

Анна Андросова

Профессия "астролог" от А до Я



ЛитРес: Самиздат
Москва

УДК 141.339
ББК 86.4
А66

Андросова А.

Профессия "астролог" от А до Я / Андросова А. —
Москва: ЛитРес: Самиздат, 2021. — 321 с.

ISBN 978-5-532-97079-3

Настольная книга для астрологов, готовое руководство к действию в этой профессии. В ней собраны ценные сведения по корректному консультированию клиентов, техники по работе со страхами самих астрологов, связанных с данной профессией. Но прежде всего эта книга - путеводитель в мир астрологического бизнеса, она содержит все рекомендации по позиционированию, продающим текстам, определению целевой аудитории, привлечению клиентов, увеличению доходов, запуску массового продукта. Полное руководство к профессиональному становлению в астрологической среде.

ISBN 978-5-532-97079-3

© Андросова А., текст, 2021
© Omiko Trading LTD., оформление, 2021

Содержание

Введение	7
Раздел 1. Кто такой астролог?	9
Глава 1.1. Об астрологии и науке	10
Глава 1.2. Кое-что об астрологической карте	14
Глава 1.3. Кто такой астролог	19
Глава 1.4. Кто становится астрологом	22
Глава 1.5. Чем астролог отличается от специалистов других профессий	27
Глава 1.6. Работа астролога	30
Раздел 2. Рынок астрологических услуг	34
Глава 2.1. Астрология и бизнес	35
Глава 2.2. Ниши в астрологии	39
Глава 2.3. Анализ астрологического рынка	44
Глава 2.4. Бизнес-мышление	52
Глава 2.5. Стоимость услуг	54
Раздел 3. Мама, я астролог!	61
Глава 3.1. Быть астрологом: плюсы и минусы профессии	62
Глава 3.2. Высший приоритет в профессии	67
Глава 3.3. Постановка цели в карьере	77
Глава 3.4. Порядок действий в карьере	82
Глава 3.5. В начале пути: что мешает на старте карьеры	88
3.5.1. Откуда берутся страхи	89
3.5.2. Страшно признаться	95
3.5.3. Страшно консультировать	98
3.5.4. Недовольный клиент	99

3.5.5. Ошибки в трактовке	100
3.5.6. Вред клиенту и ответственность	102
3.5.7. Синдром самозванца	103
3.5.8. Цена	104
Глава 3.6. После старта: страхи практикующего астролога	106
3.6.1. Уйти с работы и стать астрологом	106
3.6.2. Остаться без клиентов	108
3.6.3. Страх потери авторитета, признания	109
3.6.4. Самопрезентация и самореклама	109
3.6.5. Конкуренция	110
Глава 3.7. Техники на проработку страха	112
Раздел 4. Астролог, где твой клиент?	116
Глава 4.1. Какой ты астролог?	118
Глава 4.2. Зачем астрологу бренд?	126
Глава 4.3. Как создать свой продукт?	133
Глава 4.4. Как создать флагманский продукт?	138
Глава 4.5. Что продает астролог?	143
Глава 4.6. Что покупает клиент?	147
Глава 4.7. Когда к астрологу обращается клиент?	153
Глава 4.8. За сколько покупает клиент?	154
Глава 4.9. Зачем выстраивать доверие?	157
Глава 4.10. Астролог, кто твой клиент?	160
Глава 4.11. Где продает астролог?	166
Глава 4.12. Как оформить профиль?	170
Глава 4.13. О чем писать в социальных сетях?	174
4.13.1. Правила составления текста	179
4.13.2. Как продать услугу по натальной карте?	182
4.13.3. Как создается крутой контент?	184

4.13.4. Содержание постов	188
4.13.5. Посты, которые продают	196
4.13.6. Как писать о цене	208
4.13.7. Как работать с отзывами?	209
Глава 4.14. Где искать клиентов?	211
Глава 4.15. Как набрать аудиторию?	217
Раздел 5. Консультирование	226
Глава 5.1. Типы консультирующих астрологов	228
Глава 5.2. Типы клиентов: как с ними работать	232
Глава 5.3. Запрос клиента: ожидание – результат	238
Глава 5.4. Этический кодекс астролога	240
Глава 5.5. Перед консультацией: сбор информации	247
Глава 5.6. Как общаться с клиентами	249
Глава 5.7. Как работать со сложными запросами	258
5.7.1. Запрос «матрешка»	258
5.7.2. Запрос «незнайка»	259
5.7.3. Запрос «единорог»	260
Глава 5.8. Недовольный клиент	262
Глава 5.9. Как сообщать неприятную информацию	267
Глава 5.10. После консультации	269
Глава 5.11. Почему исчезают клиенты	271
5.11.1. Отраженный мир	271
5.11.2. Саморазвитие	275
5.11.3. Обмен энергией	277
5.11.4. Физиология	278
5.11.5. Налаживаем клиентский поток	279
Раздел 6. Как увеличить продажи своих услуг	283
6.1. Проблемы в увеличении продаж и способы их решения	285

6.2. Психология продаж в работе с новыми клиентами .	293
6.3. Психология продаж в работе с постоянными клиентами	302
6.4. Массовые продукты	306
6.4.1. Механика массовых продуктов	310
6.4.2. Структура рекламного обращения	316
6.4.3. Начинка продукта	318
6.4.4. После запуска массового продукта	319
Заключение	321

Введение

*«Профессия изначально должна быть актом любви.
И никак не браком по расчету. И пока не поздно, не
забывайте о том, что дело всей жизни – это не дело, а
жизнь».*

Харуки Мураками

Эта книга предназначена для тех, кто решил связать свою жизнь с астрологией. В ней подробно описаны не только все нюансы и тонкости этой профессии, но и основополагающие вещи, которые обычно астролог познает через практический опыт, часто путем проб и ошибок.

Меня зовут Андросова Анна¹, и я автор этой книги. Я астролог с семилетним стажем, хотя астрологией стала интересоваться гораздо раньше. Но только спустя восемь лет самостоятельного изучения я смогла сказать: «Мама, я астролог!» Отчасти мне было страшно, а отчасти я не понимала, что астролог – это серьезная профессия, не шутки ради. Сейчас, когда я преподаю астрологам, я вижу в них такие же страхи, поэтому одной из задач этой книги было помочь начинающим специалистам их преодолеть.

Следующая задача, которую я ставила перед собой, садясь за книгу, – объяснить астрологам, что астрология – это бизнес. Мало кто, увы, это понимает, мало кто осознает правила построения карьеры в этой профессии. Большинство считает, что достаточно получить диплом, завести аккаунт в социальной сети, и клиенты повалят из рога изобилия. Столкновение с реальностью

¹ Я решила не занимать много места, тем более что в ходе чтения этой книги вы узнаете обо мне больше. Но я все же кратко и сухо приведу информацию о себе. С 2014 года я консультирующий астролог, преподаю с 2017-го. Знаю все разделы астрологии, но позиционирую себя как нейроастролог, и это направление сейчас активно разрабатываю. В 2018 году вышла моя первая книга «Астрогид в мир шопинга и стиля», она посвящена элективной астрологии. Заслуженно называю себя королевой элективов. Практикующий суггестивный психолог. Пишу экспертные статьи для изданий. Подробную информацию обо мне вы сможете найти на сайте neuroastrology.ru или в моем инстаграм-аккаунте @neuroastrolog.

довольно болезненно, ведь она абсолютно не совпадает с ожиданиями. Поэтому почти вся книга посвящена тому, чтобы помочь начинающему астрологу разобраться в профессии не столько на уровне знаний, сколько на уровне ведения бизнес-деятельности.

Ну и последней задачей этой книги является обучение начинающих (да и не только) специалистов искусству консультирования. Многие преподаватели дают знания, но мало кто рассказывает, как общаться с клиентом, а ведь это серьезное и ответственное дело! Астрологу нужно понимать, что его ответственность больше, чем у психолога: к психологу клиент приходит несколько раз, а к астрологу только один (имею в виду решение конкретной задачи). И за этот один раз астрологу нужно сделать невозможное – помочь клиенту решить его проблему. Ответственность, согласитесь, большая, но почему-то в астрологической среде не принято давать хотя бы основы клиентского консультирования. В этой книге я пробую исправить этот недочет.

В общем и целом вся книга посвящена тому, чтобы рассказать от А до Я все важные пункты профессии астролога. И я смею искренне надеяться, что эта книга поможет многим специалистам.

Ну и напоследок хочу сказать, что эта книга не легкое чтение. Это сборник практических заданий, которые вам нужно выполнить, сразу внедряя в свою работу. Если вы прочитаете книгу бегло, то толку будет мало. Я советую вчитываться в каждый абзац, тут же применяя полученные знания на практике. И тогда эта *книга станет хорошим помощником* вам в этой, безусловно, интересной и увлекательной профессии.

Раздел 1. Кто такой астролог?

Этот раздел можно назвать вводным, но не стоит его перелистывать, поскольку в нем вы найдете ответы на некоторые свои вопросы, расширите картину мира, разберетесь, а почему вас, собственно, заинтересовала астрология. Ну и, конечно, этот раздел поможет вам объяснить клиентам про вашу работу и добавит пару аргументов в спорах об астрологии.

Глава 1.1. Об астрологии и науке

Астрология – это наука или не наука?

Конечно, этим вопросом интересуются очень и очень многие. Одни обожают астрологию, другие кричат, что это лженаука и чушь полная. Я не отношу себя к тем, кто яро пытается отстоять и защитить астрологию, и уж тем более к тем, кто ее ругает. В моей натальной карте нет аспекта, который бы давал мне желание ругать или защищать астрологию (как правило, это аспект Марс – Юпитер, Марс – Нептун или Марс в 11-м доме²). Я спокойно отношусь к этим двум враждующим лагерям. Но поскольку я астролог, то хочу в пользу астрологии и ее научности привести пару доводов.

Давайте сначала поймем определение понятия науки. Большой толковый словарь дает такое определение: «НАУКА, 1. Система знаний о закономерностях развития природы и общества и способах воздействия на окружающий мир. 2. Навыки, знания, получаемые человеком в результате обучения или жизненного опыта. 3. Разг. То, что поучает, дает опыт, урок. 4. Устар. Обучение какому-л. ремеслу».

Согласно Википедии, **наука** – *область человеческой деятельности, направленная на выработку и систематизацию объективных знаний о действительности*. Эта деятельность осуществляется путем *сбора фактов, их регулярного обновления, систематизации и критического анализа*. На этой основе выполняется синтез новых знаний или обобщения, которые описывают *наблюдаемые природные или общественные явления и указывают на причинно-следственные связи, что позволяет осуществить прогнозирование*. Те научные гипотезы, которые подтверждаются фактами или экспериментами, признаются законами природы или общества.

Давайте разбираться.

² Безусловно, есть и другие указания в карте на желание поспорить, подоказывать что-то оппоненту. Для этого может быть достаточно и Марса в Деве, Меркурия в напряженном аспекте с Плутоном, Сатурном, к примеру. Но если уж мою книгу читают астрологи, то прошу меня извинить за неполное раскрытие некоторых астрологических моментов, поскольку если я начну перечислять все, то эта книга уже будет совсем о другом.