

ОФФЕР И ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ (3 ТРЕКА)

Как сформулировать уникальное торговое предложение для юриста, налогового консультанта и бухгалтера: шаблоны, примеры, упаковка

 **Почему это важно:** В консалтинге клиенты приходят за экспертизой, а не за брендом компании. Если вы позиционируете себя как "юрист для всех" или "бухгалтер широкого профиля", вы конкурируете со всеми сразу и не можете установить высокую цену. Узкая специализация и сильный оффер позволяют вам выделиться, привлекать целевых клиентов и продавать дороже. Этот документ поможет вам сформулировать оффер для каждого из трех направлений.

1. ПОЧЕМУ УЗКАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ВАЖНЕЕ ШИРОКОЙ

- **Вы становитесь экспертом:** Клиенты ищут специалиста, который уже решал их проблему. "Юрист для IT" вызывает больше доверия, чем "юрист".
- **Вы можете устанавливать более высокие цены:** Эксперт в узкой нише стоит дороже, чем универсал.
- **Вас рекомендуют:** Если вы помогли IT-компании, вас порекомендуют другим IT-компаниям. Сарафанное радио работает точнее.
- **Проще продвижение:** Вы знаете, где общаются ваши клиенты (отраслевые чаты, конференции), и говорите на их языке.

Правило: "Лучше быть первым в деревне, чем вторым в Риме".

Выберите нишу, в которой вы уже имеете опыт или которая вам интересна. Это может быть отрасль (IT, строительство, общепит) или тип клиента (маркетплейс-продавцы, стартапы, ИП на патенте).

2. ШАБЛОН ДЛЯ ФОРМУЛИРОВКИ ОФФЕРА

Используйте универсальный шаблон, который работает для любого направления:

"Помогаю [кому] решить [проблему] за [срок] без [боль]"

- **Кому:** конкретная целевая аудитория (IT-компании, кафе и рестораны, продавцы на маркетплейсах).
- **Проблема:** что болит у клиента (налоговые риски, штрафы, нехватка времени, юридические ошибки).
- **Срок:** за какое время вы решите проблему (14 дней, месяц, квартал).
- **Боль:** чего клиент хочет избежать (штрафов, судов, доначислений, выгорания).

3. ПРИМЕРЫ ОФФЕРОВ ДЛЯ ТРЕХ ТРЕКОВ

Трек 1. Юридический консалтинг

Юрист

Специализация: IT-компании, банкротство физлиц, общепит, корпоративный юрист.

- **Для IT-компаний:** "Помогаю IT-компаниям защитить интеллектуальную собственность и выстроить договорную работу за 30 дней без штрафов и судов".
- **Для банкротства физлиц:** "Помогаю людям с долгами списать кредиты через банкротство за 6 месяцев без стресса и потери имущества".
- **Для общепита:** "Помогаю кафе и ресторанам пройти проверки Роспотребнадзора без штрафов и приостановки деятельности".

- **Корпоративный юрист:** "Помогаю собственникам бизнеса защитить активы и выстроить корпоративные процедуры за 2 месяца без риска оспаривания сделок".

Трек 2. Налоговый консалтинг

Налоговик

Специализация: маркетплейс-продавцы, строительство, IT, оптимизация для малого бизнеса.

- **Для маркетплейсов:** "Помогаю интернет-магазинам настроить налоговый учет на маркетплейсах за 14 дней без штрафов и доначислений".
- **Для строительных компаний:** "Помогаю строительным компаниям оптимизировать налоги и избежать налоговых проверок без риска уголовной ответственности".
- **Для IT-сектора:** "Помогаю IT-компаниям получить налоговые льготы и снизить нагрузку на 30% без нарушения законодательства".
- **Для малого бизнеса:** "Помогаю ИП и ООО выбрать оптимальный налоговый режим и сэкономить на налогах до 500 000 ₽ в год без рисков".

Трек 3. Бухгалтерский консалтинг

Бухгалтер

Специализация: общепит, маркетплейсы, IT-компании, строительство.

- **Для общепита:** "Веду бухгалтерию для кафе и ресторанов: сдаю отчетность вовремя, экономлю на налогах, избавляю от штрафов".
- **Для маркетплейсов:** "Веду бухгалтерию для продавцов на Wildberries и Ozon: учитываю комиссии, возвраты, логистику - без ошибок и штрафов".
- **Для IT-компаний:** "Веду бухгалтерию для IT-компаний: работаю с льготами, аккредитацией, грантами - без риска потерять статус".
- **Для строительства:** "Веду бухгалтерию для строительных компаний: учитываю СМР, давальческие материалы, субподряд - без доначислений".

4. КАК ВЫБРАТЬ СВОЮ НИШУ

Ответьте на три вопроса:

1. **В какой отрасли у вас есть опыт?** Если вы работали в IT-компаниях - выбирайте IT. Если в общепите - общепит.
2. **Какая отрасль вам интересна?** Если вам нравится строительство или маркетплейсы - изучайте их глубже.
3. **Где есть платежеспособный спрос?** Проверьте, сколько компаний в выбранной нише, готовы ли они платить за ваши услуги.

Проверка спроса:

- Посмотрите, какие запросы вводят в Яндекс (Wordstat).
- Пообщайтесь в отраслевых чатах: какие проблемы обсуждают, какие вопросы задают.
- Проверьте конкурентов: есть ли специалисты в этой нише, сколько они берут.



Совет: Не бойтесь начинать с узкой ниши. Через год вы сможете расширяться на смежные отрасли, имея портфолио и отзывы.

5. УПАКОВКА ОФФЕРА: ГДЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ

Канал	Как использовать оффер
Telegram-канал (описание)	Напишите оффер в шапке канала: "Помогаю IT-компаниям защитить IP и выстроить договорную работу без штрафов".
Лендинг (заголовок)	Заголовок H1: "Налоговый консультант для маркетплейс-продавцов: настрою учет за 14 дней без штрафов".
Визитка	На обороте: "Юрист для IT-компаний. Защита IP, договоры, споры. Первая консультация - бесплатно".
Коммерческое предложение	В первом абзаце: "Мы помогаем строительным компаниям оптимизировать налоги и избежать проверок без риска".
Сообщение в чате (первое касание)	"Здравствуйте! Я налоговый консультант для маркетплейс-продавцов. Помогаю настроить учет без штрафов. Могу подсказать, как избежать типичных ошибок. Есть 15 минут?"
Email-подпись	"Иван Иванов, юрист для IT-компаний. Помогаю защитить интеллектуальную собственность и выстроить договорную работу".

6. ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ОФФЕРА

- [] Оффер сформулирован по шаблону "Помогаю [кому] решить [проблему] за [срок] без [боль]".
- [] Указана конкретная целевая аудитория (не "для всех", а "для IT-компаний").
- [] Проблема, которую вы решаете, действительно волнует клиента.
- [] Указан срок (клиент понимает, как быстро получит результат).
- [] Указана "боль", которую вы снимаете (штрафы, суды, доначисления).
- [] Оффер размещен в шапке Telegram-канала, на лендинге, в визитке.
- [] Вы можете объяснить оффер за 10 секунд.
- [] Оффер протестирован на 5-10 потенциальных клиентах (нравится ли им формулировка).

7. ПРИМЕРЫ ГОТОВЫХ ОФФЕРОВ (ПО ТРЕКАМ)

Юрист

- "Помогаю IT-компаниям защитить интеллектуальную собственность и выстроить договорную работу за 30 дней без штрафов и судов".
- "Помогаю кафе и ресторанам пройти проверки Роспотребнадзора без штрафов и приостановки деятельности".

Налоговый консультант

- "Помогаю интернет-магазинам настроить налоговый учет на маркетплейсах за 14 дней без штрафов и доначислений".
- "Помогаю строительным компаниям оптимизировать налоги и избежать налоговых проверок без риска уголовной ответственности".

Бухгалтер

- "Веду бухгалтерию для кафе и ресторанов: сдаю отчетность вовремя, экономлю на налогах, избавляю от штрафов".
- "Веду бухгалтерию для продавцов на Wildberries и Ozon: учитываю комиссии, возвраты, логистику - без ошибок и штрафов".



Совет по тестированию: Напишите 3-5 вариантов оффера и протестируйте

их на разных площадках (Telegram, лендинг, визитки). Отслеживайте, на какой вариант чаще откликаются. Оставьте лучший.

! Важно: Не обещайте в оффере того, что не можете выполнить. Если вы только начинаете, лучше сформулировать оффер скромнее, но выполнить его идеально. Репутация дороже.

Документ разработал:

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Бизнес-пакет: Экспертный консалтинг без сотрудников - Оффер и позиционирование (3 трека), версия 1.0.

Рекомендуется адаптировать примеры под свою специализацию и регион.