

К чему приводит работа бесплатно и за маленькие деньги



Когда можно и даже нужно работать бесплатно

- 1. Когда вы чувствуете в этом большую потребность. Очень часто это говорит о том что какой-то большой блок, какой-то элементаль, негативная родовая программа или кармическая завязка готовы уйти, что вы готовы исцелиться от чего-то тяжелого.**
- 2. Бесплатно можно работать когда вы тренируетесь.**
- 3. Бесплатно можно помогать своим родственникам, но при этом все равно соблюдать внутренний баланс.**
- 4. Прежде чем начать работать бесплатно сами себе ответьте на вопрос это я в этом нуждаюсь, или меня заставляет моя родовая система?**
- 5. По возможности извлекаете дополнительную выгоду из своей бесплатной работы.**
- 6. Работая как бесплатно так и за деньги давайте откуп эгрегору вашей работы.**

Советы которые помогут вам на пути к большим деньгам

- 1. Приобретите себе что-то материальное на что хватает у вас сейчас денег, но внутри вы никак не можете себе это позволить.**
- 2. Если даже на малую стоимость ваших услуг клиенты идут вяло, увеличьте стоимость ваших услуг.**
- 3. Позвольте себе что-то нематериальное, на что у вас хватает денег, но что вы внутри себя никак не могли позволить. Например какие-то процедуры для тела, дорогой курс обучения и так далее.**
- 4. Почаще бывайте в дорогих местах работы. Дорогих бизнес-центрах, дорогих бутиках, в местах где люди за свою работу берут очень дорого. Стараетесь из каждого похода в такое место что-нибудь себе взять. Если есть бесплатные ручки, блокноты, конфеты, буклеты, всё что угодно. Это будет дополнительно соединять вас с энергией этого места и облегчит вам путь к большим деньгам.**

Как поднять цены на свои услуги



На одном из листочков напишите новую цену своим услугам или своему труду если вы работаете на наемной работе. Это может быть цена за одну услугу, Например цена за консультацию, это может быть цена за какую-то работу, это может быть цена вашего труда в месяц. И дополнительно на других листочках напишите одну – две промежуточных цены.

Если сейчас вы консультируете за 20 \$, положите перед собой бумажку 100 \$. Посидите спокойно, подышите и уловите свои ощущения насколько вам комфортно будет продавать свои услуги за эти деньги, какие чувства появляются внутри. Если внутри радость, расширение, уверенность, то все в порядке. А если внутри возникает какая-то безнадега что никто у меня не купит услуги за такие деньги, какое-то чувство что я этого не достойна, берите бумажку с цифрой поменьше.

Берите второй лист, где написаны все ваши страхи по поводу поднятия цены, ещё раз его читаете и вычеркиваете то что уже не актуально. Если что-то осталось актуальное, сами себе задаете вопрос это моё или родовое. Если это ваше, сами для себя придумываете контраргумент и его записываете.

Как сделать так чтобы клиент платил больше?



После выполнения практики:

1.Озвучить своим существующим клиентам у кого они есть в свою новую цену.

2.Если вы работаете по найму, а платят вам мало, сами себе дайте намерение найти то место где вам платили бы примерно столько сколько вы написали на бумажке или найти занятие где вы могли бы получать эту сумму.