

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Финансист: аутсорс, удалёнка, консалтинг

6 финансистов, которые построили практику на аутсорсе, показывают, как нашли клиентов, выстроили команду и стали зарабатывать больше, чем в найме — работая меньше.

Старт — 3 августа

Финал — офлайн-выезд, Москва, 17 октября

11 эфиров

Программа обучения — 11 эфиров, только практика

1

Вводный модуль

Факты рынка, методология, структура программы

Ведёт: Бурцева Софья

- Факты и статистика: нужен ли аутсорс функции финансиста сейчас рынку;
- Методология: на что опираться, что правильно, а что нет;
- Как устроена программа и как получить от неё максимум;

2

Спокойный старт на аутсорсе

Подушка, ниша, нетворкинг

Ведёт: Ромашкина Евгения

- Из чего состоит подготовка к комфортному переходу из найма на аутсорс;
- Первые шаги, которые закроют зоны неуверенности и помогут справиться с синдромом самозванца;
- Первый клиент и первый чек;
- Выбор своей ниши;
- Как вести 2–3 клиентов одновременно и не потерять качество;
- Первые и самые простые шаги в поиске клиентов;
- Как не выгореть в начале пути и сохранить продуктивность;

3

Первая встреча с клиентом

Технология СПИН, структура встречи, переход к КП

Ведёт: Бурцева Софья

- Структура первой встречи на 60 минут: с чего начать, что делать в середине, как закрыть;
- Как выявить настоящую проблему клиента: технология СПИН в применении к финансовому консалтингу;
- Как связать выявленную проблему с конкретной услугой;
- Когда и как переходить к коммерческому предложению, чтобы это выглядело логичным шагом, а не «впариванием»;
- Как нейросети могут помочь произвести вау-эффект;
- Что зафиксировать после встречи и как оформить следующий шаг;

4

Long LTV: как клиенты остаются с вами годами и идут на повышение цен

Доверие, ритм работы, повышение чека

Ведёт: Конькова Анна

- Long LTV — это про доверие, а не про техники удержания. Как формируется доверие;
- Два обязательных ритма в работе: еженедельный анализ маржинальности и ежемесячный финансовый;
- Позиция «рядом, а не сверху»: как выстраивать коммуникацию с клиентами;
- Финансы как часть системы: что смотрю помимо отчётов (маркетинг, ассортимент, продажи);
- Кейс роста чистой прибыли с 8% до 24%;
- Повышение чека на 30%: как объяснять клиентам и почему никто не ушёл;
- Что я НЕ делаю, чтобы клиенты оставались со мной годами;

5

Ценообразование

От первого чека до уверенного повышения цены

Ведёт: Бурцева Софья

- Из чего складывается стоимость услуги на аутсорсе;
- Обязательный элемент для делегирования рутины;
- Низкий чек — прямая дорога к выгоранию;
- Первый чек на сопровождение и на внедрение: ориентиры из практики;
- Как понять, что пришло время повышать чек;
- Ценообразование с помощью нейросетей;

6

Как вести 7–10 клиентов одновременно: помощники + партнёрство с другими финансистами

Ведёт: Малик Елена

- 7 клиентов, ~7 часов в день — без переработок и выходных;
- Полная карта процесса оказания услуги: что делаю всегда сама, а что отдано;
- Два уровня помощников: рутина и контакт с командой клиента — кому что отдать и как контролировать;
- Ритм недели, который идёт без моего участия;
- Партнёрство с равными финансистами: как заходим в проект вдвоём и делим зоны;
- Сетка занятости: когда брать клиента, когда откладывать, когда передавать;

7

Самые стабильные способы привлечения клиентов

Сборный опыт финансистов — что реально работает, а что почти никогда

Ведёт: Бурцева Софья

- Нетворкинг и рекомендации знакомых: кейс заявки сразу после выступления в бизнес-клубе;
- Сарафан через первых клиентов: как один производитель привёл второго и третьего из других городов;
- Партнёрство с равными финансистами для входа в незнакомые ниши: кейс захода в проект на 1С УНФ без личного опыта;
- Партнёрство с сервисами учёта и операционными директорами: как договариваться о потоке клиентов;
- Выступления → доверие → встречи: как набирать поток клиентов без соцсетей;
- Рекомендации от других финансистов: почему коллеги — сильный канал и как настроить такие связи;
- Платная реклама: что пробовали (бот, телемаркетинг, контекст) и почему почти ничего не сработало;

8

Из бухгалтерского аутсорса — в управленку производителей

Расширение практики без поиска новых клиентов

Ведёт: Жданова Елена

- Заход в финансовый консалтинг через клиентскую базу бухгалтерских услуг — без поиска новых клиентов;
- Инвентаризация портфеля: кому из клиентов нужна управленка, а кому никогда;
- Расширение линейки услуг. Работа с производителями: мясной цех, переработка рыбы, производство тары;
- Заработная плата директора в чеках бухгалтерских услуг: что меняется, когда заложили её в модель;
- Что зарабатываю с клиента помимо учёта: льготные кредиты, субсидии, факторинг, лизинг;
- Как всё успевать и не выгорать;
- Куда расти дальше: автоматизация процессов, расширение линейки услуг;

9

Упаковка с помощью нейросетей **ТОЛЬКО ПРОФИ**

Позиционирование, профиль, контент, лид-магнит, сайт и воронка с помощью ИИ

Ведёт: Натали Васильева

- Как за выходные собрать упаковку финансиста на аутсорсе без дизайнера, копирайтера и таргетолога;
- Как с помощью нейросети определить нишу, оффер, свою суперсилу и получить готовый текст «о себе»;
- Как оформить профиль и Telegram-канал: название, описание, аватар, закреп и рубрикатор;
- Как создавать контент в своём голосе: контент-план на месяц и посты без ощущения «написано нейросетью»;
- Как делать визуал без дизайнера: обложки, карточки услуг и баннеры к постам;
- Как собрать лид-магнит, сайт услуг и простую воронку до заявки на встречу;
- Как использовать нейросеть для вау-эффекта на первой встрече: мини-разбор клиента на обезличенных данных;
- Стек нейросетей: ChatGPT, Claude, Nano Banana, Lovable, Codex, Claude Code;

10

Миллион в найме vs миллион на аутсорсе **ТОЛЬКО ПРОФИ**

Цифры, команда, клиенты и рабочий календарь изнутри

Ведёт: Бурцева Софья + Оттарян Рузанна

- Чем миллион в найме отличается от миллиона на аутсорсе;
- Экономика миллиона на аутсорсе;
- Команда как точка масштабирования: штат, подрядчики, личный ассистент;
- Как выглядит календарь в консалтинге;
- Клиентский портфель и откуда приходят клиенты без соцсетей;

11

Технология оказания услуги **ТОЛЬКО ПРОФИ**

От знакомства с клиентом до результата — без сбоев

Ведёт: Бурцева Софья

- Что такое технология оказания услуги и почему без неё клиент уходит недовольным;
- Из каких этапов состоит процесс: от первого касания до закрытия проекта;
- Этапы: знакомство → запуск → сопровождение → фиксация результата;
- Что я НЕ делаю в технологии и почему отказ от части задач делает услугу качественнее;
- Как описать технологию оказания услуги с помощью нейросетей;

Тарифы — выберите формат

СТАРТ

69 000 ₽

7 недель · доступ 1 год · 8 эфиров

Купить СТАРТ →

ПРОФИ МАХ

89 000 ₽

10 недель · доступ 3 года · 11 эфиров + офлайн-выезд

Купить ПРОФИ →