



НЕЙРОГРАФИКА
ИНСТИТУТ ПСИХОЛОГИИ ТВОРЧЕСТВА

2023 год

Автор:

Коновалюк Татьяна

Супервизор:

Тимина Ирина

Тема:

**Эксперимент по повышению выручки в ювелирном салоне
с помощью метода Нейрографика**

Оглавление

Коновалюк Татьяна.....	2
Эксперимент по повышению выручки в ювелирном салоне с помощью метода Нейрографика	2
Эксперимент по повышению выручки в ювелирном салоне с помощью метода Нейрографика	2
Работы.....	11

Эксперимент по повышению выручки в ювелирном салоне с помощью метода Нейрографика

В этом эссе я хочу рассказать свой кейс на тему «Повышение личной и общей выручки в ювелирном магазине с помощью метода Нейрографика». Я решила провести этот эксперимент, потому как я сама использую метод Нейрографика для решения своих личных задач уже более двух лет и получаю прекрасные результаты. В марте 2023 года я начала обучение на курсе инструктор Нейрографики и в апреле 2023 года начала обучение на курсе Нейрофасилитатор.

И так как я являюсь предпринимателем и совладельцем ювелирных магазинов, я решила проверить как работает метод Нейрографика для решения задач бизнеса, а именно для повышения личной выручки сотрудников и выполнения общего плана на весь магазин.

С учетом того, что в последнее время в нашей отрасли существуют проблемы с наймом, мотивацией персонала, снижением выручки в магазинах и невыполнение планов, поставленных перед сотрудниками и неэффективности традиционных методов решения этих проблем, мне захотелось выяснить, как на традиционный бизнес могут влиять такие нестандартные для бизнеса методы работы, как метод Нейрографика.

Для этого:

1. Я собрала 15 человек сотрудников и провела мастер-класс по Нейрографике НейроДрево. На этом мастер-классе я познакомила участников с методом, рассказала теорию Нейрографики, и мы нарисовали общим эгрегором увеличение выручки в магазинах.

2. Затем я предложила участие в эксперименте по увеличению личной выручки сотрудника всем участникам и выбрала из желающих пять человек, тех, у кого были низкие показатели выручки, по сравнению с другими. Все участники были ранее не знакомы с методом Нейрографика. Срок проведения эксперимента определила один месяц.

3. Я вычислила среднюю годовую выручку каждого участника и выручку за предыдущий месяц, также место каждого участника в общем рейтинге по выручке среди всех сотрудников. В рейтинге это оказались сотрудники с самыми невысокими показателями.

4. Я создала группу в Телеграм, где собрала всех участников эксперимента. Каждый определил свою личную цель по выручке на предстоящий месяц. Три участника поставили целью увеличение личной выручки на 50% и два участника определили цель увеличить выручку за месяц в два раза. Цели они ставили сами, я их не корректировала.

5. Провела первый мастер-класс онлайн, рисовали алгоритм Шаманский дождь удачи. Участники были включены в работу, активно вели беседу, рассказывали о своих ощущениях. Буквально на следующий день одна из участниц поделилась, что ей вернули вещь, которую она потеряла за день до мастер-класса.

6. Затем рисовали онлайн алгоритм Благодарность, где прорисовывали благодарности своей работе, коллегам, клиентам, возможностям. Были очень сильные восторженные отзывы об улучшении общего эмоционального состояния и отношений внутри коллектива и настроя на работу. В этот день у одной из участниц была рекордная дневная выручка за весь период ее работы (более двух лет).

7. Следующий алгоритм, который рисовали, был алгоритм на отпускание страхов. У сотрудников много страхов относительно больших чеков, дорогих украшений, безопасности в магазине, покупательской способности клиентов. Именно с эти страхи мы прорабатывали с помощью Нейрографики. У всех участников была достаточно сильная рефлексия, о которой они писали в чате. Как отметили сами участники, после рисования этого алгоритма, они стали предлагать клиентам более дорогостоящие украшения и стали их продавать. Хотя до этого их средний чек был ниже. За счет того, что они продавали более дешевые украшения.

8. Следующий алгоритм был Алгоритм Снятия Ограничений. Его рисовали офлайн в офисе. Уже на этом этапе я почувствовала, насколько сотрудники стали лучше общаться между собой и улучшился микроклимат в коллективе. Но была сильная рефлексия у двух участников. У одной участницы в процессе рисования сильно заболел живот, у второй участницы началась мигрень. А еще у одной участницы все время звонил телефон и ее отвлекали домашними проблемами.

9. Еще через неделю рисовали онлайн алгоритм Океан возможностей. Здесь рефлексии было меньше, не так ярко выражена. В коллективе было бодрое и достаточно веселое настроение.

10. Кроме того, что участники рисовали со мной онлайн и офлайн,

каждый еще нарисовал по два-три рисунка по каждому алгоритму самостоятельно. Все рисунки выкладывались в чат в группу Телеграм, и участники делились своей рефлексией. У двух участников она была более выражена очень противоречивыми чувствами: от удовольствия и поднятия энергии до слез и плохого самочувствия. У остальных рефлексия была выражена не так ярко, в целом достаточно спокойно. Также в чате группы Телеграм участники делились своим настроением, эмоциями, результатами не только в работе, но и в личной жизни. Я также в чате давала им обратную связь и рекомендации по рисункам.

11. Заключительным занятием по Нейрографике в рамках этого эксперимента, стала офлайн-сессия в офисе с использованием нейрофасилитации. Все участники рисовали за одним большим столом на одном большом листе. Рисовали Нейросад деревьев на рост дохода. То есть каждый участник на общем листе рисовал свое Нейродрево, но эти деревья сплетались между собой корнями и кронами. Кроме того, что был новый формат, еще мы использовали текстовыделители, хотя ранее все участники предпочитали использовать карандаши. Все участники испытывали сильные эмоции, некоторые сначала не слишком позитивные, потому что формат листа был другой, немного сложно было расположиться на листе так, чтобы было удобно и не мешать другим. Затем в процессе работы все участники делились положительными впечатлениями, общались между собой и предлагали нарисовать такой Нейросад со всеми сотрудниками коллектива. Я заметила, что эта работа их сильно объединила и они поняли, что их работа связана с работой других, что все они так или иначе помогают друг другу в достижении общей цели и целей каждого участника. Этот огромный лист с НейроДереьями мы повесили на стене в офисе, как символ объединения сотрудников в достижении общей цели.

После того, как месяц нашего эксперимента подошел к концу, я подвела итоги.

По статистическим данным, выручка у всех участников выросла от +7 до +42 % по отношению к среднегодовой выручке и выручки за предыдущий месяц. Те, кто не принимали участие в эксперименте, за аналогичный период только один сотрудник улучшил результат на 10%, два сотрудника снизили показатели на 9–18%, семь сотрудников остались на тех же показателях.

В общем рейтинге за месяц сотрудники, принимавшие участие в эксперименте, заняли все пять первых строчек, обогнав тех, кто не принимал участие.

В общем прирост к поставленному плану на месяц в магазине составил +36%.

Каждый участник, который ставил себе сумму выручки на месяц, тоже подвел итоги месяца. Поставленного плана достигли два участника из пяти. Двум не хватило менее 15% от суммы плана, и один участник поставил целью увеличение выручки в два раза и существенно не достиг цели. Я считаю, что для отрезка времени в месяц это хороший результат, поскольку за один месяц увеличить выручку в два раза очень сложно.

После окончания эксперимента участники давали мне обратную связь и по процессу, и по результату. Процесс всем был очень приятен, они были вдохновлены и заряжены творчеством. Многие отмечали, что после рисования улучшалось настроение, был эмоциональный подъем и сброс лишнего напряжения. Все очень были рады и фактическому результату, увеличению выручки.

Помимо успехов в работе, участники делились и успехами в жизни. У одной участницы неожиданно пришли средства на отпуск мечты в свадебном путешествии.

Другая участница нашла подходящую квартиру и оформила на нее ипотеку на самых выгодных условиях.

Еще одна участница закончила ремонт в квартире, который не могла закончить больше двух лет.

Четвертый участник выгодно поменял машину.

Пятая участница наладила отношения с родителями.

В общем все участники пришли к финалу с отличными результатами.

Все участники делились своими результатами в своих социальных сетях.

Я, как руководитель и собственник бизнеса, увидела следующие результаты.

Я ставила цель — достижение плана продаж, который последние несколько месяцев уже не выполнялся. И эта цель была достигнута участниками эксперимента.

Кроме этого, коллектив стал более сплоченный, особенно между теми участниками, кто принимал участие в эксперименте, напряженных моментов и выяснения отношений в коллективе тоже стало гораздо меньше.

С клиентами сотрудники стали общаться более свободно, предлагать и продавать стали на более высокие чеки. Средний чек участников эксперимента также вырос.

Лояльность к руководству и непосредственным начальникам и работникам офиса повысилась, меньше стало недовольства. В целом эмоциональный подъем случился у всех.

Так как сейчас большая проблема с мотивацией сотрудников будь то материальной или нематериальной, то я считаю Нейрографику отличным инструментом ее повышения. С задачей повышения мотивации метод справился отлично! Те сотрудники, которые не принимали участие, просят повторить и включить их в рабочую группу. Сотрудники, которые принимали участие, предлагают продолжать рисовать хотя бы раз в месяц.

Через месяц после окончания эксперимента я выяснила, что четверо участников продолжают рисовать Нейрографику самостоятельно.

Один из участников, который поставил высокий план и не достиг его, уволился и переехал в другой город. Показатели сотрудников, которые продолжают рисовать, у одного сотрудника остался на уровне предыдущего месяца и у троих еще выросли относительно предыдущего месяца на 8–21%. И план продаж также был выполнен.

Сотрудники, которые не рисуют Нейрографику, имеют следующие результаты: два сотрудника улучшили свои показатели на 5-12%, три сотрудника снизили показатели и пять сотрудников остались на прежних показателях.

Еще через месяц планирую снова замерить показатели.

Как руководитель эксперимента и инструктор-стажер метода Нейрографика, я сделала следующие выводы. Достаточно удобно для первого знакомства с методом и знакомства группы собираться офлайн, а в дальнейшем вести сессии онлайн, больше шансов и возможностей собраться. Для отрезка времени в месяц можно дать чуть меньше алгоритмов (например, четыре, проводить раз в неделю) и чтобы участники нарисовали еще кейс, состоящий из не менее трех рисунков. Поняла, что желательно привлекать

как можно большее количество участников, желательно весь коллектив, делать исключение только для тех, кто наотрез отказывается (но и к таким присмотреться, возможно это сотрудник, не подходящий нам по ценностям и вектору развития). Завершающий этап можно делать в формате полноценной Нейрофасилитации, так как группа уже знакома с методом, имеет навыки рисования и сможет полноценно погрузиться в процесс и показать хороший результат.

Для краткосрочных задач повышения мотивации, энергии сотрудников, временной отрезок в месяц прекрасно подходит. Для устойчивого результата по увеличению выручки, думаю, что желательно брать два месяца, расширять количество алгоритмов и делать поддерживающие сессии примерно раз в месяц.

В целом такой формат работы для компаний малого и среднего бизнеса считаю наиболее подходящим.

По завершению курса Инструктор Нейрографики я хочу начать работать с бизнес-компаниями малого и среднего бизнеса по продаже товаров или услуг. Предлагать комплекс сессий по Нейрографике, направленных на решение текущих задач в бизнесе, таких, как увеличение выручки и оборота компании, выполнение поставленных планов, мотивация сотрудников, создание успешной команды, повышение лояльности к компании.

Считаю наиболее эффективной работу, где сочетаются и онлайн, и офлайн встречи, а также сочетание индивидуального рисования и нейрофасилитации, где участники работают над одним рисунком.

Считаю, что традиционный бизнес недооценивает и недостаточно серьезно воспринимает такие новые методы работы, как Нейрографика. Поэтому мне бы очень хотелось поработать именно с традиционным бизнесом и раскрыть им потенциал, который находится в нестандартных методах.

Как показывает практика, традиционные методы воздействия на бизнес и, прежде всего, на сотрудников уже утратили свою эффективность, и стоит обращать внимание на новые методы, тем более что есть уже и кейсы, и научные доказательства их эффективности.

Что я уже сделала для продвижения метода Нейрографики в бизнес:

- Выступила спикером на Международной Ювелирной Конференции с презентацией метода Нейрографики и использования его для

решения личных и рабочих задач собственника бизнеса.

- Провела мастер-класс в рамках бизнес-путешествия в Карелию для тридцати собственников ювелирного бизнеса, магазинов и производств.
- Получила предложение порисовать Нейрографику с сотрудниками одной из ювелирных компаний.
- Провожу личные сессии с предпринимателями ювелирной сферы.
- Провела мастер-класс по Нейрографике для Оксаны Федоровой и ее благотворительного фонда.
- Провела сессию с использованием Нейрофасилитации для директоров подразделений группы компаний ресторанного бизнеса.
- Договорилась о проведении сессии по Нейрографике для сотрудников агентства недвижимости.

Что планирую делать дальше:

- Составила презентацию для руководителей малого и среднего бизнеса с предложением о сотрудничестве.
- Предлагаю провести пакет сессий по методу Нейрографика для сотрудников.
- Для решения задач, связанных с повышением энергии, мотивации сотрудников, лояльности к компании, общего настроения коллектива и нормализации отношений внутри коллектива, предлагаю сопровождение один месяц (пять встреч, ориентировочно раз в неделю)

Как будет проходить?

- Объединяю участников в общую группу в Телеграм, для проведения онлайн-встреч, чтобы участники могли делиться своей рефлексией, задавать вопросы, присылать свои рисунки.
- Первая установочная сессия знакомства участников между собой (если участники не знакомы, например, из разных салонов или подразделений) и со мной, знакомство с методом Нейрографика. По возможности организуем офлайн-встречу, если сотрудники находятся в одном городе, и я могу туда приехать. Если не получается, то организуем онлайн. Рисуем алгоритм Шаманский дождь Удачи (он, как правило, дает быстрый видимый результат и повышает лояльность и доверие к данному методу) Также, предоставляю этот алгоритм в записи, чтобы участники могли еще раз его прорисовать самостоятельно.

- Вторая сессия онлайн, рисуем Алгоритм Снятия Ограничений. Этот алгоритм необходим для снятия всех блоков, зажимов и ограничивающих убеждений. Алгоритм предоставляю в записи, чтобы нарисовать кейс не менее трех работ, присылаем в чат группы для проверки.
- Третья сессия также онлайн, рисуем алгоритм Благодарность. Этот алгоритм дает мощный заряд энергии, ведь энергия благодарности помогает настроить нужное состояние для внутренних изменений в лучшую сторону. Запись тоже делаю и оставляю ее участникам, чтобы они могли порисовать ее кейсом.
- Четвертая сессия проходит онлайн. Рисуем алгоритм НейроКоммуникация для того, чтобы улучшить общение внутри коллектива. По записи участники рисуют кейсом не менее трех работ.
- Пятая сессия, если есть возможность, проводим офлайн с использованием Нейрофасилитации. Рисуем на общем листе Страты (качества жизни). Если нет возможности собираться офлайн, значит рисуем онлайн Страты каждый на своем листке.

После окончания спрашиваю обратную связь от участников и от заказчиков сразу и по истечению месяца.

Для решения запросов, связанных с увеличением выручки, прибыли, оборота компании, предлагаю участие на 2 месяца. Во второй месяц предлагаю взять следующие алгоритмы для проработки данного запроса и прорисовать их онлайн с последующей прорисовкой кейсом по записям:

- НейроДрево роста дохода. Рисуем онлайн. Этот алгоритм прекрасно подходит для данного запроса, помогает оценить свои ресурсы и понять, зачем и для чего нужен рост дохода.
- Нейрокомпозиция (диагонали, метрические и ритмические ряды). Этот алгоритм поможет наглядно показать рост показателей, снижение ограничений и те действия, которые сотрудники готовы выполнять на постоянной основе для постижения поставленной задачи.
- НейроМандала качеств. Позволит гармонизировать внутреннее состояние сотрудников и прорисовать развитие тех качеств, которые нужны для решения именно этой задачи.
- В заключение предлагаю офлайн-встречу для рисования на большом листе всеми участниками сада НейроДеревьев роста дохода.

Что получает заказчик и его сотрудники в результате проведения комплекса сессий по Нейрографике:

- Ощутит спокойствие от того, что коллектив одинаково понимает рабочие задачи и движется в правильном направлении.
- Коллектив ощутит общую целостность, объединение, вовлечение и желание двигаться к общим высоким результатам.
- Сотрудники получают прилив энергии от процесса рисования.
- Сотрудники почувствуют вдохновение от осознаний, которые придут в процессе рисования Нейрографики.
- Сотрудники получают уверенность в том, что они достигнут высокого результата в работе.
- В результате задачи и цели, поставленные перед коллективом, смогут стать достижимыми.

Бизнес – это прежде всего люди. И у людей обычно множество ограничений в мышлении. С помощью Нейрографики я могу помочь устранить эти ограничения и вывести бизнес на новый уровень. Очень хочу этим заниматься и буду стараться, чтобы все получилось наилучшим образом.

А свой эксперимент с ростом выручки внутри своей компании я обязательно повторю в новом году со всеми улучшениями, к которым пришла в процессе первого эксперимента.

[Ссылка на дипломную работу Коновалюк Татьяны в авторском стиле](#)

Работы

Тема: Увеличение дохода в 2 раза.



Тема: Мой проект.

