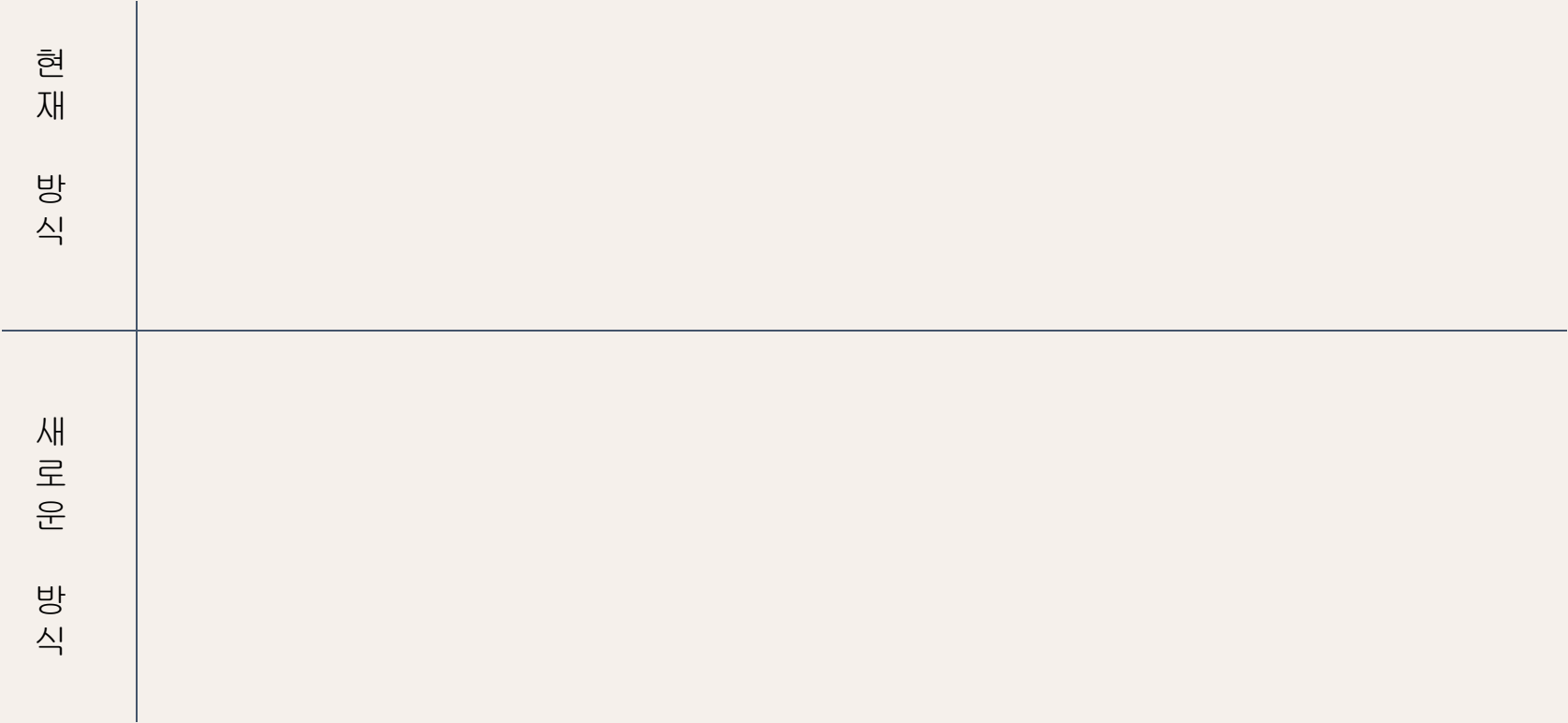


노상담 시스템™ 워크샵

상담 없이 내 전문성을 파는 법

류지안 · @jianryukr

결제 동선 설계도



도구1: 다섯 줄의 법칙

예시 ▶ 세무사 개업·수임 컨설턴트

① 누구를 위한 건가

갓 개업했는데 거래처가 없는 세무사

② 어떤 결과를 주나

6개월 안에 월 고정 수입 20곳 만드는 수입 구조

③ 왜 나여야 하나

무명 개업에서 직원 5명 사무소로 키워본 사람

④ 누구한테는 안 맞나

자격증만 따고 개업 생각 없는 사람

⑤ 다음에 할 행동

신청서 작성

이제 내 걸로

① 누구를 위한 건가

② 어떤 결과를 주나 (숫자 + 현실적 결과)

③ 왜 나여야 하나 (다른 데선 못 주는 것)

④ 누구한테는 안 맞나 (일부러 거를 사람)

⑤ 다음에 할 행동 한 가지

도구1: 받아쓰기 테스트

친구에게 위 다섯 줄을 읽어줬을 때,
친구가 이 내용을 그대로 옮겨 적을 수 있나요?

못 옮기면 형용사 과잉 → 숫자랑 구체적 결과로 바꾸세요.

도구 2

상담 설명을 콘텐츠로

상담에서 백 번 반복한 그 설명. 그게 제일 잘 팔리는 콘텐츠.

콘텐츠로 만들어두면 **상담 전에 설득이 끝나** 있어요.

핵심: 답을 다 주지 않고, **진짜 원인만 깨닫도록** 만드세요.

도구 2: 콘텐츠 변환 공식 4단계

예시 ▶ 요가 강사 양성 코치

1 매번 반복하는 설명 — "동작은 되는데 가르치면 수강생이 안 따라와요"

하는 예비 강사에게 늘 하는 답

2 눈에 보이는 증상 — 본인은 잘하는데 수강생이 금방 그만둬

3 진짜 원인 — 잘하는 것과 잘 가르치는 건 다른 능력. 동작을 쪼개서 말로

풀어내는 법을 안 배움

4 다른 길 암시 — 더 어려운 동작 시연이 아니라, 쉬운 동작 하나를 어떻게 전달하느냐가 강사력을 가른다

이제 내 길로

1단계 — 매번 반복하는 설명

2단계 — 눈에 보이는 증상 한 줄

3단계 — 진짜 원인 (고객이 모르던 것)

4단계 — 다른 길 암시 (답은 다 주지 않기)

이 네 가지를 연결하면 콘텐츠 완성. 진짜 원인을 깨닫게만 하면, 다음 행동은 고객이 먼저 합니다.

도구 3

안 맞는 사람 거르는 필터

카톡 상담을 **신청서 하나로** 대체. 일부러 조금 무겁게.

통과할 마음 없는 사람은 빠지고, 통과한 사람은 **이미 마음 정하고** 오게 되는 효과.

질문에 대충 답변하는 사람은 결국 사지 않습니다.

필터 신청서



요가 강사 양성 코치의 신청서 — 7개 질문 그대로 모델 삼아 내 사업에 적용

1. 성함과 연락처 단답

2. 지금 요가를 어떤 단계로 하고 계세요? (수련 중 / 자격증 준비 / 강사 활동 중) 단답

3. 지금 가장 답답한 부분이 뭔가요?

- ☐ 자격증은 땀는데 수업 열 곳이 없음 ☐ 수업은 여는데 수강생이 안 모임 ☐ 수강생이 금방 그만둬
☐ 가르치는 게 자신 없음 ☐ 수입이 들쭉날쭉

4. 지금 월 강사 수입 구간? ☐ 아직 없음 ☐ ~50만 ☐ 50만~150만 ☐ 150만 이상

5. 지금 쓸 수 있는 예산이 있나요? ☐ 준비됨 ☐ 곧 준비됨 ☐ 아직 없음

6. 이 문제 해결이 얼마나 시급하신가요? ☐ 지금 당장 ☐ 두세 달 안에 ☐ 천천히 알아보는 중

7. 지금 해결해야겠다고 생각하신 이유가 무엇인가요? 장문

카톡 응대 문구

(**대괄호** 부분만 교체해서 사용)

"얼마예요?"

가격이랑 진행 방식 다 정리해둔 자료가 있어요. **링크** 보시고, 맞겠다 싶으시면 안에 신청서 남겨주세요.

"상담 한번 받아볼 수 있을까요?"

따로 상담은 안 하고 있어요. 대신 궁금하실 내용 다 담은 자료 보내드려요. **링크** 읽어보시고 질문 있으신 경우에는 신청서에 남겨주세요.

"좀 더 생각해볼게요"

천천히 보셔도 돼요. 자료 **링크** 다시 보시고 맞다 싶으시면 신청서 남겨주세요.

"할인 되나요?"

할인은 따로 없어요. 가격과 자세한 내용은 자료 **링크**에서 보실 수 있어요. 보시고 판단하시면 됩니다..

"지금 바로 시작 가능?"

네, 가능합니다. 먼저 **링크** 통해서 신청서만 남겨주세요. 저희가 도와드릴 수 있는지 확인해 보고 바로 다음 단계 안내드릴게요.

읽씹 / 답 없음 (며칠 뒤 한 번)

지난번 자료 보셨어요? 지금 아니어도 괜찮습니다. 나중에 타이밍이 맞을 때 다시 **링크** 신청서 하나만 남겨주세요.

핵심 카톡 안에서 설득 안 함. 전부 자료/신청서로 보냄.