной стороны – пустота в расписании и холодные цифры в блокноте. С другой – навязчивая мысль: «А что, если Он прав?»

Ты зашла в Instagram, открыла своё портфолио. Десятки лиц с безупречными бровями, губами, ресницами. И вдруг увидела это не как галерею работ, а как склад однотипных деталей. Как будто ты не мастер, а конвейер, штампующий одну и ту же деталь, только на разных людях.

– Заметила? – раздался знакомый голос. – Ты продаёшь детали. А люди приходят за целым автомобилем. Им не нужна новая фара. Им нужно чувство, что они самые быстрые и красивые на дороге.

– Но я же делаю брови! Я не психолог! – почти выкрикнула ты.

– Именно. Ты делаешь брови. А продавать должна уверенность. Ты делаешь губы. А продавать должна соблазн. Ты делаешь уход. А продавать должна заботу о себе, которую они себе не могут позволить. Твоя услуга – лишь инструмент для доставки этого чувства.

Инвестор сказал, что сегодня не будет цифр. Сегодня – лингвистический тренинг.

Инструмент дня: ФРЕЙМВОРК «ОФФЕР 5 УРОВНЕЙ»

«Любая твоя услуга – как матрёшка, – объяснил Он. – Клиенты смотрят только на верхний, самый простой слой. Твоя задача – показать им все пять».

Он велел взять любую услугу. Ты выбрала «коррекция и окрашивание бровей».

Уровень 1: Процесс (Что ты делаешь?)

Пример: «Я коррекция и окрашиваю брови качественной краской».

Проблема: На этом уровне конкуренция – все мастера в радиусе 5 км. Клиент сравнивает только цену.

Уровень 2: Результат (Что клиент получает «на лицо»?)

Пример: «Вы получаете чёткую, естественную форму и насыщенный цвет бровей на 3-4 недели».

Прогресс: Лучше. Но всё ещё про физический объект.

Уровень 3: Решение (Какую проблему клиента это решает?)

Пример: «Вы перестанете тратить 15 минут каждое утро, пытаясь подрисовать неровные брови. Проснётесь уже с идеальной формой».

Переломный момент: Теперь ты говоришь не о бровях, а о 15 минутах времени и ежедневном стрессе. Это уже ценнее.

Уровень 4: Эмоция (Какое чувство это даёт?)

Пример: «Вы будете чувствовать себя собранной, ухожен-

ной и уверенной в любой ситуации – на работе, на свидании, на фото».

Ключевой уровень: Ты продаёшь ощущение себя. Это то, за что люди готовы платить с премией.

Уровень 5: Идентичность (В кого это превращает клиента?)

Пример: «Это для тех, кто выбирает безупречность в деталях и считает уход за собой не роскошью, а обязательным ритуалом сильной женщины».

Вершина: Ты продаёшь не процедуру. Ты продаёшь билет в клуб «тех, кто так живёт». Твоя цена теперь – не стоимость краски, а вступительный взнос.

Практикум:«А теперь, – сказал Инвестор, – открови свой Instagram. Прочитай описание своих услуг. На каком они уровне?»

Ты покраснела. «Коррекция бровей – 1500р. Стойкий pigment…» Уровень 1. Максимум – 2.

– Вот почему тебе звонят спросить «а сколько?» и исчезают. Ты разговариваешь на языке деталей с людьми, которые хотят поговорить на языке эмоций. Они не находят в твоём тексте себя – и уходят.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.