

**АВТОРСКИЙ ВЕБИНАР
ОЛЬГИ ВЕДЫ**

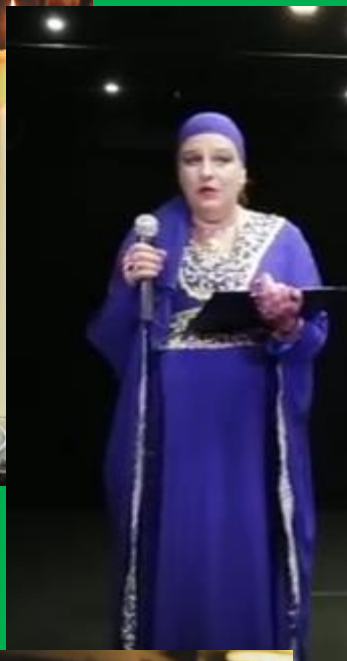
СЕКРЕТЫ МАСТЕРСТВА

**КАК ПРОДАТЬ ЛЮБОЙ ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ
И ПРИВЛЕЧЬ КЛИЕНТОВ В ВАШ БИЗНЕС**

Занятие 1

План 1 занятия.

- 1.От чего зависит количество клиентов и способность привлекать клиентов в свой бизнес?**
- 2. Как выбраться из финансовой ямы если вообще нет работы, денег и клиентов.**
- 3.Ритуал убирания препятствий к финансовому потоку от клиентов.**
- 4.Как клиенты отбирают у вас ваши деньги?**
- 5.Ритуал Денежная настройка.**



ОЛЬГА ВЕДА

От чего зависит количество клиентов и способность привлекать клиентов в свой бизнес?

1. Количество свободной энергии.

Прежде чем клиент к вам придёт это событие должно случиться на тонком плане. Чтобы ваша встреча произошла с одной стороны нужна потребность клиента в ваших услугах, а с другой стороны свободный энергетический потенциал у вас для того чтобы эту потребность удовлетворить.

2. Желание заниматься своим делом.

Если вы хотите клиентов только ради денег, если у вас нет желания заниматься этим, то лучше сменить вид деятельности. Потому что тогда проблемы с клиентами у вас будут всегда.

3. Лёгкость.

Когда у вас нет лёгкости, вы закрыты от клиентов, от возможностей, от денег. Вам всё дается тяжело.

4.Магические воздействия.

Всевозможные порчи на вас, на ваши услуги, привязка вас или вашего бизнеса к мертвому месту, различного рода рассорки, крадники тоже могут закрыть вам поток клиентов.

5.Ваши родители и ваш род.

Мы все принадлежим к своему роду. И наш род влияет на все жизненные аспекты и на привлечение клиентов в том числе. Наши родители тоже очень сильно влияют на способность привлекать клиентов и монетизировать свое мастерство. Если ваши родители были слишком критичны к вашему творчеству, то вам не только будет сложно привлекать клиентов, но и очень сложно получать от них адекватные деньги.

6. Личные качества мастера.

Отсутствие уверенности вообще и в себе как в мастере, умение вызывать доверие клиентов, умение с ними взаимодействовать и соблюдать адекватный баланс сильно влияет на количество и качество клиентов.

7. Клятвы, обеты, зароки, молитвенные замки.

Клятвы, обеты, зароки могли дать вы в этом воплощение или в прошлых воплощениях, например дать кому-то клятву помогать всем бесплатно, помогать при любых обстоятельствах.

8.Соблюдение баланса и правильное энергетическое взаимодействие с клиентами.

Наличие вас внутреннего баланса брать – давать, который распространяется на все области жизни в том числе и на взаимодействие с клиентами, мощная интуиция которая подсказывает вам как взаимодействовать с клиентами и от какого клиента исходит опасность не только нарушать энергетический баланс, сделать ему услугу бесплатно, но ещё и отдать свое тоже влияет на количество и качество клиентов.

9.Место для бизнеса.

Можно забрать из наработанного места свою энергетическую составляющую и тогда в новом месте клиенты будут очень быстро пребывать. А можно и привязать ваше место для бизнеса к мёртвому месту. И тогда с клиентами у вас будет очень туго.

10.Добавленная стоимость.

Добавленная стоимость – это то что клиент получает вместе с вашей услугой. И часто это добавленная стоимость может даже энергетически перевешивать вашу услугу и играть решающую роль в выборе вас как мастера.

Как выбраться из финансовой ямы если вообще нет работы, денег и клиентов



Ритуал убирания препятствий к финансовому потоку от клиентов



Как клиенты отбирают у вас ваши деньги?



Модуль 9

1. Что делать, если клиент вас бесит?
2. Практика разрядки о клиента.
3. Как клиент может войти в вашу родовую систему и качать себе ресурсы.
4. Налаживание взаимоотношений с эгрегором вашей деятельности.
5. Волшебный настрой на легкую трансформацию и привлечение клиентов.

Модуль 13

1. Почему клиент обращается, но не делает заказ?
2. Ритуал, чтобы вернуть неоплаченный негатив клиенту.
3. Что делать, если клиент живёт на вашей энергии.
4. Практика экологичной развязки с клиентом, который живёт на энергии мастера.
5. Волшебный настрой на легкую трансформацию и привлечение клиентов.

Модуль 12

1. Зачем люди дают заведомо невыполнимые заказы?
2. Практика разрядки, чтобы к вам приходили более адекватные клиенты.
3. Почему вы никогда не останетесь без клиентов?
4. Практика для поднятия самооценки и получения признания от клиентов.
5. Волшебный настрой на легкую трансформацию и привлечение клиентов.

Модуль 13

1. Почему клиент обращается, но не делает заказ?
2. Ритуал, чтобы вернуть неоплаченный негатив клиенту.
3. Что делать, если клиент живёт на вашей энергии.
4. Практика экологичной развязки с клиентом, который живёт на энергии мастера.
5. Волшебный настрой на легкую трансформацию и привлечение клиентов.

Автор курса
ОЛЬГА ВЕДА

МАСТЕР НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Ключ к успеху

ДЛЯ ТЕХ, КТО УЖЕ ДАВНО ЗАНИМАЕТСЯ СВОИМ ДЕЛОМ И
ДЛЯ ТЕХ, КТО ТОЛЬКО ХОЧЕТ НАЧАТЬ ПРОЯВЛЯТЬ СВОЕ
МАСТЕРСТВО В МИР

Денежная настройка

Огонь ярый горит , огонь сильный пылает, все худое, все порченное, уроченое, колдовством да завистью черной мне даденое, на бедность, да нищету мою направленное- в огне сгорает, в огне пылает, каналы по которым мои деньги от меня утекают, да на других перетекают, огонь ярый сжигает, уничтожает, в прах, в пепел обращает.

Огонь ярый – пылай, все препятствия мои к деньгам сжигай! Все худое, черное, чужое сожги, деньгам моим путь ко мне освободи. Как воск со свечи тает, со свечи стекает, так и все сказанное с моих денег сходит да в воск переходит, в воске закрепляется, да ко мне не возвращается.

Да будет так! Аминь!

Домашнее задание

1.Напишите в чат какие свои навыки и умения вы можете монетизировать. И в какой деятельности.

2.Какое дело вас зажигает? Дает вам радость и энергию. Даже если сейчас у вас это в виде хобби или вы только планируете этим заняться.

Телеграмм-канал https://t.me/olgaveda_magia



Волшебная трансформация к счастью



Открытая группа

1 720 участников



Группа ясноVEDания



Открытая группа

1 566 участников