

## Я заявляю о себе

запись вебинара можно посмотреть [здесь](#)

Сегодня мы поговорим не о продажах и эффективности, а о вдохновении и творчестве в бизнесе. О **смыслах** и уникальности.

*Поэтому, мой вебинар для тех:*

- кто готов творить и креативить в своем бизнесе;
- кто хочет создавать бизнес на уникальности, на своей индивидуальности;
- кто понимает, что важно не отличаться от кого-то, а быть собой и этим привлекать единомышленников.

Когда люди идут в бизнес, они хотят заявить о себе.

Но в этом словосочетании кроется более глубокий смысл.

Ваша задача **заявить о себе**, в прямом смысле.

Мы говорим о бизнесе, в котором не нужны маски. Вы показываете себя и творите бизнес. А люди сами находят вас, ведь мы работаем на ту аудиторию, которая уже готова найти вас.

*И сегодня я расскажу:*

- Как через смысл вовлечь ту аудиторию, которая вам на самом деле нужна.
- Как привлекать аудиторию, которая уже готова, и уже ищет вас на просторах интернета?
- Что нужно сделать, чтобы ваша аудитория вас нашла?
- Как транслировать себя и свою уникальность.
- Что такое **Смыслы**? Зачем они нужны? На чем они строятся?

## Что вы получите?

- У вас сложится четкая картина **системы трансляции Смыслов**.
- По-новому посмотрите на свое дело, своих клиентов, на себя - как бизнесмена

## Расскажу немного о себе.



## Елена Ачкасова

педагог-психолог,  
бизнес-тренер

- Основатель и владелец компании Hit-Info
  - Автор программ по эффективному созданию, развитию и масштабированию онлайн-проектов
  - Сотни запущенных успешных проектов с нуля
- Бизнес-тренер, занимающийся развивающим обучением. Оно не дает готовых решений, но дает глубокие смыслы, которые можно потом применять в любой ситуации.

Мое обучение построено **не на шаблонах, а на понимании**: зачем пишется этот пост, зачем создается именно этот продукт, и какой в этом всем смысл.

Вы сможете ориентироваться в любой реальности, потому что будете понимать глубину всего этого, а не действовать по заученным шаблонам и алгоритмам.

**Я за творческий бизнес, за креатив.** И если вы думаете также, хотите научиться этому, то сегодня нам с вами по пути.

## Что такое смысл?

*Смыслы* дают энергию и руководят нашей жизнью. Ведь какие *Смыслы* мы создаем, такие связи и выстраиваем во внешнем мире. А эти связи привлекают к нам все наше будущее.

**Смысл** - мнимое или реальное предназначение каких-либо вещей, слов, понятий или действий, заложенное конкретной личностью или общностью.

В каждое слово, в каждое сочетание вы вносите свой **внутренний Смысл**. Часто бывает, что вы что-то говорите, что-то объясняете простыми словами, но вас не понимают. Это происходит из-за того, что в эти слова, в эту речь вы вносите свой **Смысл**, а для слушателя он непонятен.

Такой же разрыв часто бывает в бизнесе.

Если вы сегодня недовольны клиентами, или хотите работать с другими, но приходят и приходят одни и те же люди. У вас появляется синдром самозванца. Вы думаете, что недостаточно хороши.

Но на самом деле, эти люди просто не готовы получать результат.

Вы должны осознать, что сами привлекли этих людей. А осознав, вы начнете формулировать новые **Смыслы**, транслировать себя для совершенно других людей, откажетесь от этой аудитории, и к вам придут другие люди.

И это работает. Вы сегодня пришли сюда, потому что вам подошли мои **Смыслы**. И я рада, что вы здесь. Потому что именно вам я могу дать максимальную ценность.

Вы заявляете о себе - люди приходят.

Если приходят не те, значит не так заявляете. Все просто.

А когда вы со своей аудиторией говорите на одном языке, вот тогда приходит вдохновение. Вам не нужно подстраиваться под аудиторию, давить на их непонятные боли, которых у вас вообще нет. Вы можете просто творить.

И чтобы мы с вами понимали друг друга правильно, давайте договоримся о *Смыслах*:

- если я говорю “Автор” - я имею в виду вас. Вы можете быть *экспертом, предпринимателем, специалистом, собственником* и т.д.
- если я говорю “Компания “ или “Бизнес” - я имею в виду ваше дело. *Ваш продукт, проект, услугу, структуру, систему* и т.д.

### **Что сегодня происходит?**

*С одной стороны, происходит хаос.*

- Когда у вас достаточно много опыта, много таланта, и вы знаете, что у вас огромная ценность. Но эта ценность распылена. То есть вы - коуч, тренер, психолог, учитель и еще кто-то. Вы понимаете, что все это ценно, но нет фокуса. И вы не знаете, как себя позиционировать.
- Вам говорят, что вам нужно выбрать узкую тему и будет вам счастье. Но вы не можете, ведь у вас много всего. И снова нет понятия кто вы.
- Еще фокус может быть рассеян из-за того, что вы помогаете многим. Если вы широкий специалист, например, психолог, то можете помогать в принципе всем. И опять мы получаем широкую аудиторию и хаос: написали пост для одних, сняли видео для других, создали продукт для третьих. И эта расфокусировка не приводит вам клиентов.

И такого хаоса очень много. Именно он и создает неудовлетворение.

*Но, с другой стороны, сегодня открыты огромные возможности.*

Когда, из-за ситуации с коронавирусом, я на месяц застряла в Мексике, я совершенно не беспокоилась. Чтобы вести бизнес, мне нужен только интернет. И это дает не просто свободу выбора, а еще и внутреннюю свободу.

Сегодня есть огромные возможности, чтобы клиенты сами вас находили, и вы могли получать удовлетворение от своего бизнеса.

### **Бизнес, как творчество.**

Когда появилась возможность строить бизнес, в первую очередь люди создавали бизнес для закрытия своих личных потребностей, например, заработать деньги. Бизнес работал ради результата.

Но есть *цели бизнеса*, о которых многие забывают. Ради чего мы создаем бизнес *на самом деле*.

Цели бизнеса включают личные цели. И когда вы занимаетесь творчеством, даете что-то уникальное этому миру, тогда личные цели закрываются очень легко. Когда вы творите, вы работаете не ради результата, а потому что вам нравится процесс. Вы получаете удовольствие от бизнеса, а результат (признание, популярность, деньги) становится следствием, но не целью.

И моя компания помогает создать бизнес, как творчество. Сделать систему, наладить денежный механизм, как творчество. Для того, чтобы передавать свою ценность, самовыражаться и получать удовольствие.

Создание *Смыслов* - это процесс осмысления  
Осмысление - это путь к получению *Смысла*.

Невозможно создавать смыслы линейно. Это многогранная технология.

### ***Одновременно мы рассматриваем Смысл:***

- 1. В трех измерениях:** прошлое, настоящее, будущее.
- 2. С трех позиций:** автор, клиент, бизнес.
- 3. С точки зрения разных ролей:** я - личность, я - автор проекта, я - специалист, который может использовать эти методики для работы со своими клиентами.
- 4. С разных уровней:** распознавания *Смысла*, его формулировки, упаковки и трансляции.

**Главная цель создания и трансляции Смыслов - помочь клиенту найти и выбрать нас.**

Поэтому, в нашей системе бизнеса, ключевым бизнес-процессом является маркетинг, основанный на индивидуальности и **Смысле**.

**Через трансляцию смыслов можно:**

- привлекать аудиторию;
- повышать лояльность;
- показывать компетентность;
- создавать интерес;
- поднимать осознанность;
- заменять убеждения;
- закрывать возражения.

**Но это можно делать только тогда, когда вы осознаете свою уникальность.**

И эта технология создания **Смысла**, она не только про бизнес, она, в первую очередь, про вас и ваши личные **Смыслы**. Вы транслируете свои истинные **Смыслы**: зачем вы это делаете, в чем вы уникальны.

**Уникальность - это стык** вашего опыта, мастерства, таланта, вашей картины мира, ценностей (для кого вы работаете, какую ключевую идею несете).

**В результате:**

- **Осознанная уникальность.** Когда вы ее осознаете, кристаллизуете и можете легко держать в фокусе.
- **Фокус.** Уходит распыление и хаос.
- **Уверенность.** Вы уверены в том, что транслируете, что несете огромную ценность, что уникальны.
- **Энергия.**
- **Харизма.**

А когда вы знаете и используете **СМЫСЛЫ**, вы получаете:

- творчество;
- самореализацию;
- удовольствие и удовлетворение;
- счастье.

**Смысл - это способ связи человека с миром.**

**Используя Смыслы, вы становитесь магнитом для людей, которым с вами по пути.**

Используя 4 звена: Автор, Клиент, Окружение, Бизнес, мы создаем смыслы для реализации наших целей.

Если рассматривать вас, как автора, **Смыслы** строятся на следующих пунктах:

**АВТОР:**

- Таланты
- Ключевая компетентность
- Фаза мотивации
- Главные ценности
- Роли
- Стратегии
- Критерии выбора
- Уровни экспертности
- Эволюция **СМЫСЛОВ**

На основе каждого из пунктов, можно создать огромное количество **СМЫСЛОВ**, у которых будут разные цели. Которые будут показывать вас под разными углами и вовлекать вашу аудиторию, схожую с вами опытом, компетенциями, мотивацией, стратегией, ценностями. Все эти **СМЫСЛЫ** создаются и в прошлом, и в настоящем, и будущем. Потому что ваш опыт и таланты - они в прошлом, настоящем и будущем.

Простой пример: я тренер по спортивному туризму и у меня это хорошо получается, я тренировала детские команды и они выигрывали. Тренер - это способ мышления. И, когда я стала бизнес-тренером, мне очень помог тот опыт. То что я делала в спорте, я применяю и здесь. И буду применять в будущем.

**КЛИЕНТ:**

- Ценности и фазы мотивации
- Язык
- Категории целей
- Убеждения и установки
- Главные мотивы (стратегии, критерии)
- Путь развития

**ОКРУЖЕНИЕ (конкуренты):**

- Проблемы отрасли
- Проблемы темы
- Проблемы ниши

Окружение мы рассматриваем не с точки зрения подсмотреть, улучшить и изучить конкурентов. Это ничего не даст, потому что это **их** уникальность, их картина мира.

Мы смотрим на конкурентов только с одной целью - увидеть проблемы отрасли, проблемы темы и проблемы ниши.

Например, что я увидела, посмотрев на тему: “Обучение инфобизнесу”?

Я увидела, что все помогают достигать результата, учат эффективности, но никто не учит самовыражению и творчеству в бизнесе.

Почему я это увидела? Потому что для меня бизнес - это творчество.

**БИЗНЕС:**

- Суть и ценности бизнеса
- Миссия и видение
- Продукт, как главная ценность
- Система для получения главной ценности
- Сценарий развития клиента
- Монетизация
- Дополнительные преимущества

Самая большая ценность, которую я даю людям - я помогаю создать систему, через которую человек может самовыразиться.



## “Почему клиент выберет вас?” - это главный вопрос при создании *Смыслов*.

Сейчас очень большая конкуренция, но чаще всего она происходит на уровне *Характеристик* и *Выгод*. Но являются ли *Характеристики* и *Выгоды* уникальным преимуществом?

Например, в борьбе с конкурентами вы используете преимущество “Новая технология” - это *Характеристика*, она имеет *Смысл*. А *Смысл* всегда формируется на ценностях.

“Новая технология” - это преимущество, но уникально ли оно?

“Старая технология” тоже может быть преимуществом.

*Характеристики* не уникальны, поэтому, опираясь только на них, сложно будет конкурировать.

Многие думают, что у них преимущество в цене, в *Выгоде*.

Да, цена важна, но осознанный покупатель не выбирает по цене, ему важны *Смыслы*. Ведь если вы вовлекаете не ту аудиторию, она не купит ни по низкой, ни по высокой цене.

Поэтому, наша задача наполнить *Характеристики* *Смыслом* и на эти *Смыслы* вовлечь аудиторию. Потому что *Смыслы* уникальны.

При создании *Смыслов* мы опираемся на ценности:

- мои ценности;
- ценности компании;
- ценности клиента;

А для этого отвечаем на вопросы:

- Почему это выгодно нам?
- Почему это выгодно клиентам, сотрудникам, инвестору?
- Почему это выгодно миру?

И когда вы отвечаете на эти вопросы, ваши *Характеристики* переходят в уровень *Смысла*.

И если строить бизнес на *Смыслах* и ценностях, исчезает конкуренция.

У одной ценности, может быть много разных *Смыслов*. Например, ценность *Свобода* - это может быть свобода выбора, самовыражение, финансовая независимость.



Одна и та же ценность может эволюционировать. То есть одна ценность, в разные периоды жизни, наполняется разными **Смыслами**, которые проходят эволюцию. Например, сейчас для вас свобода - это свобода в стабильности, затем это может стать свобода выбора и т.д. Более подробно о фазах мы будем говорить на интенсиве.

Вам нужно транслировать свой **Смысл**. Транслировать **Значение** - очень мало, **Характеристики** - имеют огромную конкуренцию. А **Смыслы** - они уникальны. Они опираются на Ценность, которая становится осознанной благодаря **осмыслению**.

Ценность становится **Смыслом**, а не просто **Выгодой**.

**Ваш продукт - это главная Ценность.**

Что на самом деле вы продаете?  
За что на самом деле платит ваш клиент?

Многие думают, что продукт - это ваши услуги, товары, тренинги, но это все следствия.

Спросите себя, что на самом деле вы продаете?

Например, кажется, что я продаю систему инфобизнеса, но на самом деле мои клиенты покупают не это.

Мои клиенты имеют очень много ценностей, которые хотят отдать миру, но не знают как.

И моя главная ценность, мой продукт - это создать систему самовыражения через бизнес.

Используя пирамиду Дилтса, очень легко создавать **Смыслы**.



Человек делает вывод на уровне **Зачем**, и только потом он спрашивает: **Как** и **Что**.

Сначала вы говорите клиенту **Зачем**, и только потом показываете, какие у вас есть продукты, товары и услуги.

А многие наоборот, показывают **Как**, а **Зачем** вообще не говорят. И очень важно научиться формулировать **Смыслы** на уровне **Зачем**, тогда у вас будут **продажи без продаж**.

Формируйте **Смысл** на трех верхних уровнях пирамиды: Миссия, Идентичность, Ценность.

А чтобы изменить нижние уровни, нужно подняться вверх.

Например, если вы все время находитесь на уровне Окружение, вы постоянно задаете вопросы: Что делать? Где делать? Когда? Чтобы это изменилось, нужно изменить Способности. Чтобы изменить Способности, нужно понять **Зачем**. И так далее. **Смыслы** создаются на верхних уровнях, а потом подкрепляются нижними.

Запомните. Сначала **Зачем**, а потом **Что** и **Как!**

**Смыслы** - это связи.

Вы связываете звенья Автор - Клиент - Окружение - Бизнес

- Вы можете начать с себя, со своих личных **СМЫСЛОВ**, вовлекая клиента, показывая его проблемы через окружение, и говорить, что у нас для этого есть в бизнесе.
- Вы можете начинать с бизнеса, показывая свой продукт, который для этого клиента, через окружение, через его проблемы, почему вы создали именно его.

Эти связи можно крутить по-разному. Все это подробно будет на [ИНТЕНСИВЕ](#).



Вот на моем примере:

**Инструмент** - это инфобизнес.

**Ключевая идея** - создание бизнеса, как творчество.

**Вы с уникальной компетентностью** - потому что это моя потребность и ценность - быть собой. Потому что вся моя компетентность сложилась из моей профессии педагога, моего опыта.

**Ваш проект** - это моя компания Hit Info.

**Миссия** - реализация миссий тех уникальных проектов, которые мы создаем.

**Ценность** - свобода, развитие, творчество, самовыражение, реализация.

**Для кого** - для таких клиентов, как вы, например.

Конкуренция есть, только тогда, когда вы транслируете Характеристики и Выгоды. И нет конкуренции, когда вы транслируете **Смыслы**. Потому что **Смыслы** уникальны.

Это не значит, что Характеристики для бизнеса не нужны. Очень нужны, но после **Смыслов**.

Я разработала свою уникальную **технологии создания Смыслов**:

- Как их найти.
- Распаковать.
- Упаковать.
- Сформировать.
- Транслировать.

Если вы хотите овладеть этой технологией, присоединяйтесь к моему авторскому интенсиву [“Мир смыслов”](#). Это на 100% уникальная информация, которую вы нигде не найдете.

Авторский интенсив Елены Ачкасовой

# МИР СМЫСЛОВ (ПРОДАЖИ БЕЗ ПРОДАЖ)

Система создания ключевых смыслов и их трансляция

Вам откроется новое пространство бизнеса. Смыслы будут притягивать нужные возможности, людей-единомышленников, средства и ресурсы для реализации ваших замыслов



21, 22, 23 апреля

участвовать в интенсиве

✓ Участвовать

[Записаться.](#)

На интенсиве мы создадим систему ключевых **СМЫСЛОВ**. То есть откроется пространство бизнеса, и именно **СМЫСЛЫ**, эти невидимые связи, будут притягивать возможности, людей, средства, ресурсы для реализации замыслов.

Когда у вас в руках будет эта технология, вы сможете применять ее не только с клиентами в бизнесе, но и во всех сферах жизни:

- вам нужны партнеры - транслируйте для партнеров;
- нужны сотрудники - транслируйте для сотрудников;
- нужен партнер по жизни - создайте **Смысл**.

**Это многогранная технология, которую можно использовать везде.**

### **Формат интенсива:**

- После каждого эфира вы будете получать задания, чтобы закрепить знания на практике и получить результат.
- Задания вы сможете выполнять в личном кабинете, и в зависимости от выбранного варианта участия, получаете обратную связь.
- Также будет создан чат, где вы сможете общаться с другими участниками интенсива, делиться осознаниями и получать помощь единомышленников.

### **Из чего состоит интенсив:**

#### **Модуль №1. Основные понятия:**

- Что такое *СМЫСЛЫ*.
- Отличие *СМЫСЛА* от значения, целей и ценностей.
- Энергия *СМЫСЛОВ* в бизнесе.

**В результате:** Усвоите понятие *Смысл*, и не будете путать его с другими понятиями.

---

#### **Модуль №2. Алгоритм создания смыслов:**

- Погружение в каждое из 3-х измерений (прошлое, настоящее и будущее).
- Формулировка *СМЫСЛОВ* через осмысление.
- Установка смысловых связей.
- Анализ.
- Опора на полюса: плюс и минус.
- Установка баланса *СМЫСЛОВ*.

**В результате:** Усвоите алгоритм. Начнете его применять на практике.

---

### **Модуль №3. Создание личной карты *Смыслов* Автора:**

- Таланты и опыт.
- Ключевая компетентность.
- Главные ценности.
- Роли.
- Стратегии.
- Критерии выбора.
- Уровни экспертности.
- Эволюция *СМЫСЛОВ*.

**В результате:** Определите свою уникальность. Научитесь формулировать *СМЫСЛЫ*, для вовлечения других людей в ваш мир.

---

### **Модуль №4. Создание карты *Смыслов* Проекта:**

- Суть и ценность бизнеса.
- Миссия и видение.
- Продукт, как главная ценность.
- Система для получения главной ценности.
- Сценарий развития клиента.
- Монетизация.
- Дополнительные преимущества.

**В результате:** Сформируете и научитесь применять алгоритм создания *СМЫСЛОВ* проекта.

---

### **Модуль №5. Создание карты смыслов Клиента:**

- Ценности и фазы мотивации.
- Язык.
- Категории целей.
- Убеждения и установки.
- Главные мотивы (стратегии, критерии).
- Путь развития.

**В результате:** Сформируете и научитесь применять алгоритм создания *СМЫСЛОВ* клиента.

---



## Модуль №6. Трансляция на смысловом уровне:

- 4 драйвера вовлечения.
- **Смыслы** через стратегии мотивации.
- Пирамида нейробиологических уровней в передаче **Смыслов**.
- Способы достижения разных целей: вовлечение, повышение лояльности, создание интереса, поднятие осознанности, замена убеждений, закрытие возражений.
- Использование разных форматов контента в трансляции: истории, метафоры, притчи, анекдоты, изображения, фотографии и другое.
- Разные виды контента.
- Трансляция одного **Смысла** под разными углами для достижения разных целей.

**В результате:** Научитесь выстраивать связи с внешним миром.

---

[Записаться.](#)

### **Уже во время интенсива:**

- **Вы почувствуете уверенность**, потому что у вас появится опора, не зависящая от внешних условий - это ваша система **Смыслов**.
- **Вам больше не нужно будет стараться выделиться** на фоне других. Умея формировать **Смыслы** и транслировать их, вы вне конкуренции, вы - уникальны!
- **Увеличится скорость достижения результатов!** **Смыслы** не дадут вам расплыться на ненужные вещи, и помогут всегда держать фокус на том, что будет полезно для вас и тех, кто разделяет эти **Смыслы**.
- **Вы усилите свою харизму.** У вас возрастет энергетика и личная сила. **Смысловые** связи соединят вас с внешним миром, с людьми и позволят постоянно наполняться и пользоваться внешними ресурсами.
- **Ваш бизнес превратится в творчество**, когда вы получаете удовольствие и огромное удовлетворение не только от результатов, но и от самого процесса.

## **3 варианта участия** **в интенсиве “Мир смыслов”**

### **Медь**

<b>Участие в 3-дневном интенсиве</b>	✓
Запись в личном кабинете	✗
Обратная связь в личном кабинете на выполненные задания	✗
Дополнительные материалы по теме интенсива	✗
Слайды интенсива	✗
Обратная связь в личном кабинете на выполненные задания	✗
Поддержка и обратная связь по теме после интенсива в отдельном чате	✗

### **Серебро**

<b>Участие в 3-дневном интенсиве</b>	✓
<b>Записи всех дней в личном кабинете</b>	✓
<b>Обратная связь в личном кабинете на выполненные задания</b>	✓
<b>Дополнительные материалы по теме интенсива</b>	✓
<b>Слайды интенсива</b>	✓
Обратная связь в личном кабинете на выполненные задания	✗
Поддержка и обратная связь по теме после интенсива в отдельном чате	✗

## Золото

Участие в 3-дневном интенсиве ✓

---

Записи всех дней в личном кабинете ✓

---

Обратная связь в личном кабинете на выполненные задания ✓

---

Дополнительные материалы по теме интенсива ✓

---

Слайды интенсива ✓

---

Обратная связь голосом лично вам на каждый модуль интенсива в групповой коуч-сессии ✓

---

Поддержка и обратная связь по теме после интенсива в отдельном чате ✓

[Выбрать вариант участия.](#)

## Преимущества:

- *Авторская система.*
- *Просто о сложном.*
- *Технология создания Смыслов у вас в руках навсегда.*
- *Попадаете в сообщество единомышленников.*

## Отзывы об интенсиве:

Елена Волкова 0:57

Та информация, которую даёт Елена, для меня лично это как если в тёмном тоннеле вдруг видишь свет, и уже просто хочется напролом идти на этот свет. Практически весь Инфобизнес сейчас представляет собой вот этот тёмный тоннель. И тренеры в нём в геометрической прогрессии плодят психологов и коучей-клонов, лишая их индивидуальности, приучая работать по шаблону, по схеме. И люди не понимают, как им среди толпы экспертов выбрать именно своего. Нужно очень долго прислушиваться, присматриваться. Поэтому и нет продаж. Поэтому разочарование, поэтому психологи и коучи так много проходят программ обучающихся, в надежде получить новый работающий инструмент по

привлечению клиентов, а он опять не работает. Или работает, но короткое время. Ну какой смысл учиться, например, писать посты, если ты не понимаешь, какие идеи и для кого транслировать в этих постах? Какой смысл учиться делать воронки, если ты не понимаешь, кого эти воронки будут засасывать к тебе, какого клиента, и что дальше ты ему предложишь, какой смысл в этом всё. Любая стратегия просто пустышка, если в ней нет вас самих, а только шаблоны и липкие заголовки, цепляющие на боль. И вот это я тоже долгое время не могла понять. Не могла понять, почему идёт сопротивление. Интуитивно понимаешь, что что-то не то, но не понимаешь, что именно не работает. И вот когда Елена начала говорить, что нужно говорить своим языком, чтоб привлечь того, кто тебя понимает, а не подстраиваться под язык клиента, вот тут, конечно - разрыв

шаблона. Потому что все говорят наоборот. Говорите языком клиента. Дайте ему то, что он хочет, а потом уже будете

*работать с ним так, как надо. Но, слушайте, Малевич, когда рисовал свой чёрный квадрат, разве говорил языком своего клиента? Исследовал потребности своей аудитории, для которой пишет? А Кандинский? Или, например, такие харизматичные певцы, как Ёлка, Гарик Сукачёв.. Много они подстраиваются под клиента или слушателя? Вообще не думают об этом. А просто делают, что нравится, что идёт изнутри. Кому не нравится, те мимо. А кто резонирует, вот те и клиенты. Очень хочу научиться вот так же действовать и в Инфобизнесе... Но, пока не умею) Сильно давят стереотипы. Именно поэтому иду на Интенсив!!! И уверена, пойду и дальше в другие программы Елены))!*

Елена Волкова, Сегодня в 0:57



Всеволод Юницин

Всё становится более понятным и простым. Это основа всего. Очень рады, что нашли и уже вместе с Вами, Елена! Вы уникальный человек, педагог!

три часа назад ↩



Саулеш 15:20

Супер вебинар! Я посмотрела, а утром- новая техника мне открылось по моему целостному курсу. Благодарю Елену! 😊



Алла 15:21

Я была. Действительно - открывает горизонты, новые уровни в новом качестве, с другой точки зрения. Елена, благодарю! Было великолепно! 😍



«Побуждения и инстинкты толкают, а смыслы притягивают.»

Виктор Франкл

*Транслируйте свои Смыслы, привлекайте единомышленников и творите свой бизнес.*

До встречи на [интенсиве](#).