**Интервью**

**Алексей**

**Любовь**

**Вероника**

**Алексей: Конкретно сейчас, во время данного интервью, нужно будет рассказать про бесплатный продукт.**

**Любовь**: Вероник, есть вопросы?

**Вероника**: Про бесплатное, вы вот только наметили бесплатный, только можем сказать, что он будет решать, какие проблемы, да, Любовь?

**Любовь**: \*угу\*

**Алексей: Хорошо, тогда начинаем, по длительности это будет час-полтора, часть вопросов я сам уже заполнил, потому что Любовь поделилась со мной портретами и отзывами, часть вопросов закрыла. Тогда начинаем. Первый вопрос:  
«Что вы продаете, и зачем, и в какой ситуации это покупают, в нашем случае, подписываются?»**

**Любовь**: Хороший вопрос, конечно, мы продаем «Женское счастье», уверенность, благополучие, наверное, семейное…

**Вероника**: …Способ стать счастливой, избавиться от проблем. Все равно все идут решать проблемы, кто с мужем, кто с молодым человеком, у кого нет пары. Счастье для женщины оно вот в этом и заключается, чтобы была гармония в доме, теплые отношения с мужчиной, найти мужчину. Что-то еще добавить?

**Любовь**: Ну вот, самое главное, что меняется внутреннее состояние, мы вот именно это и продаем, изменение внутреннего состояния, наполнение вот этой радостью, уверенностью. Когда женщина светится изнутри, наполненная этой энергией, у нее вокруг складывается все по-другому, то есть, и с мужем складываются отношения, и на работе, и с детьми. Практически внутреннее состояние женщины меняется, в этом смысл всех тренингов.

**Вероника**: Ну, женщины могут об этом и не знать, поэтому в основном к нам приходят клиенты уже осознанные, не один тренинг уже прошли, что-то читали, то есть это не это женщины, которые первый раз это увидели, для нее это «темный лес», она не поймет, скорее всего «сольется». Может быть еще, хотела попросить, настроить на тест у психолога, не всю, а какую-то часть аудитории проверить на психолога, потому что к Любови приходят психологи, и очень довольны результатами. Даже последний мужчина, вы тоже там были, там психологи были, да, Любовь?

**Любовь**: Да-да, психологи, психиатры, причем профессиональные, они приходят в личный коучинг (coaching) в общем, остаются очень…(связь обрывается). Как правило, люди приходят прокачанные, вот это тоже интересно, отличие очень сильное от сказкотерапевтов, потому что сказкотерапия это один из моих инструментов, на самом деле у меня арсенал гораздо шире, то есть это… (непонятно, связь плохая)…, то есть это еще и личностные характеристики, которые привлекают людей. То есть, напрямую, сказко-терапевтов, тоже с группой люди приходят, и говорят, что им нравится, что они результат получают, то есть вот, ключ: Это то - что есть результат.

**Вероника**: Еще, чем больше общаешься с нашими клиентами, которые курсы купили, тем больше понимаешь, что нас реально много, то есть, надо смотреть, искать таких, которые состоят в психологии где-то в трех пяти семи группах, то есть они уже не первый год, даже не год, а лет 5-7 занимаются, вот даже Наташа, она столько сказала о себе, что я даже в шоке…, и какие-то упражнения знают, то есть, они занимаются этим длительное время. Тогда точно купят курс и все, то есть они поймут, о чем мы говорим, потому что не все понимают, что такое «энергетика», где она находится, «состояние души». То есть, когда человек «далек», он считает что его какой-то эзотерикой «впахивают»/«втюхивают».

**Любовь**: Слово «Эзотерика» нигде не звучит, речь идет только о «сказке» и только в процессе, то есть там есть и сказочные инструменты, и в процессе, вот, может что-то другое пойти и воспринимают с благодарностью.

**Алексей: Хорошо, тогда переходим к следующему вопросу. Какую проблему в жизни ваш продукт решает?**

**Любовь**: Понимаешь, это общие слова получается, улучшение качества жизни. Улучшение качества жизни состоит из множества обстоятельств, когда на мне не висит множество забот, когда я ощущаю себя любимой, когда обо мне заботятся, муж мой любимый. Когда у женщины нет проблем, которые не висят тяжеленным грузом, когда меняется качество жизни. Но у нее может поменяться отношение к этим проблемам. Человеческими словами как это назвать, Вероник?

**Вероника**: Мы же не про все курсы говорим, а конкретно про курсы, на которых у человека поменяется внутреннее состояние и появится ощущение женственности, потому что многие женщины, вот сейчас у нас курс «ключ к женскому счастью». Сейчас наши женщины в основном, как мужики ведут себя, все на себе тащат, все на себе несут, и им не хватает вот этих романтических отношений с мужчиной, все надо делать. Нет легкости, одни заботы, и вот этот интенсив он даст вдохновение к переменам и ощущение облегчения состояния. Поменяем по итогу внутреннее состояние женщины.

**Любовь**: «Проживать жизнь по-женски», проживать жизнь так, как женщина ее должна проживать, не тащить на себе чужую роль,

**Вероника**: Вы говорите как специалист, как психолог, а тут нужно говорить языком клиента. Так женщина, вот где-нибудь посмотришь конкурентов, именно вот эта женственность, по итогу, в конце курса ты станешь женственной.

**Любовь**: Решать вопросы по-женски, все-таки, наверное. Все что происходит, вопросы с деньгами, мужчиной, решать не с точки зрения силы «пошел, встал, сделал», а по-женски, оно получается гораздо лучше, вот именно эти ключики, почему именно «ключи к женскому счастью» открывают женщине ее силы, которые она считает слабостью, на самом деле это ее силы, когда она работает этими ключами, волшебными, предел, просто каждый это ключик мы отрабатываем, силу эту женскую, на практике, это важное слово здесь, и жизнь меняется, и потом оказывается как в том анекдоте «А что так можно было?»

**Вероника**: И еще хотела сказать «по-болям» вот какую проблему решаем. Приобретение энергии, многие настолько все на себя взвалили, что курс решит. Не хватает энергии, что даже жить не хочется, вот порой загонишь себя как лошадь.

**Любовь**: Вот вероника с момента нашего сотрудничества все курсы (прошла) да прошла! Она как очевидец.

**Вероника**: Алексею надо такое, чем он будет текст подкреплять, я вот еще готовлю это «по-болям»/ценностям, добавляю слайды. Надо такое добавлять? Завтра тогда скину.

**Алексей: Давайте тогда к следующему вопросу. «Почему клиенты идут именно на ваш марафон?»**

**Вероника**: Если мне ответить, то я вот что скажу. Они цепляются за любое видео, или прямые эфиры «Почему оно так продает» и они преподносят обычную проблему. Вот мы видим все с одной стороны, как меняется мышление. Люди хватают инсайд и думают «ооо, а тут такая глубина». Вот, например, был сейчас прямой эфир про «Золотую рыбку» и люди видят, какой мужчина, какая золотая рыбка, т.е. - новое видение мира, и видят как перспективу выхода из своей ситуации, и поэтому они идут за Любовью и покупают у нее курсы. Видят, что она может помочь решить их проблему.

**Любовь**: Знаешь, вот такой конек, я это часто говорю, что «Я переворачиваю мир с головы на ноги», т.е. на посиделках сказки «О золотой рыбке», я оказалась с другой стороны, так как люди никогда этого не видели, и действительно получается озарение, и вот это вот, наверное, держит. Важно, очень важно было, чтобы они меня увидели, наверное, \*смеется\*, потому что у меня есть магнетизм в личности, в общении. Мы сейчас будем вот это письмами делать, так что нужно подумать, как это показать.

**Алексей: Следующий вопрос. Можете сравнить ваш продукт с аналогами, и честно указать преимущества и недостатки.**

**Любовь**: Могу сравнить, я сама получала эти курсы «сказкотерапии» на курсах у Натальи Стуковой, у нее хорошие марафоны, понимаешь, ну в лучшем случае научишься писать сказку «по костылям», ну написала себе и все. Но результата, как такового, долгосрочного, там нет, вот почему с ее группой первый мой таргетолог, который им настраивает рекламу поразилась, почему с курсов Струковой идут к вам, а девочки говорят «Результат, мы видим результат», вот, то есть, не только первоначальная эйфория, она у всех нормальная, когда тренер хороший и у всех все получается, это вот про сказочников.  
То есть мы с Вероникой вот обсуждали, что сказкотерапевт это не конкуренты в том плане, что там узкий спектр инструментов, у меня он шире, я сказку применяю, чтобы показать, рассказать, проиллюстрировать, из другого арсенала. Я вот там пишу, что я у восточных учителей много училась, в Индии жила, да, но это не те знания которые «бу-бу-бу», они применимые в жизни, а сказка она мне помогает где-то хорошую метафору показать, где-то вот по-другому. В любом случае психологи идут по системе погружения, возвращения на ту позицию, где началось отклонение, фактически нужно прожить эту боль и пойти другим путем. Сказкотерапия позволяет не проживать эту боль, то есть мы можем пойти от точки «здесь и сейчас», это серьезный аргумент, не надо копаться в прошлом, нужно просто с этого момента изменить свою жизнь. Вот что интересно, психолог, мужчина с которым я работаю, он как раз с этим и пришел.

**Вероника**: Ну, а я только конкурентов сравнила по сказкотерапии, мы поменяли направления, я их собрала, но мы не изучали какие у них сильные и слабые стороны. Получается, и думаю, по состоянию души работаем. Это плохо, у меня сейчас нет времени на это. Поставила себе задачу, в этом месяце поизучать, список собран, осталось только проанализировать

**Любовь:** Я скорее больше отношу к конкурентам мужчин психологов, которые работаю с женщинами, потому что женские группы – слюни и сопли, у меня жестче. Те же самые Лариса Ринарти, Лобова, много женщин психологов, меня там просто ничего не цепляет. Есть два мужчины психолога Павел Раков и Сергей Хохлов, которые делают тренинги для женщин. У Ракова всегда есть некая абсурдность, он может начать с бензопилы что-то такое, начать что-то объяснять «Как девочки вы себя ведете» там тоже есть личностный рост, и у него очень большая аудитория. Можно ли на них какими-то словами повлиять, именно в сказкотерапию, потому что те, кто идут к обычным психологам, они могут отреагировать на сказку, именно на то, что это что-то новенькое.

**Вероника**: Я вот тоже могу сказать, я даже когда подбирала по видео, тоже у меня, почему-то, пошли мужчины-конкуренты на ютубе, но у Любови другой метод, они с точки зрения мужчины рассматривают отношения, а у любви с точки зрения женщины для женщин, и у нее там больше мудрости, то есть они с позиции мужчин это объясняют. Ну, молоденькие девочки ведутся, а у нас более, ну, когда смотря на лицо, думают, например «ну что там мне может сказать пожилой человек», извините, конечно, но я говорю то, что думаю от лица молодых, нам молодых не надо нам надо ближе к 40 годам, которые уже не смотрят на лицо, а думают своей головой (девушки), даже 35 бывает неосознанная женщина.

**Любовь**: Хотя у нас есть 30 летние подписчики.

**Вероника**: Ну, я говорю, они уже 10 лет занимаются. Потом мы читаем сообщения негативные, а они нам не нужны, выбивают из строя. Вот им нужны такие, как Раков и Хохлов.

**Любовь**: Такие как Сережа, да, Сережа их там прям обуздал, хотя я лично с ним знакома, лично с ним встречалась, личность совершенно другая, чем она в тренингах представлена, но не суть.

**Вероника**: глазками стреляет, но у нас другой подход, в этом разница.

**Любовь**: А вот почему я говорю, что могу дать больше, потому что тут другой подход там мужской, а здесь женский. Дело в том, что я очень много общалась с восточными учителями, и уже не как ученица, а именно в таких отношениях, непосредственных. И они между делом, как, раскрывали эти тайны, что на самом деле делает женщину женщиной, что на самом деле хотят мужчины в глубине своей души даже не представляют, не могут объяснить это, они никогда не объясняют, особенно наши европейские мужчины, да, они просто этого не видят, а вот именно восточные, эти, глубокие учителя, они знаешь, по зернышку, по зернышку за длительное вот это сотрудничество и общение, я как раз набрала вот этот каркас, я понимаю его, мужчину, поэтому и могу женщинам донести.

**Алексей: Как называется компания и почему вы выбрали именно такое название?**

**Любовь**: За название я очень благодарна Веронике, потому что это она подсказала название «Мастерская счастья».

**Вероника**: Это про группу или про интенсив?

**Любовь**: Про компанию. Вот, наша группа называется Мастерская счастье, потому что счастье, оно в наших руках, мы его творим, мы его сами рушим, мы что хотим, то и делаем, на самом деле. Вот как мастеровые люди, вот это слово, оно очень сильно подходит, то есть сама группа называется «Мастерская счастья Любови Сластниковой»

**Алексей: А почему вы выбрали именно такое название интенсива?**

**Любовь**: А интенсив мы никак толком и не назвали, группу мы назвали «Ключи к женскому счастью», потому что мы там рассматриваем ключевые моменты которые женщине надо увидеть и как мышцу чуть-чуть накачать, легонько, и она выходит, а интенсив мы хотели назвать, понимаешь, вот нет никакого подходящего названия, может у тебя есть идеи?   
Вот тупо «Как пробудить женственность» - это тупо, «Как стать желанной/необходимой» или знаешь что, может даже из этой песни «Хочу быть любимой, да не просто любимой, а необходимой», из песни у Долиной такие слова, вот надо его сформулировать как-нибудь «повкуснее» это название, у меня нет точной формулировки интенсива.

**Алексей: Сейчас, Любовь, вопрос будет именно про вас. Откуда вы родом?**

**Любовь**: Родилась в Санкт-Петербурге

**Алексей: Какое у вас образование?**

**Любовь**: У меня два высших и куча дополнительных сертификатов и свидетельств с курсов.

**Алексей: Как у вас с карьерой?**

**Любовь**: Интересный вопрос. Знаешь, я прошла в жизни очень много, причем когда я работала директором юридической фирмы, мои юристы, я всегда работала психологом, я всегда выручала людей, всегда помогала, всегда вытаскивала. И на один из опросов, который я делала для своих сотрудников, они написали, что, может начать с нуля в любой отрасли и добиться самой высокой вершины. Так и есть, за что бы я ни бралась, меняя кардинально свою деятельность неоднократно, я работала и финансовым директором, и директором юридической фирмы, и страхование – с агента, до руководителя филиала. С чего бы я ни начинала, я бы не назвала это «**Четко-достигаторством**», это чисто мужское качество, у меня по-женски, я просто ставлю планку, и она у меня реализуется. Говорю, что через три года у меня сборы в агентстве будут 160 млн., через три года у меня сборы 164 млн., то есть женским этим путем я реализую свою жизнь. Но психология она была всегда. В одной статье я пишу, что в 15 лет начала увлекаться сказками и читала книги по психологии тогда, когда в Советском Союзе психологии как таковой не было как таковой, была психиатрия.

**Алексей: Хорошо, есть ли какая-то профессиональная школа, своего рода компания-эталон?**

**Любовь**: Международный союз сказкотерапевтов, это последнее мое дополнительное образование. Я получила диплом о дополнительном образовании в международном союзе сказкотерапевтов, там же у меня квалификационное свидетельство, защищенное по теме гармонизации отношений методами сказкотерапии, оттуда же сертификат целительницы души сказко-коуч, два сертификата. Ну и мастер самоисполняющихся сказок, вот все это под эгидой международного союза сказкотерапевтов.

**Алексей: Есть ли учитель , известный мастер, у которого вы обучались?**

**Любовь**: Вот смотри, сама автор сказкотерапии, Татьяна Дмитриевна, она непосредственно сейчас не ведет занятия с учениками, она ведет работу через учеников, поэтому все курсы, которые проходят, они проходят через ее учеников, как получается, вторая волна. Татьяна Дмитриевна - непосредственно ее ученица – и я у нее училась. Сейчас я уже естественно буду непосредственно у Татьяны Дмитриевны, если будут повышение квалификации, уже через международный союз.

**Алексей: Можете рассказать историю возникновения компании?**

**Любовь**: «Мастерская счастья?». Ну, собственно, я начала эту деятельность уже, когда получила бумажные подтверждения свои. Почему я на тренингах показываю своих учителей восточных, но они не для всех известны и не для всех авторитет, пожалуй, Саид-мурод Довлатов, он сейчас известен как бизнес тренер и как тренер во всех житейских отношениях. Я его знаю с очень давних времен, с 90-х, когда он в нашей компании проводил тренинги, на берегу черного моря, где мы неоднократно встречались. Потом я создала свой филиал, и он, по моему приглашению приезжал, непосредственно у нас работал, до сих пор, если позвонить – он меня знает. Из тех, кто очень известен в кругах инфобизнеса только его можно назвать, потому что остальные – не очень известны. Вот. Пропагандировать себя как ученицу Натальи Стуковой как то не очень, я упоминаю об этом, что получала у нее знания, но нести это на флаге как то не очень хочется. Вот международный союз скорее.   
Я потеряла мысль, что я должна была еще сказать?

**Алексей: Саму историю возникновения. Почему вы решили создать именно такой проект, что вас привело к этому? Возможно, были какие-то трудности?**

**Любовь**: Дело в том, что возможность работать в инфобизнесе я рассматриваю очень давно. Я перепробовала очень-очень много. Я пыталась сайтами заниматься, размещала рекламу на сайтах. Я пыталась недвижимостью заниматься. У меня на это лет 20 ушло, я училась у многих тренеров, в том числе у Кузнецова, Курилова, это те кого вы знаете, у Темченко. Что только я не проходила, но оно мне ничего не давало, оно мне не давало инструмента, то есть, то, что я знаю прийти и сказать «Ребята вот если вы со мной поговорите, то ваша жизнь изменится», ну вы простите, кто на это как то отреагирует. Поэтому в жизни, офлайн, это было. Я вела группы, причем очень много разных, 40-45+, и 20, и с теми и другими я отлично справлялась с тем знанием, которые сейчас бы назвали эзотерическими, работой с энергиями. А вот в интернет с этим не выйдешь, им нужны были твердые доказательства. Поэтому когда я получила сертификаты по сказкотерапии и вот этот инструмент, который я уже могла подтвердить, вот, да, я специалист, да я могу пользоваться более широким арсеналом, но у меня есть железобетонные свидетельства того что я профессионал. И тогда вот, как раз, я начинала с личных консультаций, это где то как раз апрель-май, я не покладая рук занималась личными консультациями, но вот этот вопрос об онлайн-школе он таки постоянно стоял, и вот когда мы с вероникой встретились, я, понимая, что одна не справлюсь, технические вопросы – это то что меня выбьет раз и навсегда, это то из-за чего я не заканчивала огромное количество курсов, Вероника она как специалист в технике и маркетолог, она для меня как «пружинка», Как «толкатель», меня тоже надо толкать, я человек творческий, я могу и то и это и пятое и десятое, но мне нужно ставить рамки. В июле мы начали работать, за это время мы провели колоссальное количество тренингов, Вероник, я считала, что если с бесплатниками, то там, около 11-12, я уже не говорю о просто видео-встречах со сказочницей, 3-4 проекта мы таких мощных мы запустили. По деньгам они не окупили даже рекламу, но я не теряю так сказать надежду, потому что это шаги как обучение, это нормально, мы учимся ходить. Но уверенность что мы на верном пути и что это реально помогает это свидетельство тех, кто пришел и не уходи, вот люди которые пришли, есть у меня такой костяк, люди которые пришли и они не уходят.

**Алексей: Какие вопросы задают клиенты чаще всего?**

Говорят обе  
**Любовь**: Поможет мне или не поможет? Сомневаются, самое интересное. Что они не задают вопросы. Вот те, кто пришли с консультаций и коучингов, они эти вопросы вообще не задают. Прошли вечный коучинг и прошли дальше по школе. Пришли люди с бесплатника 15-минутного, и они тоже пришли и идут-идут-идут.   
**Вероника**: На интенсивах, я вот Настю вспомнила, спрашивают «А смогу ли я после курсов найти мужчину?». В основном, как Любовь говорит, не задают вопросов.  
**Любовь**: Приходится отрабатывать возражения, то есть, на бесплатниках вот эта энергетика, она людей держит, они принимают для себя решения, там нет таких мучительных выборов, я не видела, по крайней мере. Либо кто не пришел, либо кто не был, они сразу для себя приняли решение. Может быть так?

**Алексей: Тогда к следующему вопросу. Какие самые часты клиентские сомнения, страхи и стереотипы, касательно продукта.**

Говорят обе  
**Вероника**: Вот этот, первый вопрос был, что страх такой есть у Людей. И то мне кажется, что у Любви такого нет, все идут на такую энергетику, когда вот этот инсайд случился, что могут помочь – уже с верой идут. Как то особо возражений нету, единственное что вопросы «Записи останутся/не останутся?»  
**Любовь:** «И можно ли оплатить в рассрочку?»  
**Вероника:** Да, вот еще вопрос. Потому что у нас какие то, получается, клиенты, у которых мало денег, и то они платят, без работы остаются, потом находят деньги – платят.   
**Любовь**: Вспомнила девушку, мне сказали «Можешь ей помочь, но она больше чем 200 рублей заплатить не может. Вот она полгода идет по всем тренингам, 9 тысяч, 6 тысяч, и она идет по ВИП-группам, и она пишет отзывы, что у нее все меняется. Почему бы хотелось бы более платежеспособную аудиторию, вот на последних наших посиделках подключились люди, с которыми я общаюсь, из международного женского клуба, это в основном женщины обеспеченные, там мало необеспеченных, и уже посыпались заявки «А когда будут повторения вот этого тренинга/хотим на ВИП», это все решает именно личная встреча, то есть, они увидели, они посмотрели, как я работаю, и они не спрашивают: «Что такое сказкотерапия?», они не спрашивают, как она решает вопросы, они спрашивают вот когда тренинг будет.

**Алексей: Хорошо, есть ли у вас секреты, ноу-хау, нюансы которые больше никто не использует**?

Говорят обе  
**Любовь:** Я думаю, что это именно мое видение, что я именно «переворачиваю с головы на ноги», я не иду протаренными путями, которыми обычно идет психолог, вот почему именно психологам со мной интересно. Они приходят, говорят «Да ты что, а вот так все, да?», «Слушай, я 20 лет людей веду, это для меня вообще откровение просто полное». Причем в игре в шутке вот, эта легкость, игра, шутка, сказка, которая открывает вот так «раз» и переворачивается знание, и понимает «Ой, а че я парюсь, у меня все есть, я не знаю чего я хочу, надо работать» И небольшая игра в шайбики, в которую мы с ним поиграли, а я вдруг поняла, что мне действительно не надо, я могу лето спокойно отдыхать, чего мне париться?» зачем мне нужно работать? То есть у человека происходят изменения, в легкой форме, в игре.  
**Вероника:** Ну я бы еще добавила, что Любовь работает не по шаблону, как например там Гильштальд, такие моменты работы психолога, они по определенной программе, а тут совокупность всех методов.  
**Любовь:** Надо назвать, наверное, «потоковым методом», потому что для каждого человека, а с ним вот так, а с этим вот так, а сейчас я по-другому расскажу. В последнем, да, золотая рыбка, совершенно с другой стороны, и девочки такие озадачены «Вот это так оказывается?». Совершенно заезженная сказка, всем ее в детстве читали.

**Алексей: Хорошо. И мы приблизились к финальному вопросу из анкеты, можете указать те детали и мелочи в продукте, по которым можно судить о безупречном качестве?**

**Любовь:** Детали и мелочи в продукте….  
Можно немножечко как то расшифровать?

**Алексей: Давайте на примере, такой немного абстрактный, был проект по сварке, и там человек заваривал трубы, и швы они были прочнее чем сама труба, у всех это было слабое место, а у него наоборот, у него была технология, он по-хитрому заваривал, но это мелочь, очень важная. Никто на это особо внимания не обращает, но его работа за счет этого гораздо лучше.**

Говорят обе  
**Любовь:** Я бы вот такой момент отметила. Что платник или бесплатник, но он умудряется затронуть личные струны каждого человека, именно личные. Если у одной проблема с разводом мужа, а у другой наоборот, муж все-все делает, но она к нему с настороженностью, третьего человека, девочка просто ищет себя, все перепробовала, но не может найти. И вот каждый метод он работает на каждого человека, точечное попадание, при потоковом методе, оно реально работает. То есть, независимо от того какая проблема, она, именно она, которая самая больная на данный момент, она начинает ослаблять свое влияние и человек видит, что именно это у него изменилось. То есть, ну грубо говоря, он пришел к врачу, что у него нога болит, а у него голова прошла. Это конечно хорошо, что голова прошла, но он с ногой пришел. То вот в этом, в нашем случае, человек может прийти с ногой, у него пройдет, нога, голова, печень, но он обратит внимание именно на ногу, потому что он пришел именно с ногой.  
**Вероника:** При изменениях меняется сфера жизни, вот это хотела сказать Любовь. И здоровье, и отношения, то есть затрагивается все, и карьера и ты. То есть, ты меняешься, и вокруг меняется окружение, то есть они тоже становятся другими, об этом не говорили, а это так и есть.  
**Любовь:** Да, реально меняется окружение, вот мы сами с Вероникой заметили, что за эти полгода, мы сами очень сильно выросли. Предположим, то кем я пришла, и вот через полгода – мое окружение категорически изменилось. Сейчас я общаюсь с людьми обеспеченными, которые рады меня видеть. И у Вероники и по карьере и по жизни изменения. Я хотела подчеркнуть именно точечность, что человек заметит именно то решение проблемы, с которой пришел, хотя получит он намного больше.

**Алексей: И теперь, уточняющий вопрос, уже более точечный. С какого возраста вы работаете с аудиторией. Я услышал, что от 40, это самый нижний предел или возможно брать из сегмента 30-35?**

Говорят обе  
**Вероника:** Лучше где-нибудь ближе 37-38.  
35-38 попробовать посмотреть, остальное точно после 38.  
**Любовь:**  И мы немножко ограничивали стаж и возраст. Потому что очень много приходит девочек за 60, за 70, но, к сожалению, они очень теплые, они очень отзывчивые, но они не платежеспособные. Возможно, у нас будет отдельный благотворительный проект. Я еще и писательница, у меня есть детские книги, которые я распространяю на благотворительной основе, в детские дома, в больницы. Поэтому это мне близко, и может, мы сделаем какой-нибудь специальный курс, но в первую очередь мне надо выйти хотя бы на окупаемость, Я конечно инвестор, но у любой инвестиции существует, емкость \*смеется\*.  
**Вероника:** Перебью Любовь, давайте вот это опять, не окупаемость, нам надо нормально продать, потому что и вам зарплату заплатить и мне, потом чтобы не уйти в минус, потому что дальше мы не сможем проект вести, но если все получится, будем дальше сотрудничать. Нам не надо по нулям.  
**Любовь:** Интересно у Алексея потому что «А» - мужской взгляд, «Б» -молодые мозги. Не в обиду нам будет сказано, но видение, креативное, оно может быть совершенное другое, я уважаю мужское видение, потому что оно в корень отличается от женского. Поэтому очень хочется сделать хороший запуск и действительно продолжать работать. Сейчас главная задача, знаешь какая, Алексей? Вот мы с Вероникой не раз думали, нам нужно работающую модель, свою, собственную, конечно классика есть классика, но либо классика, которая у нас уже работает, у нас пока что все такие больше экспромтом, я человек экспромта, поэтому я умудряюсь еще и Веронику…. (связь обрывается)

**Алексей:…(плохо слышно) …резюмировать (плохо слышно) это 35-38 и общее ограничение – ограничено до 60.**

**Любовь:** Ну, можно еще 65 сделать, потому что, как правило, у них есть побочный заработок, или еще что-то. Ну вот совсем взросленьких, давай подумаем сами. У меня была проблемы с Казахстаном, они очень радостно хотят и книги покупать, но оплата там не проходит. Поэтому я тогда просила исключить Казахстан.  
Можно настраивать на другие страны, русскоговорящие, есть у нас с Германии, да, Любовь?  
Целый такой куст людей с Германии, с Англии. Русскоговорящие то они скучают, а вот если использовать слово «Сказка», которое меняет жизнь, то вот ,может быть, мы и зацепим эту ситуацию, там уже нормальные, платежеспособные женщины.