

СТИЛИСТ И БИЗНЕС 2026:
ОТ САМОЗАНЯТОСТИ К МАСШТАБИРОВАНИЮ

ДОВЕРИЕ — НОВАЯ ВАЛЮТА СТИЛИСТА

Как клиент принимает решение и с
чего на самом деле начинается работа

Виктория Киналь



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ

ШКОЛА
ИНЕССЫ
ТРУБЕЦКОВОЙ



Виктория Киналь

Стилист. Предприниматель. Преподаватель

- Победитель Russian Style Awards
- Лучший онлайн-стилист 2024–2025
- Лучший обучающий стилист 2025



Сегодня рынок изменился.
Клиенты стали осторожнее.
Стилисты — уставшими.

Мы больше не живём в реальности быстрых продаж.

Сегодня — о доверии и о пути клиента к вам.

Чек-лист: «Готов ли ваш блог и вы как стилист к доверию клиента?»



КТО Я И ПОЧЕМУ Я ОБ ЭТОМ ГОВОРЮ

Я ВЕДУ СОЦСЕТИ МНОГО ЛЕТ
И ПРОШЛА РАЗНЫЕ ЭТАПЫ
РЫНКА.

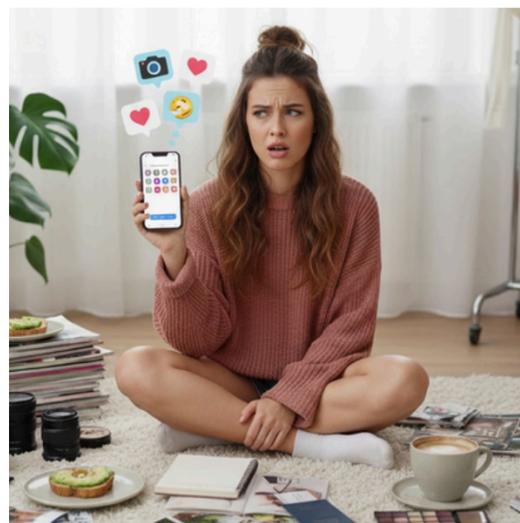
40 000 ЧЕЛОВЕК В ТЁПЛОМ И
ВОВЛЕЧЁННОМ СООБЩЕСТВЕ.

РОСТ, СПАДЫ, ОШИБКИ И
СИСТЕМНУЮ ПЕРЕСБОРКУ
БИЗНЕСА Я ПРОШЛА НА СЕБЕ.

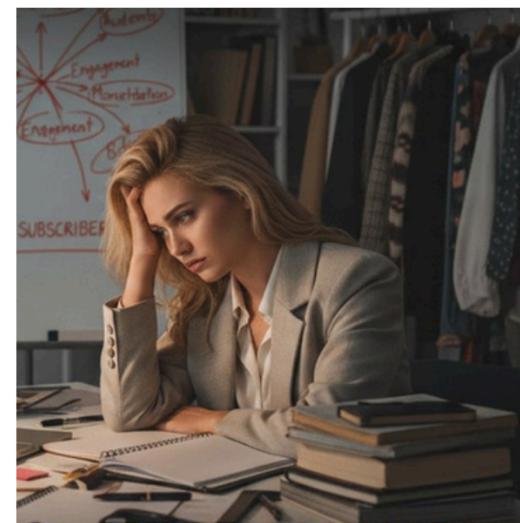
СЕГОДНЯ ДЕЛЮСЬ ТЕМ,
ЧТО РЕАЛЬНО РАБОТАЕТ СЕЙЧАС.



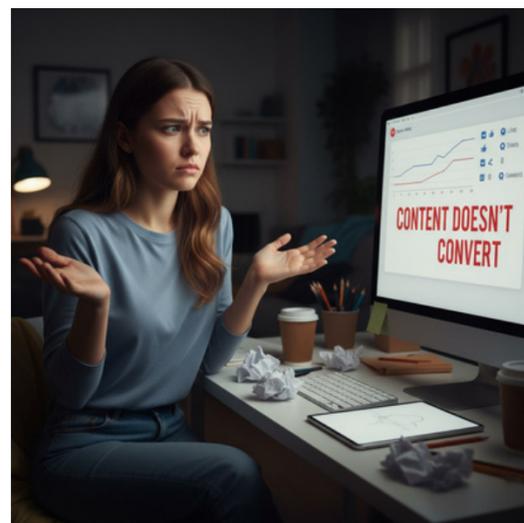
ПОЧЕМУ СТИЛИСТЫ СЕЙЧАС ВЫГОРАЮТ



не понимаешь, что
выкладывать



усилий много, результата
мало



контент не даёт
отдачи



тревога и
нестабильность

Очень легко решить, что проблема в вас.
Или в алгоритмах.



КОРЕНЬ ПРОБЛЕМЫ

БОЛЬШИНСТВО ПРОБЛЕМ – НЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ.

Они про отсутствие системы:

- КТО ВЫ
- ДЛЯ КОГО ВЫ
- И КАК КЛИЕНТУ К ВАМ ПРИЙТИ

КОГДА НЕТ СИСТЕМЫ – КОНТЕНТ ВЫМАТЫВАЕТ, А ПРОДАЖИ СТАНОВЯТСЯ СЛУЧАЙНЫМИ.

«ЧАСТО СТИЛИСТЫ РАБОТАЮТ “ПОД ЛЮБОЙ ЗАПРОС” – И ВЫГОРАЮТ»



КРИЗИС ДОВЕРИЯ

СЕГОДНЯ МЫ ЖИВЁМ В КРИЗИСЕ ДОВЕРИЯ К ЭКСПЕРТАМ.

Клиенты устали от:

- давления
- громких обещаний
- ощущения, что их торопят

СЕГОДНЯ ВЫБИРАЮТ НЕ УСЛУГУ. СЕГОДНЯ ВЫБИРАЮТ ЧЕЛОВЕКА.



КАК КЛИЕНТ ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЕ

Клиент смотрит:

- как вы мыслите
- как объясняете
- насколько с вами спокойно

РАБОТА СО СТИЛИСТОМ НАЧИНАЕТСЯ НЕ С ПОКУПКИ УСЛУГИ.
ОНА НАЧИНАЕТСЯ С ДОВЕРИЯ.



ПОЧЕМУ СТАРЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НЕ РАБОТАЮТ

То, что работало раньше:

- агрессивные продажи
- триггерный контент
- холодная премиальность

СЕГОДНЯ ЭТО ВЫЗЫВАЕТ ОТТОРЖЕНИЕ.

ЛЮДЯМ ВАЖНЫ ЯСНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ.



ГДЕ ЛОМАЕТСЯ ПУТЬ КЛИЕНТА



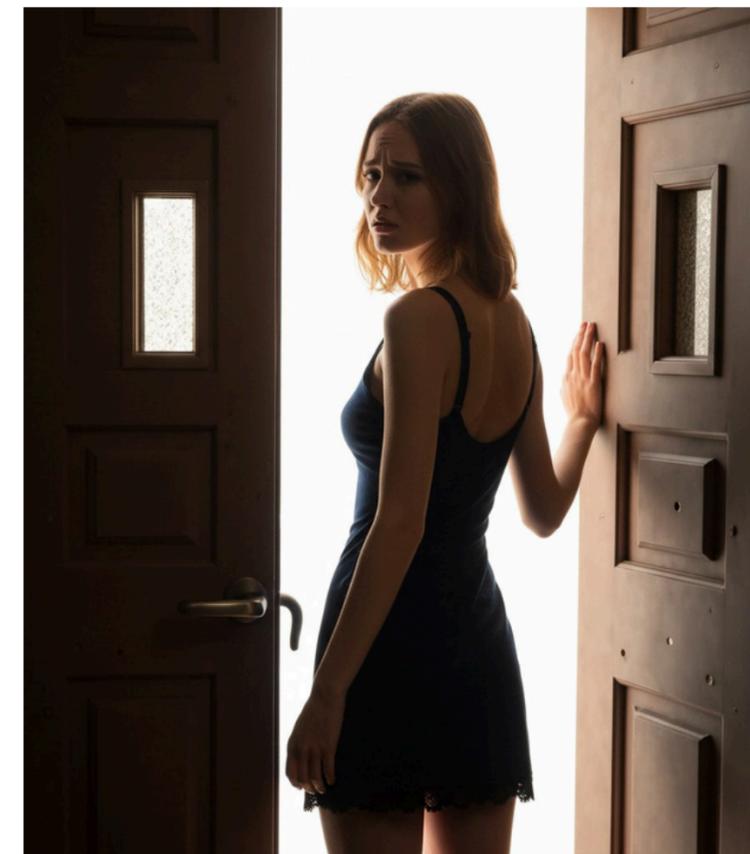
Даже если вы сильный эксперт у вас высокий чек —

КЛИЕНТЫ МОГУТ НЕ ДОХОДИТЬ.



Причина часто одна:

НЕТ ПОНЯТНОГО ПЕРВОГО ШАГА.



«СЛОЖНО ВЫБРАТЬ — ПРОЩЕ УЙТИ»



ДВА РЕАЛЬНЫХ СЦЕНАРИЯ

1

Сценарий 1

Много услуг → работа под запрос →
усталость → нестабильный доход

2

Сценарий 2

Фокус → понятная точка входа → доверие →
стабильные клиенты

«ИНОГДА НЕ НУЖЕН НОВЫЙ ПРОДУКТ. НУЖНА СТРУКТУРА»

ТОЧКА ВХОДА

**ТОЧКА ВХОДА – ЭТО НЕ ПРО ДЁШЕВО.
И НЕ ПРО ОБЕСЦЕНИВАНИЕ.**

Это про знакомство.
Про снижение тревоги.
Про первый шаг доверия.

**ЕСЛИ НЕТ ВХОДА –
КЛИЕНТ ПРОСТО НЕ ДОХОДИТ ДАЛЬШЕ.**



ФОРМАТЫ ТОЧКИ ВХОДА

- Это может быть:
- бесплатный полезный формат
- мини-разбор
- недорогой продукт
- гайд или чек-лист
- диагностическая консультация

**ВАЖНО НЕ НАЗВАНИЕ.
ВАЖНО – ФУНКЦИЯ.**



ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА

УСТОЙЧИВЫЙ БИЗНЕС – ЭТО НЕ ОДИН ПРОДУКТ.

Это путь:

1. Знакомство
2. Маленький шаг
3. Основной продукт
4. Долгосрочная работа

ДАЖЕ ПРИ ВЫСОКИХ ЧЕКАХ ЭТО ДЕЛАЕТ БИЗНЕС СПОКОЙНЕЕ.

«Линейка = деньги без постоянного напряжения»



ДИАГНОСТИКА

Если клиенты приходят нестабильно — скорее всего, где-то ломается путь.

**Диагностика:
«Где клиенты не доходят до вас»**

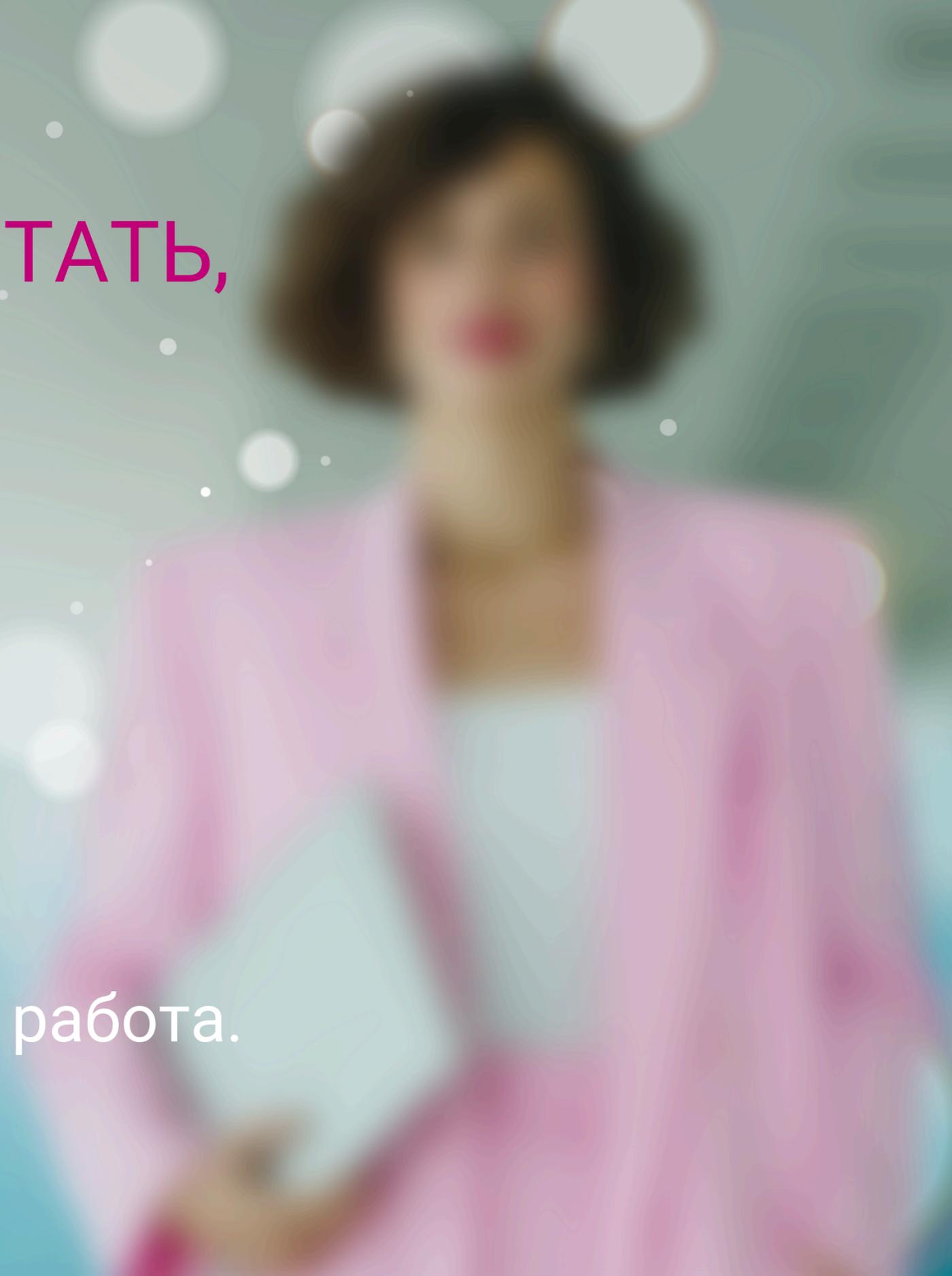


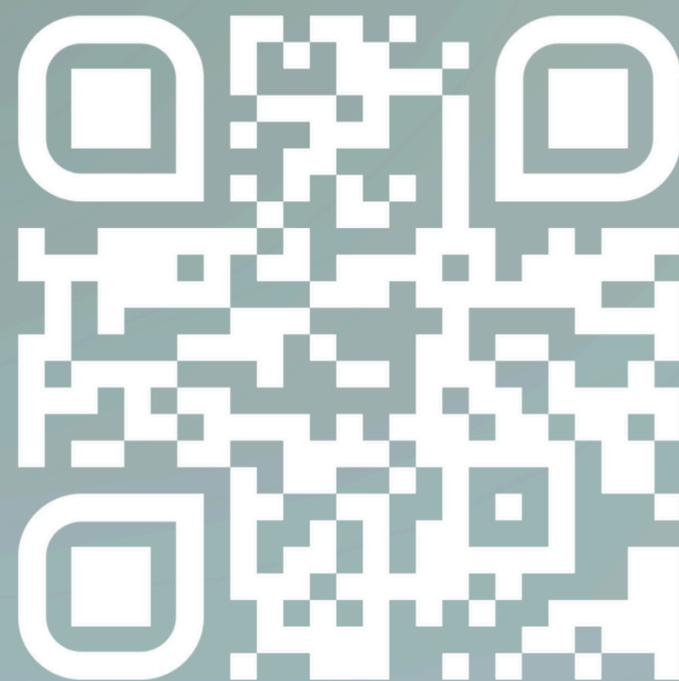
СО СТИЛИСТОМ ХОТЯТ РАБОТАТЬ, КОГДА ПОНЯТНО:

- КТО ВЫ
- КАК ВЫ МЫСЛИТЕ
- И С ЧЕГО МОЖНО НАЧАТЬ

Доверие — новая валюта стилиста.

И именно с него сегодня начинается работа.





ast-academy.ru