ЭКСПЕРТ – ЭТО ПОТОЛОК.

Потолок, который называется «твоё время».

Ты хорошо зарабатываешь. Может, уже 300–500 тысяч в месяц. Но дальше не растёт. Потому что ты продаёшь своё время – а его не прибавляется. Хочешь больше денег – работаешь больше часов. В какой-то момент часы заканчиваются. И рост останавливается.

Это называется «потолок эксперта». Переломный момент наступает тогда, когда ты перестаёшь продавать время – и начинаешь строить систему, которая работает без тебя.

От эксперта к бизнесу – это не про найм команды. Это про смену модели мышления: ты перестаёшь быть исполнителем и становишься архитектором системы. Именно это отличает бизнес от самозанятости.

КАК РАБОТАТЬ С ЭТИМ ВОРКБУКОМ

1. Четыре блока – четыре шага перехода от эксперта к бизнесу.
2. Каждое задание – конкретное решение, а не теория.
3. Переходи к следующему блоку только после выполнения текущего.
4. Цифры – реальные. Пиши то, что есть, а не то, что хочется.
5. Если «и так знаешь» – назови три продукта, которые работают без тебя.

> *Настоящий бизнес – тот, который работает, когда тебя нет. Всё остальное – самозанятость с большим оборотом.*

ЗАЧЕМ ТЫ ЗДЕСЬ

Прямо сейчас. Честно.

МОЙ ТЕКУЩИЙ ДОХОД – И ЧТО КОНКРЕТНО ЕГО ОГРАНИЧИВАЕТ:

Сколько зарабатываешь? Почему не больше? Что является потолком?

ЧТО ПРОИСХОДИТ С БИЗНЕСОМ, КОГДА Я БЕРУ ОТПУСК НА 2 НЕДЕЛИ:

Доход падает? Всё останавливается? Клиенты ждут лично меня?

ЧТО Я УЖЕ ДЕЛАЮ БЕЗ СВОЕГО УЧАСТИЯ – ЧТО РАБОТАЕТ САМО:

Если ничего – это и есть главная проблема.

КАК ВЫГЛЯДИТ МОЙ БИЗНЕС ЧЕРЕЗ 2 ГОДА – ЕСЛИ ВСЁ ПОЙДЁТ ПРАВИЛЬНО:

Команда? Продукты? Доход? Моя роль?

Бизнес падает, когда ты уходишь в отпуск?
Это не бизнес. Это самозанятость.
Именно это нужно изменить. Начинаем прямо сейчас.

ДИАГНОСТИКА: ГОТОВНОСТЬ К МАСШТАБУ

Оцени от 1 до 10. Честно – не как хочется выглядеть, а как есть.

Есть продукты, которые работают без моего участия	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Я делегировал более 50% операционных задач	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Бизнес работает, когда я в отпуске 2+ недели	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Есть документированные процессы – не только в голове	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Команда может принимать решения без меня	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Доход не завязан на моём личном времени	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Есть понятная стратегия роста на 12 месяцев	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Знаю свою роль в бизнесе через год – и она другая	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

МОЙ ИТОГ:	**_____ / 80**

8–28	Ты эксперт, не бизнес. Всё держится на тебе. Начни с Блока 1.
29–55	Есть элементы системы. Нет связки. Этот воркбук всё выстроит.
56–80	Хорошая база. 6–12 месяцев – и бизнес работает без тебя.

АРХИТЕКТУРА ПЕРЕХОДА: 4 ФАЗЫ

Путь от эксперта к бизнесу – это четыре последовательные фазы. Нельзя перепрыгнуть. Нельзя пропустить. Каждая строится на предыдущей.

БЛОК 1 – ПРОДУКТ
Создать продукты, которые работают без тебя

БЛОК 2 – СИСТЕМА
Описать и автоматизировать ключевые процессы

БЛОК 3 – КОМАНДА
Передать операционку – освободить стратегическое время

БЛОК 4 – МАСШТАБ
Запустить каналы роста, которые не требуют твоего участия

БЛ	НАЗВАНИЕ	РЕЗУЛЬТАТ	СРОК
1	**Продукт**	3 продукта без твоего участия	Месяц 1–2
2	**Система**	Процессы описаны и автоматизированы	Месяц 2–3
3	**Команда**	Операционка делегирована	Месяц 3–4
4	**Масштаб**	Каналы роста запущены	Месяц 4–6

МОЙ КОНТРАКТ НА ПЕРЕХОД К БИЗНЕСУ:

Формулировка: «Через ____ месяцев мой бизнес работает без меня ____ % времени».

БЛОК 1

ПРОДУКТ БЕЗ ТЕБЯ

Создать ценность, которую не нужно продавать каждый раз

БЛОК 1 ПОКА ТЫ ПРОДАЁШЬ ВРЕМЯ – ТЫ НЕ МАСШТАБИРУЕШЬСЯ

Первое, что нужно сделать на пути к бизнесу – создать продукты, которые не требуют твоего личного времени при каждой продаже. Курс, методология, лицензия, программа – всё это ценность, которую можно упаковать и продавать без тебя.

НЕДЕЛЯ 1 АУДИТ ТЕКУЩИХ ПРОДУКТОВ

Сначала – честный разбор того, что уже есть. Какие продукты тебе нужны лично при каждой продаже – а какие могут работать без тебя?

ПРОДУКТ	ЦЕНА ₽	МАРЖА %	ЁМКОСТЬ	БЕЗ МЕНЯ?	ПРИОР.
Личная консультация (1-on-1)				*Да/Нет*	___
Групповая программа				*Да/Нет*	___
Онлайн-курс / видеоматериалы				*Да/Нет*	___
Методология / система				*Да/Нет*	___
Коучинговая группа				*Да/Нет*	___
Шаблоны / инструменты				*Да/Нет*	___

Подписка / сообщество				*Да/Нет*	___
Мастермайнд				*Да/Нет*	___

Ёмкость: Б – большая (100+ клиентов), С – средняя (10–100), М – малая (1–10).
Приоритет: 1 – срочно, 2 – следующий этап, 3 – потом.

ЧТО ИЗ ТЕКУЩИХ ПРОДУКТОВ РАБОТАЕТ БЕЗ МЕНЯ – И ЧТО НЕТ: