

Сколько зарабатывает мастер Рэйки: цены на обучение, кредит на мастерскую ступень и воронка учеников в цифрах

От romanreiki • 30.09.2026

ГАЙД • РЭЙКИ • РАСЧЁТ

Этот разбор вырос из вопроса к нашей же статье «Экологичный маркетинг для мастера рэйки»: там есть раздел «Почему „пирамида из учеников“ не закрывает кредит», но в нём нет ни одной цифры. Мы собрали открытые данные о ценах на обучение Рэйки, аренде, рекламе и продвижении, посчитали их в интерактивных калькуляторах и проверили фразу по существу. Все расчёты открыты — любую вводную можно поменять на свою: beauty.whisper-reiki.ru/cases.

Коротко.

- Ученики — это законный и выгодный за одну продажу доход мастера: одна инициация 1 ступени по рыночной цене 7 500 ₽ приносит около 4 400 ₽ чистыми.
- Но в реалистичном сценарии на одного ученика нужно около 700 новых подписчиков, а один ученик, пришедший через рекламу, обходится примерно в 50 000 ₽ рекламного бюджета. Учеников получается около 0,6 в месяц — а чтобы платить кредит 95 000 ₽ только из инициаций, нужно 2 ученика в месяц.
- Поэтому фраза статьи верна для сценария «взять кредит и быстро набрать учеников», но звучит слишком широко. Кредит на обучение реально закрывают работа с клиентами (сеансы, занятия, ретриты), а не ученики.
- Все цифры ниже — иллюстративная модель на рыночных ориентирах и оценках, а не доказательство того, что мастер реально и устойчиво столько зарабатывает. Какие цифры подтверждены источниками, а какие — оценки, разобрано в разделе «Вопросы к расчёту».

Метрики простыми словами

В калькуляторах у каждого кейса одни и те же восемь показателей. Объясним их на примере, далёком от Рэйки: человек покупает велосипед и развозит на нём заказы.

Показатель	Что это значит	Аналогия с доставкой	Пример из калькулятора (кабинет Рэйки)
Стартовые вложения	Разовые траты до первых денег: обучение, оборудование, своё обучение до Мастера-Учителя	Купить велосипед, термосумку и шлем	134 000 ₽: кушетка 12 000, 1-2 ступени 12 000, своя мастерская ступень 15 000, программа Мастера-Учителя 95 000 (подробнее — в разделе «Из чего складываются стартовые вложения»)
Прибыль в месяц	Что остаётся в кошельке за месяц после всех текущих расходов и налога (без стартовых)	Заработок за месяц минус ремонт, еда в дороге и комиссия сервиса доставки — доля, которую Яндекс Еда или Самокат удерживают с каждого заказа	≈ 84 000 ₽ со всеми направлениями — на 12-й месяц, при полной загрузке
Точка безубыточности	Сколько работы нужно, чтобы выйти в ноль: меньше — убыток, больше — прибыль	Сколько заказов покрывают аренду велосипеда и связь	63 сеанса в месяц — только для кабинета в салоне
Окупаемость вложений	Через сколько месяцев накопленная прибыль вернёт стартовые траты	Когда велосипед «отбился»	5 месяцев
Цена привлечения клиента	Сколько рекламы тратится, чтобы пришёл один платящий человек	Сколько стоят листовки на один первый заказ	3 000 ₽ (только клиенты из рекламы; клиенты салона приходят бесплатно)
Окупаемость привлечения	Сколько покупок должен сделать клиент, чтобы его прибыль вернула цену привлечения	Сколько раз клиент должен заказать, чтобы листовки окупались	13 сеансов при почасовой аренде
Прибыль в 1-й месяц	Сколько остаётся в первый месяц, пока клиенты только набираются	Первая неделя курьера: заказов мало, а аренда велосипеда та же	≈ -1 300 ₽ (загрузка 30% от плана)
Итого за первый год	Сумма прибыли за 12 месяцев с учётом постепенного набора, без стартовых вложений	Сколько курьер заработал за год, а не за лучший месяц	≈ 750 000 ₽

Воронка и конверсия — это сито

Представьте несколько сит подряд. Сверху сыплется крупа — это люди, увидевшие рекламу. Первое сито пропускает тех, кто подписался. Второе — тех, кто пришёл на платный сеанс. Третье — тех, кто решил учиться. Доля, прошедшая через сито, называется конверсией. В реалистичном сценарии из 100 подписчиков 2 становятся клиентами, а из 100 клиентов 7 идут учиться. Поэтому на одного ученика нужно около 700 подписчиков: $700 \times 2\% = 14$ клиентов, $14 \times 7\% \approx 1$ ученик.

Сценарии — это прогноз погоды

Пессимистичный, реалистичный и оптимистичный сценарии похожи на прогноз «дождь, облачно, солнце». Меняются только ненадёжные цифры, отмеченные Δ (цена подписчика, конверсии, наполняемость групп). Ваши планы и факты остаются. Если все три колонки в плюсе — план устойчив к ошибкам в допущениях; если плюс только в оптимистичном — план держится на удаче.

Сколько стоит обучение Рэйки в Москве

Цены за одну ступень, очно. Для сравнения мы взяли прайс нашего портала reiki.whisper-reiki.ru, рынок (Яндекс Услуги, samoroznanie.ru, йога-студии) и школу Ирины Козловой — одного из первых преподавателей Рэйки в России.

Ступень	Портал	Рынок Москвы	Дешёвый сегмент	Ирина Козлова
1 ступень	10 000 (группа) 15 000 (2-3 чел.) 22 000 (индивидуально)	7 500	3 500-5 000	18 000
2 ступень	12 000 (свои выпускники) 18 000 (другая школа) 27 000 (индивидуально)	10 000	3 500-7 000	30 000
3 ступень, мастер-целитель	29 000 (группа) 45 000 (индивидуально)	15 000	12 000	—
Мастер-Учитель	по запросу	до 150 000 (программы онлайн-школ)	открытых цен нет	95 000 (скидка до 75 000), рассрочка от 4 167 ₽/мес.

Цены Ирины Козловой — по архиву её сайта reikitravel.ru (июнь 2026 для 1–2 ступени, март 2025 для программы «Мастер Учитель» с дипломом). На 30 сентября 2026 года сайт недоступен и показывает сообщение о неоплаченной подписке конструктора сайтов — это не значит, что проект закрыт: он мог переехать или просто ждать оплаты. Повторная проверка 2 октября 2026 года показала то же сообщение. В описании её профиля Instagram [@reikiin](https://www.instagram.com/reikiin) сказано: «Закрываю проект по Рэйки в конце этого года»; дату записи по открытым данным установить нельзя. При этом её соцсети продолжают работать: YouTube [«Ирина Козлова о Рэйки»](https://www.youtube.com/channel/UC...) — 10,4 тыс. подписчиков, ВКонтакте [«Глобальное сообщество практиков Рэйки»](https://vk.com/global_community_reiki) — 10,7 тыс., Telegram [«РЭЙКИ от мастера Ирины Козловой»](https://t.me/reiki_master_irena) — 4 517 и [@reikiin](https://www.instagram.com/reikiin) — 527, Instagram [@reikiin](https://www.instagram.com/reikiin) — 21,3 тыс. (по выдаче поиска).

Что показывают Авито и Яндекс Услуги

Обзор цен в объявлениях мастеров (сентябрь 2026). Площадки показывают цены «от», поэтому это ориентир, а не среднее.

Услуга	Авито	Яндекс Услуги
Очный сеанс Рэйки	от 1 500 ₽ (Муром), 2 000 ₽ за 45-50 мин (Анапа), 2 100 ₽ (Ижевск)	Москва: от 2 000-3 000 ₽ в час, «полноценная консультация» 5 000 ₽ (каталог); Санкт-Петербург: 3 500 ₽ за час, курс из 10 сеансов 25 000 ₽ (каталог)

Услуга	Авито	Яндекс Услуги
Дистанционный / онлайн-сеанс	Москва: «сеансы рейки онлайн от 10 000 ₽» (объявление) — вероятно, цена курса сеансов	от 2 000 ₽ в час (Новосибирск), онлайн-сессия 2 800 ₽ при очной 3 800 ₽ (Санкт-Петербург)
Обучение и инициации	Москва: 1 ступень 8 500 ₽, 2 ступень 10 000 ₽ (страница мастера); обучение 1–3 ступени с передачей настроек (объявление)	Москва: 1 ступень 7 500 ₽, 2 ступень 10 000 ₽, мастерская 15 000 ₽ (каталог); семинар ступени — 2 дня по 5–6 часов (Краснодар)
Онлайн-курсы	От 495–1 000 ₽ (онлайн-школа Animaway) до 12 900–150 000 ₽ за программы онлайн-школ (каталог курсов); у части школ первые модули бесплатны (reiki-center.ru)	
Ретриты	Трёхдневные ретриты в Подмоскowie в разделе «Билеты и путешествия» (пример)	Отдельной категории нет; по обзору КП — однодневный ретрит в Москве 3 500–5 000 ₽, трёхдневный в Подмоскowie 13 000–35 000 ₽
Рэйджу, круги, дни практики	Круг Рэйки на 2 часа — 1 000 ₽ (Ладамама), бывают бесплатные круги практикующих; день практики в Москве (6 часов) — 3 555–5 555 ₽ в зависимости от даты оплаты (Яндекс Карты , « Обучение Рэйки »)	

Вывод: цены 1 ступени на площадках (7 500–8 500 ₽) совпадают с тем, что мы взяли в расчёт. Дистанционные сеансы продают не дешевле очных — около 2 000 ₽ за час.

Обоснованы ли цены портала

- **Групповые цены** (10 000 / 12 000 / 29 000 ₽) — верхняя треть рынка, но заметно ниже школы с 30-летней историей. Они оправданы, если на странице видны опыт мастера и линия передачи; иначе покупатель сравнит с 7 500 / 10 000 / 15 000 ₽ на Яндекс Услугах.
- **Индивидуальные форматы** (22 000 / 27 000 / 45 000 ₽) — уровень известной школы и выше. Нужны отзывы и понятная разница с группой.
- **Надбавка +50% для учеников другой школы** на 2 ступень редка: на рынке мы нашли около +12% (25 000 → 28 000 ₽). Её стоит объяснить или уменьшить.
- **«Мастер-Учитель — по запросу»** противоречит обещанию той же страницы «все цены открыты». Лучше указать «от ...».

История про кредит: проверка в цифрах

Типичный сценарий, который описывает статья: мастер берёт рассрочку или кредит на программу «Мастер-Учитель» за 95 000 ₽ и рассчитывает вернуть деньги, давая инициации своим ученикам. Посчитаем по калькулятору [«Кабинет Рэйки в салоне»](#) (блок «Все направления мастера» и «Проверка: кредит на обучение»).

Показатель	Значение (реалистичный сценарий)
Кредит 95 000 ₽ на 12 месяцев под 25% годовых	9 029 ₽ в месяц, переплата 13 350 ₽
Чистыми с одного ученика 1 ступени (7 500 ₽ минус налог 4%, доля аренды зала, материалы)	≈ 4 400 ₽
Учеников 1 ступени нужно, чтобы платить кредит только из инициаций	2,1 в месяц
Продвижение: Telegram, ВКонтакте, интеграция у блогера	15 000 ₽ в месяц

Показатель	Значение (реалистичный сценарий)
Это приносит новых подписчиков → новых платящих клиентов	170 → 3,4 в месяц
Из клиентов идут учиться (оценка)	7%
Учеников 1 ступени по воронке (включая клиентов из рекламы сеансов и 2 клиентов в месяц от салона)	≈ 0,6 в месяц
Новых подписчиков на одного ученика	≈ 714
Продвижения на одного ученика	≈ 50 000 ₽ (реклама 25 000 ₽ в месяц — Директ и подписчики — даёт ≈ 0,5 ученика; ещё ≈ 0,1 приходит из салона без рекламы)

Вывод: при реалистичных конверсиях ученики дают около 5 800 ₽ в месяц — заметно меньше платежа по кредиту (9 029 ₽). В оптимистичном сценарии (подписчик по 43 ₽, 3% подписчиков становятся клиентами, 15% клиентов идут учиться) учеников 1 ступени уже около 4 в месяц. Если к тому же брать за ступени как известная школа (18 000 ₽ за 1-ю и 30 000 ₽ за 2-ю, как у Ирины Козловой), инициации всех ступеней приносят около 163 000 ₽ в месяц после налога и аренды — кредит закрывается учениками за один месяц. В пессимистичном сценарии (ступень по 3 500 ₽, как в дешёвом сегменте) с ученика остаётся около 560 ₽, и чтобы платить кредит из инициаций, нужно 16 учеников в месяц. Цена ступени зависит от имени мастера: начинающему без отзывов и линии передачи трудно брать как школа с 30-летней историей. Разница между сценариями — в двух цифрах, которые никто не знает заранее: сколько подписчиков становятся клиентами и сколько клиентов хотят учиться. Их нужно измерить на своей практике, прежде чем брать деньги в долг.

Почему инициации сами по себе не делают бизнес

Самая дорогая единица продажи — не самый большой источник дохода. Ученик покупает 1 ступень один раз, а часть учеников — ещё 2 и мастерскую ступень. Клиент сеансов, круги рэйджу и групповые занятия приносят деньги каждый месяц. Поэтому на практике учеников дают не отдельные «воронки на инициации», а доверие клиентов, которые уже прошли сеансы.

Клуб по подписке — ещё одна ступень воронки

У известных мастеров между бесплатным контентом и дорогим обучением стоит недорогая подписка. Например, в магазине сообщества Ирины Козловой есть «Клуб любителей Рэйки» за 990 ₽. По опыту автора, это ежемесячная подписка с продлением и доступом к закрытым материалам на платформе GetCourse. Человек платит немного, но каждый месяц, привыкает к мастеру — и часть подписчиков потом покупает ступени, марафоны и поездки.

Участников клуба	Выручка в месяц	Остаётся после налога 4% и эквайринга 3,8%
30	29 700 ₽	≈ 27 400 ₽
100	99 000 ₽	≈ 91 300 ₽

Без учёта тарифа платформы (GetCourse и аналоги берут абонентскую плату) и времени на новые материалы каждый месяц.

Подвох тот же, что у мини-курсов: подписчики уходят. Если человек остаётся в клубе в среднем 4 месяца (допущение), то чтобы держать 30 участников, нужно 7–8 новых каждый месяц. Покупатель недорогого онлайн-продукта через рекламу в Telegram стоит около 3 250 ₽ (подписчик из Telegram Ads в тематике «Эзотерика» стоит ≈ 65 ₽ с комиссией посредника, покупает примерно каждый 50-й, то есть 2% подписчиков: $65 \div 0,02 \approx 3$

250 Р; в лучшем случае $\approx 1\,400$ Р, в худшем $\approx 14\,600$ Р — подробнее в разделе о стоимости рекламы), а за 4 месяца клуб приносит с него около 3 650 Р (990 Р $\times$ 4 месяца минус налог и эквайринг) — в реалистичном сценарии реклама едва окупается (≈ 400 Р с участника), а в худшем уходит в минус. Клуб работает как источник дохода только у мастера, у которого уже есть своя аудитория: у Ирины Козловой это десятки тысяч подписчиков в соцсетях. Начинаящему мастеру клуб полезен скорее как способ удержать тех, кто уже пришёл на сеансы.

Все направления мастера Рэйки

В калькуляторе мы разложили практику мастера на шесть направлений. Мастер работает не только в кабинете салона: часть сеансов — дома, на выезде или в коворкинге, а часть клиентов салон передаёт сам, без рекламы (в расчёте — 2 клиента в месяц). Цифры — реалистичный сценарий с планом по умолчанию: 4 групповых занятия в йога-центре в месяц, 4 сеанса дома, 6 дистанционных сеансов, 2 продажи онлайн-курса своим клиентам, 2 ретрита в год, 2 круга рэйджу и 1 семинар в месяц. Помещение для групп — зал городского пространства (700–1 600 Р в час по каталогу mos.ru).

Направление	Выручка в месяц	Расходы	Прибыль после налога
Очные сеансы в кабинете салона (8 в неделю, 1 500 Р)	$\approx 52\,000$	аренда, реклама, возвраты, пробные сеансы, съёмка	$\approx -6\,500$
Продвижение (Telegram, ВКонтакте, блогер)	—	15 000	-15 000
Сеансы новых клиентов из продвижения	10 226	3 920	5 897
1. Групповые занятия в йога-центре	50 000	6 000	42 000
2б. Сеансы вне салона — у себя дома (4 в месяц по 1 500 Р)	6 000	0	5 760
3. Дистанционные сеансы (2 ступень, 6 в месяц по 2 000 Р)	12 000	0	11 520
4. Онлайн-курс своим клиентам	9 998	380	9 218
5. Инициации (1, 2, мастерская ступени)	8 567	2 741	5 483
6а. Ретриты (2 в год, 6 участников)	24 000	10 500	12 540
6б. Круги рэйджу	10 000	4 600	5 000
6в. Семинары	15 000	3 450	10 950
Возвраты по направлениям (3% выручки)	—	4 199	-4 199

Главный вывод таблицы: у начинающего мастера очные сеансы в арендованном кабинете при 8 сеансах в неделю и цене 1 500 Р почти не окупаются (безубыточность — около 63 сеансов в месяц, если учесть возвраты, бесплатные пробные сеансы и съёмку контента), а основной доход дают групповые форматы и ретриты. Цены групповых занятий в калькуляторе взяты у студий Москвы (разовое занятие-медитация 2 500 Р); у начинающего ведущего они могут быть ниже — поменяйте на свои.

Для сравнения: йога-тренер и психолог

Те же показатели, посчитанные одинаково для всех кейсов (реалистичный сценарий, план по умолчанию; подробности — на страницах калькуляторов). Загрузка растёт постепенно: 30% от плана в первый месяц, 100% —

к шестому (допущение: открытых данных о темпе набора нет). Клиенты от рекламного бюджета и от салона приходят с первого месяца.

Кейс	Стартовые вложения	Прибыль в 1-й месяц	Прибыль на 12-й месяц	Итого за первый год	Окупаемость вложений	Цена привлечения клиента
<u>Мастер Рэйки:</u> <u>кабинет в салоне</u> <u>+ все направления</u>	134 000 ₽	≈ −1 300 ₽	≈ 84 000 ₽	≈ 750 000 ₽	5 мес.	3 000 ₽ (клиент из рекламы)
<u>Рэйки-тренер в</u> <u>йога-центрах +</u> <u>онлайн-курсы</u>	152 000 ₽	≈ 11 200 ₽	≈ 171 000 ₽	≈ 1 572 000 ₽	4 мес.	3 250 ₽ (покупатель курса)
<u>Тренер по йоге</u>	80 000 ₽	≈ 15 500 ₽	≈ 137 000 ₽	≈ 1 276 000 ₽	3 мес.	1 000 ₽
<u>Психолог-</u> <u>консультант в</u> <u>Москве</u>	95 000 ₽	≈ 14 000 ₽	≈ 115 000 ₽	≈ 1 076 000 ₽	3 мес.	3 000 ₽

Прибыль сильно зависит от плана загрузки: у тренера по йоге — 16 групповых, 6 индивидуальных, 4 корпоративных и 8 онлайн-занятий в месяц; у психолога — 10 сессий в неделю. В пессимистичном сценарии набор медленнее (20% в первый месяц, полная загрузка к девятому): кабинет Рэйки не окупается за год, психолог окупается за 11 месяцев, тренер по йоге — за 8. Что будет, если клиентов вдвое меньше или реклама в 1,5 раза дороже, — в стресс-тесте ниже.

Из чего складываются стартовые вложения и сколько учиться

134 000 ₽ у мастера Рэйки — это цена пути до права учить других. Если только проводить сеансы, вложения в пять раз меньше.

Путь	Что входит	Вложения	Сколько учиться
Мастер Рэйки — только сеансы	кушетка 12 000 ₽; 1 и 2 ступени 12 000 ₽	24 000 ₽	2–4 дня занятий; между ступенями школы советуют несколько месяцев практики
Мастер Рэйки, который даёт инициации (кабинет + все направления)	то же + своя мастерская ступень 15 000 ₽ + программа «Мастер-Учитель» 95 000 ₽ (310 часов, школа Ирины Козловой)	134 000 ₽	до года и больше
Рэйки-тренер + онлайн-курсы	3-я ступень 27 000 ₽ (Hanuman), «Мастер-Учитель» 95 000 ₽, запись онлайн-курса 30 000 ₽; 1–2 ступени (≈ 12 000 ₽) в калькуляторе не учтены	152 000 ₽	до года и больше
Тренер по йоге	курс преподавателя на 200 часов 65 000 ₽; коврики, пропсы, колонка 15 000 ₽	80 000 ₽	от 2,5 месяца до года; для сертификата Yoga Alliance — 200 часов, из них не меньше 30 очно
Психолог-консультант	переподготовка 75 000 ₽ (около 1 490 часов); сайт, профили, первые супервизии 20 000 ₽	95 000 ₽	около 11 месяцев; короткие программы на 340–620 часов — 3–5 месяцев за 24 000–46 000 ₽

Что из этого следует:

- **Самый дешёвый и быстрый вход — сеансы Рэйки:** 24 000 ₽ и несколько дней обучения. Но и доход самый слабый: в кабинете салона сеансы почти не окупаются (безубыточность — 63 сеанса в месяц), а без права учить нет инициаций.
- **Право учить Рэйки стоит дороже, чем стать тренером по йоге или психологом:** 134 000 ₽ против 80 000 и 95 000 ₽. Почти три четверти суммы — программа «Мастер-Учитель», которую выгодно покупать, только если есть ученики: в реалистичном сценарии их около 0,6 в месяц.
- **Сроки разные:** сеансы Рэйки можно начать через несколько дней, йогу — через 2,5 месяца, а психологу на полноценную переподготовку нужно около года. Дальше психолог каждый месяц платит за супервизию и личную терапию — в расчёте это 13 700 ₽ в месяц.
- **Окупаемость вложений** в реалистичном сценарии — 3–5 месяцев у всех кейсов, но она держится на плане загрузки. В пессимистичном сценарии мастер Рэйки с кабинетом не возвращает 134 000 ₽ за год.

Что получаешь за ~95 000 ₽: Мастер-Учитель Рэйки, тренер по йоге, психолог

Обучение до Мастера-Учителя Рэйки стоит примерно как курс тренера по йоге и дороже самой доступной переподготовки психолога. Сравним по тому, что можно проверить: цене, часам и тому, что даёт документ.

Обучение	Цена	Часов	За час	Что даёт после
«Мастер-Учитель» Рэйки с дипломом о переподготовке (школа Ирины Козловой)	95 000 ₽ (75 000 со скидкой)	310	≈ 245–305 ₽	Право давать инициации. Рынок учеников маленький: в нашей модели около 0,6 ученика в месяц
Тренер по йоге	50 000–80 000 ₽	200	≈ 250–400 ₽	Работа в студиях и фитнес-клубах — вакансии есть на hh.ru
Психолог-консультант (профессиональная переподготовка)	24 200 ₽ (340 ч) — 79 700 ₽ (1 490 ч)	340–1 490	≈ 50–70 ₽	Консультирование, работа на платформах; документ установленного образца

Проверка документа. На странице программы (архив reikitravel.ru/diplom, 2025) обещан «официальный диплом Мастера Рэйки с государственной регистрацией в ФИС ФРДО», а выдающей организацией указан ИП Белослудцева Маргарита Викторовна. Внесение в ФИС ФРДО и выдача документа о квалификации требуют лицензии на образовательную деятельность. В реестре лицензий Рособрнадзора по ИНН этого предпринимателя (771701785426) на 3 октября 2026 года лицензий не найдено; Rusprofile и Клерк также сообщают, что сведений о лицензиях нет, а основной вид деятельности ИП — производство одежды (код 14.19). Среди 11 кодов ИП есть и 85.41.9 «Образование дополнительное детей и взрослых» — но код лишь описывает вид деятельности и не заменяет лицензию, которая нужна для дипломов о профессиональной переподготовке. Обратите внимание: это ИП другого человека, а не самой Ирины Козловой, — через него оформлялось обучение.

Цена за два года выросла примерно в полтора раза: в архиве страницы от 27 сентября 2023 года обе программы («Мастер-Учитель» и «Мастер-Практик») стоили 65 000 ₽, со скидкой 50 000 ₽ (35 000 до начала и 15 000 перед вручением диплома, рассрочка на 6 месяцев); в марте 2025-го — уже 95 000 ₽, со скидкой 75 000 ₽, рассрочка на 6 и 12 месяцев. Объём программ на той же странице — 310 и 274 академических часа за 3 месяца дистанционно: это 21–24 академических часа (около 16–18 обычных) в неделю. Подделкой это не делает, но по такому темпу видно, что основная ценность программы — документ, а не объём обучения. Обещание государственной регистрации диплома мы подтвердить не смогли. Возможно, обучение проводилось с партнёрской организацией, которой на странице не названо, — перед оплатой стоит запросить у школы название организации и номер лицензии и проверить его в [реестре Рособрнадзора](#).

Кто на самом деле продаёт обучение и выдаёт диплом

Договор — с предпринимателем, не с образовательной организацией. В оферте сайта (архивная копия reikitravel.ru/oferta, январь 2026) исполнитель — тот же **ИП Белослудцева Маргарита Викторовна** (ОГРНИП 310774602700242, ИНН 771701785426). Услуги по страницам «Клуб» и «Диплом» названы в ней **информационно-консультационными**, а в пункте 2.7 сказано, что они «не подлежат лицензированию». О дипломе, переподготовке и ФИС ФРДО в оферте нет ни слова. Других юрлиц на сайте и в оферте не названо; ни название организации, которая будто бы выдаёт диплом, ни номер её лицензии нигде не раскрыты. На 4 октября 2026 года сайт reikitravel.ru не открывается (хостинг Tilda: «402 — продлите подписку»).

Почему ИП не может выдать такой диплом даже с лицензией. По статье 32 закона «Об образовании в РФ» предприниматель ведёт обучение только по основным и дополнительным *общеобразовательным* программам и программам профессионального обучения. Дополнительные *профессиональные* программы — повышение квалификации и профессиональная переподготовка — в этот список не входят. Значит, если «диплом о профессиональной переподготовке» действительно выдаётся, его выдаёт какая-то третья организация с лицензией, которую покупателю не называют. Деньги вы платите ИП, а кто отвечает за программу и «установленный образец» — из документов не видно.

Кто, судя по выпускникам, печатает диплом. Сама школа организацию не называет, но её называют выпускники. В трёх независимых открытых профилях (каталог психологов, Яндекс Услуги и объявление на Avito) выдавшей организацией указан **«Учебный центр „Развитие“**», программа «Мастер Практик Рэйки», 274 часа — ровно столько, сколько на странице школы; в одном из профилей квалификация записана как «Специалист по реабилитационной работе в социальной сфере: Мастер Практик Рэйки». Организаций с таким названием в России несколько. По виду деятельности и совпадению часов наиболее вероятно **ООО «Учебный центр „Развитие“** из Санкт-Петербурга (ИНН 7810794322, ОГРН 1207800057684): основной вид деятельности у неё — 85.41 «Образование дополнительное детей и взрослых», и, по данным справочных сервисов, у неё есть действующие лицензии. *Это наш вывод, а не установленный факт:* на самих бланках, которые мы нашли, ИНН не указан, а номер лицензии этой организации мы не нашли. Имена выпускников мы не публикуем.

Вести курс «под чужой лицензией» — распространённая услуга. Некоторые компании открыто продают партнёрам право выдавать документы установленного образца по своей лицензии: например, у петербургской ГК «ЛОД» тарифы «аккредитации курсов» — от 130 000 до 550 000 ₽. В профилях отдельных выпускников этой школы встречаются формулировки «Развитие ЛОД» и «Профи ЛОД», но документа, который подтверждал бы такую схему именно в этом случае, у нас нет. Важно другое: по закону организация с лицензией сама отвечает за программу, преподавателей и учебный процесс. Если она только оформляет бланки и вносит данные в реестр, а учит сторонний автор, это риск нарушения лицензионных требований (статья 19.20 КоАП) — и риск для покупателя, потому что такие схемы обычно держатся до первой проверки.

Чего такой диплом не даёт, даже если он настоящий. На странице программы обещан диплом, «дающий право на ведение профессиональной деятельности Мастера Учителя Рэйки», и сказано, что программа «соответствует требованиям профстандартов РФ». Но профессии «мастер Рэйки» нет ни в общероссийском классификаторе профессий (ОКПДТР), ни в реестре профессиональных стандартов, а сама деятельность не лицензируется. Значит, никакого права, которого у вас не было бы без диплома, документ не даёт: вести сеансы и учить Рэйки можно и без него (например, как самозанятый или ИП). Бланк, лицензия и запись в реестре могут быть настоящими — но тогда вы платите за статус «официального диплома», а не за доступ к профессии.

Что подтверждает ФИС ФРДО. Реестр подтверждает только то, что лицензированная организация выдала документ. Он ничего не говорит о научной обоснованности метода и не даёт права лечить или консультировать.

Как проверить перед оплатой (бесплатно, минут десять):

1. Попросите письменно: полное название организации, которая стоит на бланке диплома, её ИНН и ОГРН, номер и дату лицензии на образовательную деятельность и кто вносит сведения в ФИС ФРДО.
2. Найдите эту лицензию в [реестре лицензий Рособнадзора](#) и проверьте, что в ней есть дополнительное профессиональное образование.
3. Попросите образец диплома с приложением: в графе «организация» должна быть эта лицензированная организация, а не ИП. Если на бланке стоит ИП — диплом о профессиональной переподготовке выдан с нарушением статьи 32 закона «Об образовании», дальше можно не проверять.
4. После выдачи проверьте номер диплома в [федеральном реестре документов об образовании](#). Смотрите не только на то, что запись есть, но и на строку «квалификация»: если там формулировка, которой нет в ОКПДТР, вы получили настоящий документ о несуществующей профессии.

Что подтверждено документами: реквизиты ИП и текст оферты, цены и условия по архивным копиям страницы (сентябрь 2023, март 2025), реквизиты петербургского учебного центра, тарифы «аккредитации» ЛОД, три упоминания «Учебного центра „Развитие“» в профилях выпускников. Что остаётся выводом: какая именно из организаций с названием «Развитие» стоит на бланке и связана ли она с ЛОД. Это не юридическая консультация: окончательный ответ по конкретному диплому дают бесплатные запросы в ФИС ФРДО и Рособнадзор. Если школа назовёт организацию и номер лицензии, мы проверим их по реестру и дополним раздел.

Мнение автора. При сопоставимой цене обучение психолога или тренера по йоге даёт больше: профессию с рынком труда и документ, который признают работодатели. Право учить Рэйки окупается только у мастера с большой аудиторией — в нашем калькуляторе 71% стартовых вложений мастера Рэйки приходится на программу «Мастер-Учитель», а учеников в реалистичном сценарии около 0,6 в месяц. Это оценка соотношения цены и отдачи, а не утверждение о качестве конкретных занятий: их программы изнутри мы не видели.

Что если хуже плана: стресс-тест

Реалистичный сценарий, два удара по плану — по отдельности и вместе. «Клиентов вдвое меньше» — при тех же расходах на рекламу; «привлечение в 1,5 раза дороже» — та же загрузка стоит в полтора раза больше. Цифры — итога за первый год, без стартовых вложений; в скобках — окупаемость.

Кейс	План	Клиентов вдвое меньше	Привлечение в 1,5 раза дороже	Клиентов вдвое меньше и привлечение дороже
Мастер Рэйки: кабинет + все направления	750 000 ₽ (5 мес.)	89 000 ₽ (не за год)	600 000 ₽ (6 мес.)	−61 000 ₽ (не за год)
Рэйки-тренер + онлайн-курсы	1 572 000 ₽ (4 мес.)	325 000 ₽ (9 мес.)	1 409 000 ₽ (4 мес.)	183 000 ₽ (12 мес.)
Тренер по йоге	1 276 000 ₽ (3 мес.)	420 000 ₽ (6 мес.)	1 247 000 ₽ (3 мес.)	390 000 ₽ (6 мес.)
Психолог-консультант	1 076 000 ₽ (3 мес.)	362 000 ₽ (6 мес.)	1 007 000 ₽ (4 мес.)	294 000 ₽ (7 мес.)

Главное: число клиентов бьёт сильнее, чем цена рекламы. У мастера Рэйки план держится только при полном наборе: если клиентов вдвое меньше и реклама дороже, первый год уходит в минус, а платёж по кредиту на обучение (9 029 ₽) не покрывается ни в одном из 12 месяцев.

Точка безубыточности в других форматах Рэйки

Сеансы — не единственный способ выйти в ноль. Ниже — сколько продаж каждого формата в месяц покрывают постоянные расходы мастера без кабинета: продвижение (Telegram, ВКонтакте, интеграция у блогера) 15 000 ₽

и съёмку контента 3 000 ₽ — всего 18 000 ₽ в месяц. С каждой продажи сначала вычитаются налог 4%, возвраты, аренда зала по 1 150 ₽ в час (городское пространство) и материалы. Отдельный столбец — сколько нужно, чтобы за год вернуть ещё и вложения 134 000 ₽ (своё обучение до Мастера-Учителя и кушетка).

Формат	Цена и условия	Остаётся с одной продажи	Безубыточность в месяц	Чтобы вернуть вложения за год	Пессимистичный сценарий
Инициация 1 ступени	7 500 ₽, день 6 ч на группу из 3, материалы 500 ₽	≈ 4 200 ₽	5 учеников	7 учеников	46 учеников (ступень по 3 500 ₽ — с ученика остаётся ≈ 400 ₽)
Инициация 2 ступени	10 000 ₽, те же условия	≈ 6 500 ₽	3 ученика	5 учеников	46 учеников (3 500 ₽)
Мастерская ступень	15 000 ₽, те же условия	≈ 11 200 ₽	2 ученика	3 ученика	3 ученика (12 000 ₽)
Мини-курс онлайн	990 ₽ или 1 990 ₽, комиссия эквайринга 3,8%	≈ 890 ₽ / ≈ 1 780 ₽	21 / 11 продаж	33 / 17 продаж	21 / 11 продаж
Групповая онлайн-программа на 6 недель	12 900 ₽ с участника	≈ 11 500 ₽	2 участника	3 участника	2 участника
Круг рэйджу (встреча практикующих)	5 человек по 1 000 ₽, зал 2 часа	≈ 2 400 ₽ со встречи	8 встреч	13 встреч	не достигается: 3 человека по 500 ₽ не покрывают аренду зала
Выездной ретрит на 3 дня	6 участников по 24 000 ₽; дом 12 000 ₽ в сутки, питание 1 500 ₽ в день на человека	≈ 71 000 ₽ с ретрита	1 ретрит в 4 месяца	1 ретрит в 2–3 месяца	1 ретрит в 2 месяца (4 участника)
Дистанционный сеанс	2 000 ₽, без аренды	≈ 1 900 ₽	10 сеансов	16 сеансов	14 сеансов (1 500 ₽)
Групповой семинар на 2 дня	5 человек по 9 000 ₽ (допущение: два дня практики по ≈ 4 500 ₽ — столько стоит день практики в Москве), зал 12 часов, материалы 500 ₽	≈ 25 600 ₽ с семинара	1 семинар в месяц	1–2 семинара в месяц	2 семинара (3 человека)

Безубыточность округлена вверх до целых продаж. Цена двухдневного семинара — допущение: открытых цен именно на двухдневные семинары Рэйки мы не нашли.

Как это сверить с реальностью:

- **Ретриты и двухдневные семинары выходят в ноль быстрее всего** — одного раза в несколько месяцев хватает, потому что с одного события остаётся 25–71 тысяча рублей. Но это сложные в организации форматы: их покупают люди, которые уже доверяют мастеру.

- **Инициаций нужно 3–5 в месяц, а воронка в реалистичном сценарии даёт 0,6 ученика 1 ступени в месяц.** Значит, инициации покрывают расходы только у мастера, к которому ученики уже приходят по рекомендациям, а не через рекламу.
- **Мини-курсы окупаются только без платной рекламы.** С продажи остаётся 890–1 780 ₽, а покупатель через рекламу в Telegram стоит около 3 250 ₽ (подписчик из Telegram Ads в тематике «Эзотерика» стоит ≈ 65 ₽ с комиссией посредника, покупает примерно каждый 50-й, то есть 2% подписчиков: $65 \div 0,02 \approx 3\,250$ ₽; в лучшем случае ≈ 1 400 ₽, в худшем ≈ 14 600 ₽ — подробнее в разделе о стоимости рекламы) — в реалистичном сценарии рекламная продажа в минусе; курс за 1 990 ₽ окупает рекламу только в лучшем случае. Нужно 11–21 продажа в месяц своей аудитории. Групповая программа за 12 900 ₽ выдерживает и рекламу: с участника остаётся больше, чем стоит его привлечь.
- **Круги рэйджу — формат для удержания, а не для заработка:** при 5 участниках нужно 8 встреч в месяц, при 3 участниках по 500 ₽ встреча убыточна из-за аренды зала. Дешевле проводить их онлайн или в кабинете бьюти-коворкинга.
- **Дистанционные сеансы — 10 в месяц,** без аренды, и это уже ближе к плану калькулятора (6 в месяц).

Сколько стоит переподготовка психолога

В первой версии расчёта мы указали «от 20 000 ₽» — это была ошибка: цифра оказалась границей фильтра по цене в каталоге, а не ценой программы. Реальные цены дистанционных программ (сентябрь 2026, со скидкой — без скидки):

- «Практический психолог», 1490 часов, 11 месяцев — 71 200–79 700 ₽ (НИИДПО);
- «Психолог-консультант», 11 месяцев — 69 100–79 000 ₽ (ВГАППССС, УрГАППС), 75 900 ₽ (НАДПО);
- короткие программы на 620 часов — 35 900–53 300 ₽; клинический психолог — 79 500–89 700 ₽; два диплома за 14 месяцев — 91 200–104 500 ₽.

В калькуляторе психолога стоит 75 000 ₽. Самые доступные программы (от 24 200 ₽ за 340 часов и 35 900 ₽ за 620 часов) — в разделе «Сроки и стоимость обучения» ниже, там же сроки и ограничения коротких программ.

Работа по найму или своя практика: 5/2, 2/2 и Рэйки

Для сравнения — сколько приносит работа по найму и сколько времени она занимает. Зарплаты — «на руки» (после налога 13%), по вакансиям Москвы на сентябрь 2026. Дорога — условно 1,5 часа в день туда и обратно.

Вариант	График	На руки в месяц	Часов в месяц (с дорогой)	На руки за час	Условия
Ассистент (помощник) маркетолога	5/2, 9:00–18:00	60 000–80 000 ₽	≈ 220	≈ 270–360 ₽	Без опыта или с небольшим опытом (<u>вакансии hh.ru</u>)
Маркетолог / менеджер по маркетингу в «Смарт Бьюти»	5/2, 9:00–18:00, офис у м. «Румянцево»	100 000–120 000 ₽	≈ 220	≈ 450–545 ₽	Опыт в маркетинге 1–3 года (<u>вакансия</u>); SMM-менеджер — от 120 000 ₽ с опытом от года (<u>вакансия</u>)

Вариант	График	На руки в месяц	Часов в месяц (с дорогой)	На руки за час	Условия
Продавец-кассир «Дикси»	2/2 по 12 часов	≈ 60 000-66 000 ₽	≈ 200	≈ 300-330 ₽	68 738-75 611 ₽ в месяц до налога, зарплату повысили с 1 сентября 2026 года (<u>вакансия</u>); в отзывах — тяжёлая нагрузка. Кассир обычно несёт материальную ответственность — см. оговорку под таблицей
Продавец-кассир «Дикси» + Рэйки в выходные дни	2/2 + 6 из 15 свободных дней	≈ 90 000-96 000 ₽	≈ 240	≈ 375-400 ₽	+18 сеансов дома, 2 круга рэйджу, изредка инициация — без рекламы, по сарафанному радио; свободных дней остаётся 9
Ассистент маркетолога + Рэйки по выходным	5/2 + 2 выходных в месяц	≈ 70 000-90 000 ₽	≈ 235	≈ 300-385 ₽	+4 сеанса дома и 2 круга рэйджу в месяц
Своя практика Рэйки (кабинет + все направления)	гибкий	15 000 / 84 000 / 423 000 ₽ по сценариям (при полной загрузке)	≈ 130 / 140 / 220	≈ 115 / 600 / 1 920 ₽	Сильно зависит от числа клиентов; нужны стартовые вложения и продвижение — см. калькулятор

Как читать таблицу:

- **Работа 5/2 с 9 до 18 — самый предсказуемый доход:** ассистент маркетолога получает 60–80 тысяч с первого месяца без вложений, а с опытом 1–3 года в компании уровня «Смарт Бьюти» — 100–120 тысяч. Для входа в бьюти-маркетинг это ещё и строчка в резюме.
- **Кассир 2/2 после повышения зарплат в сентябре 2026 года получает за час примерно столько же, сколько ассистент маркетолога,** и оставляет 15 свободных дней. Если часть из них отдать практике Рэйки, общий доход выше, чем у ассистента маркетолога, но ценой почти без выходных — и только если из зарплаты ничего не удерживают (см. ниже).
- **Своя практика** в реалистичном сценарии приносит больше в час, но первые месяцы уходят на поиск клиентов, а пессимистичный сценарий — ниже зарплаты кассира. Поэтому практику разумно растить параллельно с работой по найму и уходить в неё, когда факты в калькуляторе стабильно выше зарплаты.
- У своей практики к часам сеансов добавляется 40–60 часов в месяц на продвижение, переписку и подготовку — в таблице они учтены.

Расчёт для кассира: 15 смен × 12 часов плюс дорога, 68 738–75 611 ₽ в месяц до налога по вакансии «Дикси» в Москве (проверено 2 октября 2026 года), налог 13%; удержания за недостатки не учтены. Для маркетолога: 21 рабочий день × 9 часов в офисе. Для Рэйки в свободные дни: сеанс дома — около 1 340 ₽ мастеру, круг рэйджу — около 2 500 ₽ (см. «экономику одной продажи» выше).

Оговорка о кассирах: доход «на руки» может быть ниже, чем в вакансии

Цифры в таблице — то, что обещает вакансия. У кассира в супермаркете и сетевом магазине есть риск, которого нет у маркетолога и администратора: с кассиром обычно заключают договор о полной материальной

ответственности (индивидуальной или коллективной, на всю смену или магазин). Там, где экономят на охране, кассир фактически работает и охранником, а недостачи и украденный покупателями товар магазин удерживает из зарплаты. Узнать это заранее, по тексту вакансии, нельзя, поэтому реальный доход кассира может оказаться заметно ниже расчётного.

Что ограничивает такие удержания по Трудовому кодексу:

- без договора о полной материальной ответственности работник отвечает в пределах своего среднего месячного заработка (ст. 241);
- работодатель обязан доказать размер ущерба и вину работника; ущерб из-за нормального хозяйственного риска и необеспечения условий хранения на работника не возлагается (ст. 233, 239) — отсутствие охраны можно оспаривать именно по этому основанию;
- до взыскания работодатель обязан провести проверку и запросить письменное объяснение (ст. 247); удержать без согласия можно не больше среднего месячного заработка и только по распоряжению не позднее месяца со дня установления ущерба (ст. 248);
- за одну выплату из зарплаты можно удержать не больше 20% (ст. 138).

Что спросить до трудоустройства: подписывается ли договор о полной материальной ответственности (индивидуальный или бригадный), есть ли в магазине охранник и как списывают кражи — за счёт магазина или за счёт смены; сколько в среднем удерживали у кассиров за последние месяцы. Заодно поищите в отзывах о работодателе слова «недостача» и «вычеты».

По опыту автора, в бьюти- и медицинской рознице с этим обычно лучше, чем в продуктовой. В одном магазине «Лэтуаль» в Москве автору ответили, что там есть охранник, на кражи заложен запас в бюджете и недостачи из зарплаты не вычитают. Это слова сотрудников одного магазина, а не правило сети — на собеседовании спрашивайте то же самое. Это ещё один довод начинать работу по найму в секторе красоты и медицины, даже если это розница.

Вакансии в бьюти и эстетической медицине: четыре направления

Ещё четыре варианта работы по найму, посчитанные так же — «на руки», часы с дорогой (1,5 часа в день) и доход за час. Оценка «подходит ли» дана для кандидата с **экономико-математическим образованием, опытом работы в рознице, без медицинского образования и без знания SQL и Python**. Вакансии Москвы на hh.ru, сентябрь 2026; все ссылки проверены 2 октября 2026 года.

Направление и пример вакансии	На руки в месяц	График	За час с дорогой	Что требуют	Подходит ли сейчас
Менеджер по продажам в косметологии — дистрибьютор инъекционных препаратов (вакансия)	85 000–120 000 ₽ (оклад + % с продаж)	5/2, 9:30–18:00	≈ 405–570 ₽	Опыт не требуется; опыт в косметологии или фарме — плюс; работа в amoCRM	✓ Да — лучший вход в отрасль без медобразования; опыт в рознице — это опыт продаж
Менеджер по продажам в онлайн-школу косметологии / интернет-магазин для косметологов (1, 2)	105 000–200 000 ₽	5/2	≈ 480–910 ₽	Опыт продаж 1–3 года	⚠ После года продаж

Направление и пример вакансии	На руки в месяц	График	За час с дорогой	Что требуют	Подходит ли сейчас
Администратор клиники косметологии (вакансия)	120 000–160 000 ₽ (оклад + % с продаж)	2/2 по 12 часов (9:30–21:30)	≈ 595–790 ₽	Часто обязателен опыт в косметологии; медицинская документация, amoCRM, 1C	⚠ Там, где опыт в клинике не обязателен; медобразование не нужно
Младший бренд-менеджер (бьюти) (вакансия)	зарплата не указана; по рынку для junior ≈ 60 000–90 000 ₽	5/2, 10:00–19:00, 1 день удалённо	≈ 280–420 ₽	Высшее по маркетингу или близкое, организационный опыт (например, ассистент руководителя), Excel, 1C	⚠ Можно попробовать: экономическое образование близко, нужен пример маркетинговой работы
Ассистент бренд-менеджера / оператор 1C (вакансия)	120 000 ₽	5/2, 9:00–18:00	≈ 545 ₽	Опыт работы с 1C, желательно ЭДО и «Честный ЗНАК»	⚠ Если был опыт 1C в рознице
Менеджер по работе с ключевыми клиентами (КАМ) — федеральные сети, импортёр косметики (вакансия)	от 210 000 ₽ (оклад 150–170 тыс. + KPI от 60 тыс.)	5/2, 9:00–18:00	≈ 955–1 045 ₽	Обязателен год работы с сетевыми клиентами; Excel (ВПР, сводные), юнит-экономика	✗ Пока нет — нужен опыт работы с закупщиками сетей; путь — через продажи
КАМ «салоны и клиники» (вакансия)	не указана + бонус 30% ежеквартально	5/2	—	Опыт от 3 лет; медицинское образование — преимущество, не обязательно	✗ Пока нет
Аналитик CRM (вакансия)	не указана; близкие роли — 100 000–150 000 ₽ (пример)	5/2, офис	≈ 455–680 ₽	SQL, Excel с макросами, Power BI, английский B2	✗ Пока нет — нужны SQL и Power BI
Аккаунт-менеджер в агентстве CRM-маркетинга (вакансия)	50 000–60 000 ₽ (оклад + грейды)	5/2	≈ 225–275 ₽	Опыт не требуется; понимание email- и CRM-маркетинга	✓ Да — вход в CRM без SQL, но зарплата на старте низкая

Удалённые вакансии не с hh.ru (remote-job.ru, проверены 2 октября 2026 года): менеджер по продажам в академии восстановительной и эстетической медицины МАФО — 70 000–100 000 ₽ ([вакансия](#)); менеджер по B2B-продажам пептидной продукции «Пептид Хелз» — 200 000 ₽ ([вакансия](#)); CRM-маркетолог (junior) в фитнес-компании — зарплата не указана ([вакансия](#)).

Кто такой КАМ (менеджер по ключевым клиентам). КАМ — от английского key account manager. Это сотрудник поставщика, который ведёт нескольких самых крупных покупателей компании. «Сети» — это федеральные торговые сети: аптечные («Ригла», «Апрель»), косметические («Золотое яблоко», «Л'Этуаль»), продуктовые, маркетплейсы. Пример: импортёр корейской косметики хочет, чтобы его крем стоял на полках сети из 500 магазинов. КАМ договаривается с закупщиком сети о цене, объёме и сроках поставок, об условиях размещения на полке и акциях, следит, как товар продаётся, и считает, выгодна ли компании эта сделка. Аналогия: если

обычный менеджер по продажам продаёт многим небольшим клиентам, то КАМ — «дипломат» для нескольких самых важных партнёров, от которых зависит большая часть выручки. Поэтому здесь платят больше, но требуют опыт переговоров с закупщиками сетей и умение считать юнит-экономику.

Что это значит на практике:

- **Быстрее всего войти через продажи в косметологии:** без опыта и медобразования — 85–120 тысяч, через 1–3 года — 150–350 тысяч в продажах препаратов и 210+ тысяч в работе с сетями (КАМ).
- **Слабое место «опыт в рознице»** в резюме лучше подать как опыт продаж и работы с покупателями, выполнения плана и кассовой дисциплины — это прямо нужно в продажах и администрировании клиники.
- **Для аналитики (CRM, бренд)** не хватает инструментов: SQL и Power BI осваиваются за 2–3 месяца по бесплатным курсам, Excel (ВПР, сводные таблицы) — за пару недель. Сильная сторона — экономико-математическое образование и умение считать юнит-экономику: расчёты вроде этих калькуляторов можно показывать как портфолио.
- **Медицинское образование нужно** только части вакансий — в основном в продажах препаратов и медицинскими представителями; для продаж услуг, администрирования, бренд- и CRM-маркетинга оно не требуется или только «желательно».

Сколько стоит час работы: все варианты рядом

Все варианты в одной таблице — сколько денег остаётся за один час, который вы тратите на работу. Для работы по найму — зарплата на руки, делённая на часы в офисе или на смене **плюс дорога** (1,5 часа в день). Для своей практики — прибыль после налога, аренды и рекламы, делённая на часы с клиентами **плюс дорога, подготовка, переписка и продвижение** (30–50 часов в месяц).

Вариант	В месяц	Часов в месяц	За час
Работа по найму (на руки)			
Аккаунт-менеджер в агентстве CRM-маркетинга (без опыта)	50 000–60 000 ₽	≈ 220	225–275 ₽
Ассистент маркетолога, 5/2 9–18	60 000–80 000 ₽	≈ 220	270–360 ₽
Младший бренд-менеджер (бьюти), по рынку	60 000–90 000 ₽	≈ 215	280–420 ₽
Продавец-кассир «Дикси», 2/2 по 12 часов (без учёта удержаний за недостачи)	60 000–66 000 ₽	≈ 200	300–330 ₽
Менеджер по продажам в косметологии (без опыта)	85 000–120 000 ₽	≈ 210	405–570 ₽
Маркетолог в «Смарт Бьюти» (опыт 1–3 года)	100 000–120 000 ₽	≈ 220	455–545 ₽
Аналитик CRM (SQL, Power BI)	100 000–150 000 ₽	≈ 220	455–680 ₽
Администратор клиники косметологии, 2/2 по 12 часов	120 000–160 000 ₽	≈ 200	595–790 ₽
Продажи для косметологов (онлайн-школа, интернет-магазин), опыт 1–3 года	105 000–200 000 ₽	≈ 220	480–910 ₽
Менеджер по ключевым клиентам (КАМ) в торговых сетях, опыт от года	от 210 000 ₽	≈ 220	955–1 045 ₽
Работа + практика Рэйки в свободное время			
Продавец-кассир «Дикси» + Рэйки в 6 свободных дней	90 000–96 000 ₽	≈ 240	375–400 ₽
Ассистент маркетолога + Рэйки по выходным	70 000–90 000 ₽	≈ 235	300–385 ₽

Вариант	В месяц	Часов в месяц	За час
Своя практика (прибыль; сценарии пессимистичный / реалистичный / оптимистичный)			
Мастер Рэйки — 1-й месяц (загрузка 20 / 30 / 50% от плана, реклама и продвижение уже в полную силу)	−36 000 / −1 300 / 288 000 ₽	—	в минус / в минус / —
Мастер Рэйки — полная загрузка (кабинет + все направления)	15 000 / 84 000 / 423 000 ₽	≈ 130 / 140 / 220	115 / 600 / 1 920 ₽
Психолог — 1-й месяц (загрузка 20 / 30 / 50% от плана)	−41 000 / 14 000 / 72 000 ₽	—	—
Психолог — полная загрузка (10 сессий в неделю)	47 000 / 115 000 / 164 000 ₽	≈ 80	580 / 1 440 / 2 050 ₽
Тренер по йоге — 1-й месяц (наполняемость групп 20 / 30 / 50% от плана)	−27 000 / 15 500 / 111 000 ₽	—	—
Тренер по йоге — полная загрузка (16 групповых, 6 индивидуальных, 4 корпоративных, 8 онлайн)	65 000 / 137 000 / 253 000 ₽	≈ 95	680 / 1 440 / 2 660 ₽

Как понимать эти цифры:

- **Час своей практики стоит дороже часа найма, но часов мало.** Их ограничивает не желание, а число клиентов. В первый месяц, пока клиенты набираются, психолог получает около 14 тысяч, тренер по йоге — около 15 тысяч, а мастер Рэйки уходит в небольшой минус: меньше, чем ассистент маркетолога. Часовая ставка из строк «полная загрузка» достижима только к 4–9-му месяцу. Часы в первый месяц не посчитаны: много времени уходит на продвижение, и ставка за час была бы условной.
- **На старте практики нужны вложения и время:** переподготовка психолога — от 24 000 ₽ и 3–11 месяцев, обучение тренера йоги — 30 000–80 000 ₽, обучение до Мастера-Учителя Рэйки — до 95 000 ₽; клиентская база набирается месяцами.
- **У работы по найму есть скрытая ценность,** которой нет у самозанятого: оплачиваемый отпуск 28 дней, больничные и пенсионные взносы работодателя (около 22% сверх зарплаты). Для честного сравнения часовую ставку своей практики стоит мысленно уменьшить на 15–20%.
- **Для тренера по йоге цена часа высокая** потому, что в расчёте цены московских студий и 6–10 человек в группе; при 3–4 учениках на занятии она падает почти вдвое.
- **Самый реалистичный путь** — совмещать: работа по найму даёт стабильность, а практика растёт в свободное время, пока фактический доход от неё стабильно не превысит зарплату.

Сколько стоит одна услуга: сеанс, занятие, семинар, инициация

Это «экономика одной продажи»: сколько остаётся мастеру с одного сеанса или одного мероприятия после налога (4%), аренды и материалов, **до затрат на рекламу**. Цены — рыночные из калькулятора, их можно поменять на свои.

Услуга	Выручка	Основные расходы	Остаётся мастеру
Сеанс в кабинете салона (почасовая аренда 850 ₽/ч, 1 ч 15 мин)	1 500 ₽	аренда 1 063, расходники 100, налог 60	≈ 280 ₽

Услуга	Выручка	Основные расходы	Остаётся мастеру
Тот же сеанс в бьюти-коворкинге (460 ₽/ч)	1 500 ₽	аренда 575, расходники 100, налог 60	≈ 765 ₽
Тот же сеанс у себя дома	1 500 ₽	расходники 100, налог 60	≈ 1 340 ₽
Дистанционный сеанс (2 ступень)	2 000 ₽	налог 80	≈ 1 920 ₽
Групповое занятие в йога-центре (5 человек × 2 500 ₽, зал 1,5 ч)	12 500 ₽	зал 1 500, налог 500	≈ 10 500 ₽
Круг рэйджу (5 человек × 1 000 ₽, городской зал 2 ч)	5 000 ₽	зал 2 300, налог 200	≈ 2 500 ₽
Инициация 1 ступени индивидуально (кабинет салона 3 ч)	7 500 ₽	кабинет 2 550, материалы 500, налог 300	≈ 4 150 ₽
Двухдневный семинар 1 ступени с инициациями (4 ученика × 7 500 ₽, городской зал 2 дня по 6 ч)	30 000 ₽	зал 13 800, материалы 2 000, налог 1 200	≈ 13 000 ₽ (≈ 3 250 с ученика)
Ретрит на 3 дня (6 участников × 24 000 ₽, дом и питание)	144 000 ₽	дом 36 000, питание 27 000, налог 5 760	≈ 75 000 ₽ за ретрит

Главное, что видно из таблицы:

- **Сеанс в кабинете салона с почасовой арендой почти ничего не оставляет** — около 280 ₽. Поэтому для одних сеансов выгоднее кабинет в коворкинге, дом или работа за процент.
- **Инициация дорогая для клиента, но не для мастера:** с ученика на семинаре остаётся около 3 250 ₽, а один новый ученик из рекламы обходится примерно в 50 000 ₽. Выгодны инициации только для людей, которые уже пришли — клиентов сеансов и участников кругов.
- **Групповые форматы и ретриты — самые прибыльные за час работы,** но им нужна уже собранная аудитория: группу из пяти человек сначала нужно привести.

Почему расчёт идёт против интуиции

Интуиция подсказывает так: сеанс — ядро практики, именно ему мастер учился, и клиент платит за него один на один и прилично — 1 500 ₽ за час с четвертью. Круг рэйджу за 1 000 ₽ с человека выглядит почти благотворительностью: дёшево, неформально, «для своих». По той же логике инициация за 7 500 ₽ кажется самой денежной позицией в прайсе.

Расчёт переворачивает обе интуиции.

Сеанс против группы. Сеанс в арендованном кабинете оставляет мастеру около 280 ₽ из 1 500 ₽ — остальное съедает аренда (1 063 ₽), расходники и налог. Арендодатель зарабатывает на этом сеансе почти вчетверо больше мастера. А «дешёвый» круг рэйджу на пятерых даёт ≈ 2 500 ₽ за два часа, групповое занятие — ≈ 10 500 ₽ за полтора. Разница в том, что аренда зала делится на всех участников, а на сеансе один клиент оплачивает помещение целиком.

Инициация. Здесь разворот по другой причине. На семинаре с одного ученика остаётся ≈ 3 250 ₽, а один новый ученик из рекламы обходится примерно в 50 000 ₽ рекламного бюджета — в 15 раз больше, чем он принесёт. Дорогая для клиента услуга оказывается убыточной для мастера, если под неё покупать трафик. Выгодна она только с теми, кто уже пришёл сам: клиентами сеансов и участниками кругов.

Практический вывод тоже идёт против привычной логики: групповые форматы — самые прибыльные, но начинать с них нельзя, группу сначала нужно собрать. А собирается она как раз через почти неприбыльные сеансы.

Каналы рекламы и сколько они стоят

Канал	Сколько стоит	Что важно знать
Telegram Ads	подписчик 43–146 ₽ (эзотерика ≈ 65 ₽, психология ≈ 43–130 ₽ — eLama, июль 2026, с комиссией 15%; 146 ₽ — фактический кейс школы психологии Averga)	Вход через агентство — 25–35 тыс. ₽ с комиссией и НДС
Посевы в Telegram-каналах	500–5 000 ₽ за пост в канале на 1–5 тыс. подписчиков	Цена за размещение, результат не гарантирован
ВКонтакте (VK Реклама)	подписчик ≈ 150 ₽, заявка на курс психологии ≈ 1 300 ₽	Хорошо работают лид-формы и квизы
Яндекс Директ	клик 100–400 ₽ (массаж/релакс), заявка на массаж 1 000–1 600 ₽	Слово «рейки» путается со стройматериалом — нужен точный подбор фраз
Дзен (продвижение статей)	от 110 ₽ за 1 000 показов, бюджет от 10 000 ₽	Цена подписчика не публикуется — только оценка
Блогеры: YouTube, VK, Telegram	наноблогеры 1 000–5 000 ₽, микроблогеры 5 000–15 000 ₽ за интеграцию	Смотрите на просмотры, а не на число подписчиков
Авито Услуги	от 0,5 ₽ за просмотр объявления	Много ценовой конкуренции
Ведение соцсетей	фрилансер 15 000–30 000 ₽/мес, агентство с таргетом — от 40 000 ₽/мес + бюджет от 30 000 ₽	Можно вести самому — это бесплатно деньгами, но дорого временем
Instagram	—	Реклама для российской аудитории незаконна (Meta признана экстремистской организацией)

Любая реклама в интернете должна быть маркирована (erid) через оператора рекламных данных.

Оценка расходов на рекламу для разных специалистов

Сколько примерно стоит привести **одного платящего клиента** и сколько нужно заложить в месяц, чтобы получать **5 новых клиентов**. Для каналов с подписчиками цена клиента = цена подписчика / доля подписчиков, которые покупают (оценка — 2%: у психологов из соцсетей, по данным vc.ru, 1,2–2,8%; для платного трафика открытых данных нет). Для Яндекс Директа — цена заявки / доля заявок, дошедших до оплаты (20–25%). Это **оценки** по открытым кейсам и бенчмаркам, а не гарантия: реальная цена зависит от оффера, фото, текста и сезона.

Канал	Мастер Рэйки	Психолог	Тренер по йоге	Инструктор цигун*
Telegram (Ads и посевы)	подписчик 43-146 ₽ → клиент ≈ 2 150-7 300 ₽; 5 клиентов ≈ 11 000-37 000 ₽/мес	подписчик ≈ 43-130 ₽ (тематика «Психология») → клиент ≈ 2 150-6 500 ₽; 5 клиентов ≈ 11 000-33 000 ₽/мес	подписчик ≈ 250-350 ₽ (тематика «Здоровье и фитнес») → клиент ≈ 5 000-17 400 ₽ (конверсия 2-5% в пробное занятие — оценка); 5 клиентов ≈ 25 000-87 000 ₽/мес	≈ как у йоги × 1,5; клиент ≈ 7 500-26 000 ₽; 5 клиентов ≈ 38 000-130 000 ₽/мес
ВКонтакте (VK Реклама)	подписчик ≈ 150 ₽ → клиент ≈ 7 500 ₽; 5 клиентов ≈ 37 000 ₽/мес	таргет: клиент ≈ 2 200-3 800 ₽, заявка ≈ 1 300 ₽; 5 клиентов ≈ 11 000-19 000 ₽/мес	кейс студии: покупатель абонеента ≈ 330 ₽ (лучший случай) ... 3 000 ₽; 5 клиентов ≈ 1 700-15 000 ₽/мес	≈ 500-4 500 ₽ за клиента; 5 клиентов ≈ 2 500-22 500 ₽/мес
Яндекс Директ	заявка на массаж/релакс 1 000-1 600 ₽ → клиент ≈ 4 000-6 400 ₽; 5 клиентов ≈ 20 000-32 000 ₽/мес	контекст: клиент ≈ 3 000-6 000 ₽; 5 клиентов ≈ 15 000-30 000 ₽/мес	квиз в сетях Яндекса: заявка до 100 ₽ → клиент ≈ 400-1 500 ₽; 5 клиентов ≈ 2 000-7 500 ₽/мес	≈ 600-2 300 ₽ за клиента; 5 клиентов ≈ 3 000-11 500 ₽/мес
Дзен (продвижение статей)	подписчик ≈ 40-150 ₽ (оценка) → клиент ≈ 2 000-7 500 ₽; минимум бюджета 10 000 ₽	то же, но статьи психолога читают охотнее: клиент ≈ 1 500-5 000 ₽; минимум 10 000 ₽	клиент ≈ 2 000-7 500 ₽; минимум 10 000 ₽	клиент ≈ 3 000-11 000 ₽; минимум 10 000 ₽
YouTube, VK Видео и Telegram у блогеров	интеграция у микроблогера 5 000-15 000 ₽ ≈ 50-300 подписчиков → 1-6 клиентов за ролик	то же; у психологов интеграции у «соседних» блогеров (отношения, саморазвитие) окупаются лучше	то же; хорошо работают блогеры о здоровье и спорте	то же; ниша узкая — блогеров меньше, торг уместен
Минимальный бюджет на старт	Telegram Ads через агентство — 25 000-35 000 ₽ за вход; Дзен — от 10 000 ₽; Директ и VK — от 10 000-15 000 ₽ на тест; блогер — от 1 000-5 000 ₽ за один пост у наноблогера. На тесты обычно уходят первые 10-20% бюджета.			

* Для цигун прямых данных о цене рекламы мы не нашли: аудитория уже, чем у йоги, поэтому взята цена йоги с поправкой ×1,5 — это оценка. Для Рэйки Яндекс Директ осложнён тем, что слово «рейки» путается со стройматериалом. Instagram в таблице нет: реклама в нём для российской аудитории незаконна. Источники цен: eLama (цены подписчика Telegram Ads по тематикам за июль 2026; пересчёт по курсу ЦБ 94,32 ₽/€ на 3 октября 2026 года с комиссией посредника 15%), Averga (кейс школы психологии: Telegram Ads — 146 ₽, посеы — 232 ₽ за подписчика), t4ka.ru (кейс посевов 2023 года: 39-93 ₽), vs.ru (стоимость привлечения клиентов психологам), кейс продвижения йога-студии ВКонтакте, PR-CY (Дзен), eLama (блогеры).

Скрытые и возможные расходы

- **Налог:** 4% для самозанятого с физлиц, 6% с организаций; лимит дохода самозанятого — 2,4 млн ₽ в год, выше — нужен ИП.
- **Приём оплаты:** комиссия эквайринга 3-4%, подключение платёжного сервиса (например, 10 000 ₽ разово).
- **Простой кабинета:** при ежемесячной аренде вы платите и за пустые часы.

- **Отмены и неявки:** при почасовой аренде час может сгореть, при групповых занятиях — меньше участников, чем рассчитывали.
- **Расходники и быт:** текстиль, стирка, ароматы, дорога, такси с оборудованием.
- **Тесты рекламы:** первые 10–20% бюджета обычно уходят на поиск работающей связки.
- **Маркировка рекламы** через оператора рекламных данных.
- **Время, которое никто не оплачивает:** контент, переписка, запись клиентов, подготовка семинаров.
- **Свое обучение и развитие:** следующие ступени, повышение квалификации, у психолога — супервизия и личная терапия каждый месяц.
- **Кредит:** переплата по процентам (для 95 000 Р на год под 25% — около 13 350 Р).
- **Сезонность:** летом и в праздники спрос ниже, а аренда та же.
- **Возвраты** при недовольстве и претензиях (в калькуляторах — 5 / 3 / 1% выручки по сценариям).

Почему сценарии так расходятся и каких данных не хватает

Разница между пессимистичным и оптимистичным сценарием огромная, потому что ненадёжные цифры перемножаются. Для учеников это три сита подряд:

- цена подписчика: 146 Р против 43 Р — в 3,4 раза;
- из подписчика в клиента: 1% против 3% — в 3 раза;
- из клиента в ученика: 3% против 15% — в 5 раз.

Вместе это разница примерно в 50 раз в числе учеников на каждый рубль рекламы. Поэтому калькулятор не угадывает будущее, а показывает, какие цифры важнее всего проверить.

Каких данных нет в открытом доступе (в калькуляторе отмечены ▲):

- сколько подписчиков становятся клиентами и сколько клиентов идут учиться;
- сколько сеансов в среднем покупает один клиент;
- реальная наполняемость групп и кругов у начинающего ведущего;
- сколько клиентов готов передавать салон;
- точная цена дистанционного сеанса и подписчика в Дзене.

От чего расчёт может измениться: рост цен в салонах (в Москве +20% за год) и на рекламу, запреты площадок, сезонность, ставка по кредитам, уход или приход конкурентов рядом, ваши собственные цены и отзывы. Лучший способ уточнить расчёт — 2–3 месяца записывать свои реальные цифры и вносить их в калькулятор как факты.

Как мы переписали раздел о «пирамиде»

После этого разбора раздел в «Экологичном маркетинге для мастера рэйки» заменён на исправленный текст. Его суть:

Кредит на обучение и расчёт на учеников. Обучать других — нормальная и законная часть работы мастера Рэйки. Опасна не сама продажа инициаций, а схема «взять кредит на мастерскую ступень и вернуть его за счёт быстро набранных учеников», особенно если учеников сразу учат продавать обучение дальше. Цифры показывают, почему это рискованно: одна инициация 1 ступени приносит около 4 400 ₽, кредит 95 000 ₽ — это около 9 000 ₽ в месяц, а при реалистичных конверсиях на одного ученика нужно около 700 новых подписчиков и полтора десятка благодарных клиентов. Ученики приходят из клиентов, которым помогли ваши сеансы, — поэтому сначала стоит выстроить практику с клиентами и замерить, сколько из них хотят учиться, и только потом вкладываться в дорогое обучение. Посчитать свой вариант.

Сроки и стоимость обучения

Цены — на сентябрь 2026 года, по сайтам школ. Где указаны две цифры, первая — со скидкой или при оплате сразу.

Рэйки

- **1 и 2 ступени:** обычно 1 день по 6 часов или 2 дня по 3–6 часов на ступень (пример: 2 дня по 3 часа); цены — в таблице выше: 3 500–18 000 ₽ за ступень, чаще 7 500–10 000 ₽.
- **Мастерская ступень:** 12 000–28 000 ₽.
- **Программа «Мастер-Учитель» с дипломом о переподготовке:** 310 часов, 95 000 ₽ (со скидкой 75 000 ₽) — архив reikitravel.ru (в сентябре 2023 года — 65 000 ₽, со скидкой 50 000 ₽: архив 2023); организация с ИНН 7810794322 — карточка в справочнике.
- Между ступенями многие школы советуют паузу в несколько месяцев практики — это удлиняет путь до права учить других до года и больше.

Психолог-консультант: самые доступные программы

Программа	Часов и срок	Стоимость
<u>Психологическое консультирование (ВГАППССС)</u>	340 ч, 12 недель	24 200–29 000 ₽
<u>Психологическое консультирование и психодиагностика (ВГАППССС)</u>	620 ч, 21 неделя	35 900–41 300 ₽
<u>Психологическое консультирование и психодиагностика (УрГАППС)</u>	620 ч, 21 неделя	40 200–46 200 ₽
<u>Практическая психология (ВГАППССС)</u>	1490 ч, 48 недель	69 100–77 400 ₽
<u>Практический психолог (НИИДПО)</u>	1490 ч, 11 месяцев	71 200–79 700 ₽
<u>Клиническая психология с основами психотерапии (ВГАППССС)</u>	1080 ч, 39 недель	80 100–89 700 ₽

Важно: короткие программы (340–620 ч) дают диплом о переподготовке, но многие платформы и обучающие программы по методам требуют больше. Например, для сертификации по схема-терапии нужно высшее психологическое образование и 500 часов переподготовки или иное высшее и 1000 часов, а платформа «Ясно» берёт специалистов с опытом от трёх лет. Если цель — работать через платформы или учиться методам дальше, выгоднее сразу брать программу на 1000–1500 часов.

Транзактный анализ (ТА)

- **Вводный курс «ТА 101»:** 2 дня, 12 часов, от 12 000 ₽ (ta-prosvet.ru).
- **Модульное обучение:** 14 000–16 000 ₽ за модуль; годовая программа — 108 000 ₽ за 99 часов ТА и 9 часов супервизий (пример, ВЕИП).

- **Полные многолетние программы:** 516 000–648 000 ₽ ([Институт практической психологии и психоанализа](#)), 699 900 ₽ ([Мир ТА](#)).
- **Сертифицированный транзактный аналитик (СТА):** экзамен после нескольких лет обучения, практики и супервизии ([как сдают СТА](#)).

Когнитивно-поведенческая терапия (КПТ)

- Базовый курс КПТ — 145 000 ₽ ([Московская медицинская академия](#)), 168 000–189 000 ₽ ([ИППСИ](#)).
- Ассоциация когнитивно-поведенческой психотерапии — от 210 000 ₽ за 311 академических часов: 10 семинаров, интервизии, тренинги, групповые супервизии ([базовый курс](#)).
- Обычно нужен диплом о психологическом или медицинском образовании либо переподготовка.

Схема-терапия

- Сертификационная программа по стандартам ISST — 315 000 ₽ (6 платежей по 52 500 ₽), удостоверение на 220 часов ([schema-therapy.ru](#)).
- поэтапный курс — этапы по 24 000 ₽, удостоверение о повышении квалификации на 72 часа ([ВШП](#)).
- Для сертификации ISST: психологическое образование + 500 часов переподготовки или другое высшее + 1000 часов ([требования](#)).

Диалектическая поведенческая терапия (DBT)

- Дистанционный курс — 11 000 ₽ при предоплате, 15 000 ₽ в день начала ([education-psy.ru](#)).
- Профессиональная переподготовка по DBT — от 25 800 ₽, рассрочка от 2 150 ₽/мес. ([НЦПО](#)).
- Для сравнения, участие клиента в группе навыков DBT — около 2 500 ₽ за занятие ([ЦНПП](#)).

Тренер по йоге

- Курс преподавателя 150–200 часов — 50 000–80 000 ₽ ([обзор Yoga Academy](#)); сертификат Yoga Alliance требует 200 часов, из них не меньше 30 очно.
- Короткий курс «Инструктор по йоге» — 2,5 месяца, около 30 000 ₽ ([подборка курсов](#)); дорогие программы — до 149 000–189 000 ₽.
- Очно-заочная программа — 340 часов, около 11 часов в неделю ([Чакра Садхана](#)).

Инструктор цигун

- Инструкторский курс в 4 этапа — 208 000 ₽ без диплома, 213 700 ₽ с дипломом ([школа Ши Яньбина](#)).
- Сертификат инструктора — не менее 400 часов за 4 года; сессии по 30 000–50 000 ₽ ([TaijiPro](#)).
- Профессия «фитнес-тренер по цигун» — от 20 500 ₽ за семестр ([программа](#)); онлайн-программа 256 часов с дипломом ([НЦПО](#)).
- Для ориентира: инструкторы цигун в Москве зарабатывают от 45 000 ₽ в месяц, индивидуальное занятие стоит 2 000–5 000 ₽ за час (по данным [НЦПО](#)).

Сколько стоит реклама платных сервисов портала и мини-курсов

Те же вопросы, что и к практике мастера, можно задать к нашему собственному проекту: portalу [whisper-reiki.ru](#) с ботом расшифровки аудио и видео, блогом и четырьмя мини-курсами по Рэйки (до 2 октября 2026 года — 499 и 990 ₽). Посчитаем, сколько стоит привести одного платящего клиента через рекламу. Ориентиры — те же открытые данные, что в калькуляторах ([eLama](#) — таблица за июль 2026, [Averga](#) — кейс 2024–2025 годов, [vc.ru](#)).

Продукт	Цена	Путь клиента	Цена привлечения покупателя	Вывод
Мини-курс по Рэйки	499 / 990 ₽	реклама в Telegram → подписчик канала (≈ 65 ₽ в эзотерике; 43–146 ₽ по сценариям) → 1–3% подписчиков покупают	≈ 1 400–14 600 ₽, в среднем ≈ 3 250 ₽	✗ В реалистичном сценарии реклама стоит в 3–7 раз дороже, чем приносит продажа (≈ 480 / 950 ₽ после налога 4%). Окупиться она могла бы при цене подписчика около 10–19 ₽ — это в 3–7 раз дешевле рынка
Подписка на бот расшифровки	199 ₽ неделя, 590 ₽ месяц, 1 490 ₽ квартал, 3 990 ₽ год	клик в Telegram Ads (≈ 60 ₽) → запуск бота (≈ 30–50% кликов) → бесплатные 30 минут → 2–4% переходят на платный тариф	≈ 4 200–7 100 ₽	⚠ Окупается, только если клиент платит 7–12 месяцев подряд. При разовой оплате недели или месяца — убыток
Обучение Рэйки (1 ступень)	7 500 ₽	реклама → подписчик → клиент сеансов (2%) → ученик (7%)	≈ 50 000 ₽	✗ См. расчёт кредита выше: ученики приходят из уже набранных клиентов, а не из рекламы

Доля бесплатных пользователей, которые начинают платить, взята из отчёта First Page Sage по 80+ сервисам с бесплатным тарифом (2022–2026): от 2,1% в образовательных сервисах до 3,6% в сервисах коммуникаций; из посетителей сайта бесплатной версией начинают пользоваться 12–15% (First Page Sage). Цены рекламы в Telegram — [eLama](#), кейс эзотерического канала — [t4ka.ru](#).

Главный вывод: дешёвые продукты нельзя продавать через купленный трафик — та же ловушка, что с инициациями. Платная реклама имеет смысл только для продукта, который приносит с одного клиента больше, чем стоит его привлечение: годовая подписка, консультации, обучение, групповые программы.

Как это делают другие: сервисы расшифровки, школы Рэйки и психологи

Сервисы расшифровки аудио в текст

Сервис	Бесплатно	Платно	Как приводит клиентов
Speech2Text	180 минут при регистрации	500 ₽/мес за 6 ч; 820 ₽ за 12 ч; 2 300 ₽ за 3 ч в день; или 2 ₽ за минуту	сайт и поиск; щедрый пробный объём
MyMeet.ai	бесплатный тариф навсегда	850 ₽/мес (Lite), 2 750 ₽ (Pro) за сотрудника	продаёт компаниям: протоколы встреч, задачи
Полотно (бот + сайт)	—	пробный период 150 минут за 99 ₽	единый баланс бота и сайта; дешёвый платный вход
бот на Whisper (kolersky)	5 минут	69 ₽ за 15 мин, 149 ₽ за 50 мин, 490 ₽ за 200 мин	пакеты минут вместо подписки
Наш бот	30 минут	199 ₽ неделя ... 3 990 ₽ год; Telegram Stars	пока только блог и портал

Цены у нас в рынке. Отличие в другом: у конкурентов есть платный вход за 99 ₽ или пакеты минут, они продают компаниям или имеют поисковый трафик на сайт. У нашего бота отдельного канала привлечения нет.

ИИ-боты в Telegram

Бот	Что делает	Аудитория и модель
Download IT	скачивание видео и фото из соцсетей — то же, что умеет наш бот со ссылками	226 066 пользователей в месяц (по странице бота в Telegram); бесплатный вход, массовая аудитория
Чип AI Нейросеть	доступ к нейросетям в одном боте	свой канал @ChipAI_channel как источник пользователей; число пользователей и цены публично не указаны
UniversusGPT	ChatGPT, Nano Banana, Claude и другие нейросети в одном боте, в том числе расшифровка видео	бот — вход в онлайн-университет Universus, который продаёт обучение «нейробизнесу» за 179 000–499 000 ₽ (тарифы). Бот сам по себе не обязан окупаться: деньги приносит дорогое обучение после него

Пример Universus показывает ту же схему, что у мастеров Рэйки: полезный бесплатный или дешёвый инструмент собирает аудиторию, а зарабатывают на дорогом продукте для тех, кто уже пользуется инструментом.

Школы и мастера Рэйки, психологи: соцсети и воронки

Цифры подписчиков — с публичных страниц на 2 октября 2026 года. Instagram без входа число подписчиков не показывает, поэтому там, где оно указано, оно взято из поисковой выдачи. Instagram принадлежит компании Meta, которая признана в России экстремистской организацией и запрещена; ссылки на аккаунты даны как на примеры, а не как реклама.

Кто	Аккаунты и аудитория	Цены	Путь клиента
Ирина Козлова , мастер Рэйки с опытом 30 лет	Instagram @reikiin — 21,3 тыс. (по выдаче поиска); YouTube «Ирина Козлова о Рэйки» — 10,4 тыс., 668 видео; ВКонтакте «Глобальное сообщество практиков Рэйки» — 10,7 тыс.; Telegram-каналы «РЭЙКИ от мастера Ирины Козловой» — 4 517 и @reikiin — 527; книги на ЛитРес и Ozon	1 ступень 18 000 ₽, 2 ступень 30 000 ₽, «Мастер-Учитель» с дипломом 95 000 ₽ (75 000 ₽ по акции); карточки 990 ₽, пакет из 20 мастер-классов 12 990 ₽ (каталог). По информации автора статьи, круг рэйджу стоит 7 000 ₽ — в открытых источниках эту цену мы не нашли	12+ лет бесплатных видео и коротких роликов → сообщество → обучение по ступеням → профпереподготовка. По информации автора статьи, в команде есть маркетолог и покупается реклама в соцсетях. В описании её профиля Instagram сказано: «Закрываю проект по Рэйки в конце этого года»; когда это написано, по открытым данным установить нельзя. Она возит группы в поездки: «Путешествие в Японию на родину Микао Усуи» с восхождением на гору Курама и «Рэйки-путешествие в Шри-Ланку» — в каталоге по 20 500 ₽ (каталог ; для поездки в Японию это, вероятно, предоплата или программа без перелёта — полная цена не опубликована). В ролике от июля 2025 года — «30 сентября мы вновь с группой коллег отправимся в паломническую поездку в Японию» (ролик). Для сравнения: похожий рэйки-тур в Японию у других мастеров стоит 1 890 \$ без перелёта (пример)

Кто	Аккаунты и аудитория	Цены	Путь клиента
Арина Казанская , мастер-учитель Рэйки (Санкт-Петербург)	Instagram @arishulya_91912 (в Threads 2,4 тыс.); YouTube «Арина Казанская» — 1,51 тыс., 142 видео; группа ВКонтакте «Волшебные Рейки»	мастер-класс 200 ₽ (Самопознание), занятие 500–800 ₽, 1 ступень 8 000 ₽ (каталог)	бесплатные и почти бесплатные мастер-классы, онлайн-круги в VK Видео (≈ 500 просмотров), выступления на нетворкингах, каталоги тренингов → очное обучение; участница сообщества Козловой. Второе направление — круизный клуб inCruises : Арина указана региональным директором клуба в Санкт-Петербурге (страница клуба , видео «Арина Казанская о круизном клубе InCruises»). Это клуб с платным членством (взнос за активацию 100 \$, inCruises) и партнёрской программой, где участники получают вознаграждение за приглашённых членов (руководство по доходам), — то есть доход строится в том числе на привлечении новых участников, как в сетевом маркетинге
Вероника Крайнова , клинический психолог, транзактный аналитик	Telegram «Психология для амбициозных» — 3 752; YouTube канал — 11,7 тыс., ≈ 1,7 тыс. видео; Instagram @veronikakraynova — около 10 тыс. (по данным поиска); b17.ru , сайт	сессия 10 000 ₽ за 50 минут, очная консультация 14 000 ₽ (b17.ru)	видео и посты → Telegram → бесплатные вебинары → программа и личная терапия
Юлия Умова , клинический психолог, DBT-терапевт (традиция Марши Линехан)	Telegram @dbt trening — 1 491; YouTube @Uмова psy — 1,3 тыс.; Instagram @umova psy ; Rutube; b17.ru , сайт тренинга	групповой тренинг навыков DBT: 24 недели, раз в неделю, группы от 8 человек; цена на сайте не указана	ролики о ПРЛ и эмоциональной регуляции → канал → набор в группу тренинга + личная терапия

Что общего у всех четырёх:

- Основной канал привлечения — годы бесплатного контента: от 140 до 1 700 видео на YouTube и тысячи подписчиков. Платная реклама, если она есть, усиливает уже работающую площадку, а не заменяет её.
- Одна тема и одна аудитория: Рэйки или конкретный метод психотерапии, без смеси разных услуг.
- Бесплатный или копеечный вход (мастер-класс за 0–200 ₽, вебинар, онлайн-круг), а зарабатывают на дорогом продукте: обучении по ступеням, личной терапии, групповой программе на полгода.
- Свой канал в Telegram или сообщество ВКонтакте как «дом», куда ведут все остальные площадки. Школа [reiki-center.ru](#) открывает два модуля курса бесплатно, а [Animawau](#) начинает с бесплатного пятидневного марафона.

Проблемные места в нашей собственной схеме

- **Почти нет посетителей.** По счётчику посещений за месяц — единицы посетителей и около 150 просмотров блога; счётчик блога к тому же не работал с 16 сентября по 1 октября. Без потока людей никакая воронка не работает.

- **Нет ни одной записанной оплаты.** В базе бота за всё время — 12 пользователей и ни одной оплаты подписки; в журнале оплат мини-курсов записей нет. Значит, либо продаж нет, либо они не учитываются — и то и другое нужно исправить до любых вложений в рекламу.
- **Слишком разные сервисы под одной вывеской:** расшифровка аудио, Рэйки, психология, знакомства. Это разные аудитории; одна реклама и один канал не могут работать на всё сразу.
- **Дешёвые продукты без дорогого следующего шага.** Мини-курсы за 499–990 ₽ некуда «продолжить»: нет консультации, группы или обучения, на которых можно заработать после курса.
- **Нет своей аудитории в соцсетях** уровня тех, с кем мы сравниваемся: у них тысячи подписчиков и сотни видео, у нас — блог.
- **Обещания на сайте шире, чем даёт оплата.** Часть бонусов тарифов (доступ к другим ботам, Школе Рэйки, приоритет) пока не подключена — риск возвратов и жалоб.
- **Доступность.** Часть поддоменов на зарубежном сервере у мобильных пользователей в России без VPN может не открываться.

Как сделать, чтобы сайт, боты и платные услуги начали окупаться

1. **Сначала измерения, потом деньги.** Записывать в базу каждую оплату (Prodamus, Stars), ставить метки на ссылки из каждого канала, считать воронку «визит → запуск бота → бесплатное использование → оплата» раз в неделю. Без этого любой рекламный тест не даст ответа.
2. **Выбрать одно ядро для продвижения.** Например, психология и саморегуляция (тема, по которой у блога уже есть разборы методов), а расшифровку продвигать отдельно — как инструмент для психологов, студентов и авторов вебинаров.
3. **Дорогой следующий шаг после дешёвого.** Мини-курс → групповая программа или консультация; бесплатные 30 минут бота → годовая подписка со скидкой. Только продукт, который приносит с клиента больше 5–10 тысяч рублей, может окупить платную рекламу.
4. **Платный вход за символическую цену.** Как у «Полотна» (150 минут за 99 ₽): человек, заплативший хоть что-то, гораздо чаще платит снова, чем пользователь бесплатного тарифа.
5. **Платная реклама — только тестом.** 5–10 тысяч рублей на один продукт с понятной ценой привлечения, после того как работает учёт оплат. Остановить, если цена покупателя больше, чем он принесёт за год.
6. **Привести обещания тарифов в соответствие с тем, что реально получает клиент** — убрать неподключённые бонусы или подключить их.

Какие цены окупают привлечение клиентов

Правило простое: всё, что клиент заплатит за первый год (после налога 4%), должно быть не меньше, чем стоило его привлечь. Ниже — цены, посчитанные от цены привлечения из разделов выше. 2 октября 2026 года мы перевели на них подписку бота расшифровки, мини-курсы и 1 ступень на портале; сеансы и круги рэйджу на портале не продаются, для них это рекомендация мастеру. Повышение цены почти всегда снижает долю покупающих, поэтому результат проверим на реальных продажах за 1–2 месяца. Новых продуктов (групповой программы, пробного входа за 99 ₽, комплекта курсов) пока нет — это следующий шаг.

Продукт	Было до 2 октября 2026	Новая цена (с 2 октября 2026)	Почему так
Мини-курс «Рэйки как бизнес»	990 ₽	2 990 ₽	Окупить рекламу одной продажей можно при цене $\approx 3\,400$ ₽ (покупатель за $\approx 3\,250$ ₽) или $\approx 1\,460$ ₽ в лучшем случае ($\approx 1\,400$ ₽). При 2 990 ₽ в реалистичном сценарии недостаёт ≈ 380 ₽ — их покрывает 1 покупатель из 30, перешедший на программу за 12 900 ₽
Мини-курс «Как не надо преподавать Рэйки»	990 ₽	1 990 ₽ или в комплекте с первым курсом за 3 990 ₽	Тот же покупатель, что у курса о бизнесе: выгоднее продавать вместе, чем привлекать отдельно
Мини-курсы «Рэйки против выгорания» и «Рэйки-практика для тревожности и стресса»	499 ₽	990 ₽	При 990 ₽ на рекламе нужно, чтобы почти каждый пятый покупатель ($\approx 19\%$) пошёл дальше в программу за 12 900 ₽ — это нереально. Эти курсы продавать только своей аудитории (канал, блог, клиенты), без платной рекламы
Новый продукт: групповая онлайн-программа на 6 недель	—	12 900 ₽	Тот самый «дорогой следующий шаг», без которого дешёвые курсы не окупают ни рекламу, ни время
Бот расшифровки: пробный вход	30 минут бесплатно	оставить + 150 минут за 99 ₽	Кто заплатил хоть что-то, гораздо чаще платит снова; так делает «Полотно»
Бот расшифровки: месяц / квартал	590 / 1 490 ₽	690 / 1 790 ₽	В рынке: Speech2Text 500 ₽ за 6 ч, MyMeet 850 ₽. Квартал выходит ≈ 597 ₽ в месяц — стимул платить сразу за три месяца
Бот расшифровки: год	3 990 ₽	4 990 ₽ — сделать главным тарифом	После налога $\approx 4\,790$ ₽ — единственный тариф, который окупает рекламу хотя бы в лучшем случае ($\approx 4\,200$ ₽ за платящего). Недельный тариф (199 ₽) оставить только для своей аудитории — под рекламу он всегда убыточен
Сеанс Рэйки	1 500 ₽	2 000 ₽; пакет 5 сеансов — 9 000 ₽ с предоплатой	В кабинете салона мастеру остаётся ≈ 757 ₽ вместо ≈ 277 ₽, а в бьюти-коворкинге $\approx 1\,245$ ₽. Привлечение клиента из рекламы ($\approx 3\,000$ ₽) окупается за 4 сеанса вместо почти 11. Пакет с предоплатой гарантирует, что клиент придёт больше одного раза
Круг рэйджу	1 000 ₽ с человека	1 500 ₽	На пятерых мастеру остаётся $\approx 4\,900$ ₽ вместо $\approx 2\,500$ ₽ за два часа. Для сравнения: у известных мастеров с большой аудиторией круг может стоить в разы дороже
Обучение 1 ступени	7 500 ₽	12 000 ₽	Рынок — от 8 000 до 18 000 ₽. На семинаре из четырёх человек с ученика остаётся $\approx 7\,570$ ₽ вместо $\approx 3\,250$ ₽, а для выплат по кредиту 95 000 ₽ хватает ≈ 1 ученика в месяц вместо 2. Но привлечение ученика рекламой ($\approx 50\,000$ ₽) не окупается и при этой цене — учеников набирать только из своих клиентов

Где проходит граница. Покупатель через рекламу стоит $\approx 3\,250$ ₽ в реалистичном сценарии (от $\approx 1\,400$ до $\approx 14\,600$ ₽). Значит, продукт, который должен сам окупить рекламу, после налога должен приносить с покупателя больше $3\,250$ ₽ — то есть стоить от $\approx 3\,400$ ₽. Мини-курс за 990 ₽ этого не делает при любой разумной конверсии; его место — своя аудитория и дешёвые каналы (свой канал, видео, взаимный пиар, каталоги). Все расчёты — без комиссии платёжного сервиса; при оплате через Telegram Stars до мастера доходит заметно меньше, чем при оплате картой.

Как окупить 25 000 ₽ рекламы в месяц: пакет услуг вместо одного дешёвого продукта

Цель расчёта — не показать, что всё безнадежно, а найти, какие продукты выдерживают платную рекламу. $25\,000$ ₽ в месяц — это столько же, сколько в калькуляторе «кабинета» (Директ плюс подписчики). При цене покупателя $\approx 3\,250$ ₽ они приводят ≈ 7 – 8 покупателей в месяц. Реклама окупается, если с этих покупателей остаётся больше $25\,000$ ₽.

Продукт	Цена	Остаётся с покупателя	7-8 покупателей из рекламы минус 25 000 ₽	Вывод
Мини-курс (5 текстовых уроков)	990 ₽	≈ 950 ₽	$\approx -17\,700$ ₽	✗ Только своей аудитории: чтобы покрыть $25\,000$ ₽, нужно ≈ 27 продаж в месяц
Содержательный онлайн-курс с группой, например «Синдром спасателя»: 8 уроков и 4 групповые онлайн-встречи за 4 недели	4 900 ₽	$\approx 4\,700$ ₽	$\approx +11\,200$ ₽	✓ Окупает рекламу сам; время — 4 встречи по 1,5 часа и подготовка
Пакет 5 сеансов с предоплатой (дома, расходники 100 ₽ на сеанс)	9 000 ₽	$\approx 8\,140$ ₽	$\approx +37\,600$ ₽	✓ Самый надёжный вариант; 7-8 пакетов — это ≈ 9 сеансов в неделю
Абонемент на 4 очных групповых занятия, группа 8 человек, зал городского пространства 1 150 ₽/ч	4 800 ₽	$\approx 3\,750$ ₽	$\approx +3\,800$ ₽	✓ Впритык; со второй группой в тот же зал — заметно лучше
Групповая онлайн-программа на 6 недель	12 900 ₽	$\approx 12\,380$ ₽	—	✓ Даже если участник из рекламы стоит втрое дороже ($\approx 9\,750$ ₽), с него остаётся $\approx 2\,600$ ₽; лучше всего продаётся тем, кто уже купил курс или пакет

Допущения: налог 4% (самозанятый), эквайринг не учтён; цена покупателя $\approx 3\,250$ ₽ — реалистичный сценарий (подписчик ≈ 65 ₽, покупает 2%). У дорогих продуктов доля купивших ниже, чем у дешёвых, поэтому их чаще продают через знакомство: бесплатный эфир, пробный сеанс, мини-курс. Цены курса и абонемента — ориентир для расчёта, а не данные рынка.

Что из этого следует. Окупаемость рекламы даёт не «дорогая цена», а продукт, который стоит своих денег: пакет сеансов, групповые занятия, курс с живыми встречами и разбором ситуаций участников. Один дешёвый продукт рекламу не вытянет; линейка «бесплатно → мини-курс → пакет или группа → программа» — вытянет.

Как не превратить мини-курс в обман. Мини-курс не должен быть обрезком, без которого «ничего не работает». Он даёт законченный результат в своих границах — например, понимание выгорания и 15-минутный ритуал отдыха — и честно говорит, чего не даёт. Следующий продукт продаёт не «недостающую часть», а другой

формат: сопровождение, группу, обратную связь, разбор вашей ситуации. Если мини-курс бесполезен без дорогого курса — это и есть обманная воронка, так делать не нужно.

Пример содержательного продукта. Курс о синдроме спасателя: как он проявляется в семье, на работе и в работе с клиентами, почему этот сценарий так часто встречается у людей, выросших в позднем СССР и в 90-е, и как выстраивать границы. Это не диагноз, а психологический сценарий (в транзактном анализе — роль Спасателя в «драматическом треугольнике» Карпмана), поэтому курс не обещает лечения, а даёт понимание, примеры и упражнения — и при тяжёлом состоянии направляет к психотерапевту.

Продвижение в соцсетях: что делать без большого бюджета

- **Один «дом» — Telegram-канал.** Каждая статья блога → короткий пост со ссылкой; каждое видео → ссылка на канал. В канале — анонсы бесплатных эфиров, кругов и вебинаров.
- **Короткие видео 3–5 раз в неделю** на YouTube Shorts, VK Клипах и Rutube: один ролик — одна мысль из статьи («почему сеанс в кабинете приносит мастеру 280 ₽»). У всех четырёх специалистов из таблицы основной поток людей идёт именно из видео.
- **Длинные видео и эфиры раз в неделю:** разбор вопроса подписчика, практика, разговор с гостем. Записи становятся бесплатным контентом на годы.
- **Взаимный пиар** с каналами того же размера и гостевые эфиры у коллег — бесплатно; каталоги вроде b17.ru и «Самопознание» дают поток людей без рекламы.
- **Посевы и блогеры — когда есть что продавать:** подписчик через посевы в Telegram обходится в 150–300 ₽, интеграция у микроблогера — 5–15 тысяч рублей ([eLama](#)). Окупится только при дорогом продукте после подписки.
- **Instagram** остаётся витриной для части аудитории, но в России он заблокирован, а размещать в нём рекламу российским рекламодателям запрещено поправками к закону о рекламе (с 1 сентября 2025 года, [Forbes](#)). Рекламные бюджеты разумнее тратить в Telegram и ВКонтакте.
- **Считать результат по подписчикам и заявкам, а не по просмотрам:** сколько людей из каждого ролика перешло в канал и сколько из канала пришло на эфир или в бот.

Как устроена модель расчёта

Калькуляторы — это не прогноз и не машинное обучение, а простая модель юнит-экономики: помесечный расчёт доходов и расходов на 12 месяцев вперёд, одинаковый для всех кейсов. Каждый показатель — это либо рыночный ориентир с источником и датой, либо ваш план, либо допущение автора. Всё можно поменять на свои цифры.

- **Прибыль в месяц** = выручка всех направлений – налог (4% для самозанятого) – аренда – материалы – реклама и продвижение – возвраты – бесплатные пробные сеансы и занятия – съёмка фото и видео для соцсетей.
- **Набор клиентов** — постепенный: в первый месяц 20 / 30 / 50% от плана загрузки (пессимистичный / реалистичный / оптимистичный), полная загрузка — к 9 / 6 / 4-му месяцу. Растёт число клиентов на сеансах и учеников в группах, а аренда зала и реклама с первого месяца платятся полностью. Клиенты от рекламного бюджета, от салона и ученики на инициации по воронке не растягиваются.
- **Окупаемость** — первый месяц, в котором накопленная прибыль перекрывает стартовые вложения (обучение, оборудование, сайт).
- **Безубыточность** = постоянные расходы ÷ сколько остаётся с одной продажи.

- **Цена привлечения клиента** = расходы на рекламу ÷ число новых клиентов; новые клиенты считаются по воронке: бюджет → подписчики или клики → клиенты → ученики.
- **Кредит** — обычный аннуитетный платёж (равные ежемесячные платежи).
- **Три сценария** меняют только ненадёжные цифры, отмеченные $\triangle$; ваши планы загрузки одинаковы во всех трёх.
- **Стресс-тест** на странице каждого калькулятора: тот же план при вдвое меньшем числе клиентов, при рекламе в 1,5 раза дороже и при обоих ударах сразу; у кейсов Рэйки — сколько месяцев прибыли не хватает на платёж по кредиту.

Главные допущения — цифры, для которых нет открытых данных; в калькуляторах они подписаны:

- Конверсии воронки: из клика в запись на сеанс — 2 / 4 / 8% (пессимистичный / реалистичный / оптимистичный сценарий); из подписчика в клиента — от 0,5 до 4%; из клиента в ученика — 3 / 7 / 15%.
- Клиенты от самого салона без рекламы — 0 / 2 / 5 в месяц; доля клиентов Рэйки, купивших услугу салона, — 3 / 5 / 15%.
- Наполняемость групп: занятия Рэйки и йоги — 3–10 человек, ретрит — 4–12, онлайн-занятие — 3–12; сколько месяцев ученик ходит на йогу — 2 / 4 / 8.
- Цены ступеней: 1-я — 3 500 / 7 500 / 18 000 ₽, 2-я — 3 500 / 10 000 / 30 000 ₽, мастерская — 12 000 / 15 000 / 28 000 ₽ (дешёвый сегмент / прайс мастера на Яндекс Услугах / школа Ирины Козловой и samoroznaniye.ru). Круг рэйджу — 500 / 1 000 / 3 000 ₽: открытая цена одна (1 000 ₽ за 2 часа), остальное — допущение.
- Цена клика в Яндекс Директе для велнес-услуг — 400 / 120 / 60 ₽: это оценка с форума, официальных данных нет; клик 14 ₽ для курса — из кейса 2023 года.
- Психолог: сколько сессий в среднем проходит один клиент — 4 / 8 / 15; цена очной сессии 3 000 / 4 150 / 5 500 ₽.
- Разовые затраты без открытых цен: запись онлайн-курса — 30 000 ₽, коврики и колонка для группы — 15 000 ₽, сайт и профили психолога — 20 000 ₽, питание на ретрите — 1 500 ₽ в день.
- Планы загрузки (сеансов в неделю, занятий в месяц, рекламный бюджет) — это не данные, а пример плана. Темп набора клиентов (20–50% в первый месяц) — тоже допущение.
- Возвраты — 5 / 3 / 1% выручки; бесплатные пробные — 1–2 в месяц (сеанс в кабинете ≈ 800 ₽, открытое занятие в зале ≈ 1 500–1 800 ₽, встреча психолога ≈ 600 ₽); съёмка контента — 3 000 ₽ в месяц.

Самые старые рыночные цифры в расчёте: цена программы «Мастер-Учитель» (март 2025), цена клика Директа для курса (2023), цена лида на массаж (июнь 2024). Остальные ориентиры собраны в 2025–2026 годах. Реальных данных о практике в калькуляторах пока нет — все расчёты на ориентирах.

Вопросы к расчёту: чего он не доказывает

Читатели задали к статье вопросы не к арифметике, а к исходным допущениям. Отвечаем на те, которые выше ещё не разобраны.

Откуда взяты цифры воронки

Фраза «на одного ученика нужно около 700 подписчиков» — это не измерение, а следствие двух допущений: 2% подписчиков становятся клиентами и 7% клиентов идут учиться ($1 \div (0,02 \times 0,07) \approx 714$). Надёжность у этих цифр разная:

Цифра	Откуда	Насколько надёжна
Подписчик Telegram Ads ≈ 65 ₽ (эзотерика), 43–130 ₽ (психология)	eLama, таблица по тематикам за июль 2026, Россия; пересчёт по курсу ЦБ 94,32 ₽/€ с комиссией 15%	Средние по кампаниям рекламодателей; у новичка на тестах обычно дороже
Подписчик ≈ 146 ₽ (Telegram Ads) и ≈ 232 ₽ (посевы)	Averga, кейс онлайн-школы психологии, 2024–2025	Измеренный кейс, но другая ниша и высокий чек — пессимистичная граница
Подписчик ≈ 39–93 ₽ (посевы)	t4ka.ru, кейс одного эзотерического канала, ноябрь 2023	Один кейс посевов, не Telegram Ads — пример, а не норма
Из подписчика в клиента 1–3%	vc.ru: у психологов из соцсетей 1,2–2,8% (без рекламы)	Не про Рэйки и не про услуги: ниша, регион и период не указаны
Из клиента в ученика 7% (3–15%)	Оценка автора	Источника нет — открытых данных по Рэйки мы не нашли
2 клиента в месяц от салона без рекламы	Оценка автора	Зависит от договорённости с конкретным салоном
Цены сеансов и обучения	Яндекс Услуги, Авито, сайты школ, сентябрь 2026, Москва	Цены «от» в объявлениях — ориентир, а не средний чек

Поэтому раздел о кредите и учениках — иллюстрация того, какие цифры решают исход, а не расчёт рынка. Две главные конверсии нужно измерить на своей практике.

Каких подписчиков мы считаем

В модели «подписчик» — человек, который подписался на канал после рекламы. Само число подписчиков мало что говорит: важны охват постов, доля живых и целевых людей, доверие к автору. Тысяча подписчиков из розыгрыша и тысяча, пришедших после полезного эфира, дают совсем разное число клиентов. Органический поток (рекомендации, поиск, гостевые эфиры) в модели не отделён от рекламного — это ещё одна причина считать конверсии ориентиром.

Какие расходы в модель не вошли

Налог 4%, аренда, материалы, реклама и комиссия за приём оплаты учтены. По вопросам читателей 2 октября 2026 года в калькуляторы добавлены три строки: возвраты денег (5 / 3 / 1% выручки), бесплатные пробные сеансы и занятия, съёмка фото и видео для соцсетей (3 000 ₽ в месяц). Не учтены:

- неявки и отмены в последний момент, когда час аренды сгорает;
- ведение соцсетей — в калькуляторе Рэйки оно есть отдельной строкой, по умолчанию 0 ₽ (ведёте сами);
- собственное время мастера как деньги: в модели «прибыль» — это то, что остаётся мастеру, а не его зарплата плюс прибыль бизнеса. Часы на переписку и продвижение учтены только в расчёте дохода за час.

Почему окупаемость в калькуляторах была оптимистична

Первая версия модели считала каждый месяц одинаковым с первого же месяца: та же загрузка, те же ученики. В жизни практика набирается постепенно: стабильный поток требует репутации, повторных продаж и рекомендаций. С 2 октября 2026 года калькуляторы считают набор постепенным (30% от плана в первый месяц и полная загрузка к шестому в реалистичном сценарии), и окупаемость сдвинулась: у мастера Рэйки — с 2 до 5 месяцев, у Рэйки-тренера — с 1 до 4, у тренера по йоге и психолога — с 1 до 3. В пессимистичном сценарии кабинет Рэйки не окупается за год. Но и это допущение, а не измерение: темп набора у каждого свой. Честнее

смотреть на пессимистичный сценарий и стресс-тест и вносить в калькулятор фактические цифры каждого месяца.

Что можно обещать клиенту

Модель считает деньги, но не отвечает на вопрос, честно ли они заработаны. Здесь важны три правила:

- **Обещать только то, что услуга даёт:** расслабление, ритуал, поддержку, субъективный опыт. Обещание лечения болезней, гарантированных изменений жизни или замены медицинской помощи — это другой уровень ответственности: закон о рекламе запрещает приписывать лечебные свойства тому, что не является лекарством, медицинским изделием или медицинской услугой (ст. 5 ФЗ «О рекламе»).
- **Не строить воронку на страхе и уязвимости:** тревога о здоровье, кризис, горе — не «точка входа» для продажи обучения. Подробнее — в нашей статье об экологичном маркетинге для мастера рэйки.
- **Не продавать на непроверяемых историях:** рассказ «после сеанса прошла болезнь», который клиент не может проверить, но который должен убедить его заплатить за обучение, — репутационный и юридический риск, а не маркетинговый актив.

Личное: софт или железо

Я пришёл к Рэйки с конкретной целью — унять боль в сердце. И вывод, к которому пришёл, считаю важным для читателя.

Если кардиолог и когнитивно-поведенческая терапия (КПТ) при тревоге справляются лучше, чем сеансы Рэйки, — выбирать нужно их: обследование и лечение у врача, лекарства, которые назначит врач (против воспаления, для сосудов и кровотока), движение и физическую активность, массаж против застоя. Ждать, что энергия на групповом сеансе «пробьёт блок» в виде боли и воспаления, — долго и ненадёжно. Пока соберёшь группу, найдёшь деньги на такие сеансы и вырастишь мастеров или учеников с инициацией, чтобы несколько человек делали сеанс одному, пройдёт много времени, и нет гарантии, что эффект продержится так же долго, как от лечения и регулярного движения.

Помогает метафора «софт и железо». Психика — это софт: с тревогой, напряжением, привычными реакциями работают психотерапия, КПТ и практики расслабления, в том числе Рэйки как ритуал отдыха. Тело с воспалением и застоем — это железо: его чинят врачи, лекарства, движение и массаж. Не стоит пытаться починить железо программой.

Это личный опыт автора, а не медицинская рекомендация: при боли в сердце нужно обращаться к врачу.

Итог

Статья полезна как черновик бизнес-модели: она показывает, какие цифры решают, окупится ли практика, и где искать деньги (группы, ретриты, работа с уже пришедшими клиентами). Но она не подтверждает ни спрос, ни эффективность услуги, ни то, что конкретный мастер стабильно заработает эти суммы. Это проверяется только на собственных данных за несколько месяцев.

Ограничения расчёта

- Две самые важные цифры — из подписчика в клиента и из клиента в ученика — не публикуются нигде: в калькуляторе стоят оценки с пометкой $\triangle$. Их нужно замерить на своей практике.
- Цена подписчика в Дзене — оценка: площадка публикует только цену показов. Цены дистанционных сеансов на площадках указаны «от», поэтому взят диапазон 1 500–2 800 ₽.

- Реклама в Instagram для российской аудитории незаконна (Meta признана экстремистской организацией) – в расчёте её нет как канала. Реклама в Telegram, ВКонтакте, Дзене и у блогеров требует маркировки (erid).
- Рэйки – не медицинская услуга: в рекламе нельзя обещать лечение или влияние на здоровье (ст. 5 и 24 закона «О рекламе»).

Калькуляторы

- [Все кейсы и сравнение по единому стандарту](#)
- [Кабинет Рэйки в салоне + все направления мастера + проверка кредита](#)
- [Рэйки-тренер в йога-центрах и онлайн-курсы](#)
- [Тренер по йоге](#)
- [Психолог-консультант в Москве](#)

Источники

- Цены на обучение: [Яндекс Услуги](#); [samopoznanie.ru](#); [yoga-house](#); архив [reikitravel.ru/training](#) и [reikitravel.ru/diplom](#).
- Ретриты: [Комсомольская правда](#); аренда дома – [Garnet Holiday](#); круги Рэйки – [Ладамама](#).
- Продвижение: подписчик Telegram по эзотерике – [кейс t4ka.ru](#); посевы – [Hot Head](#); блогеры – [eLama](#); Дзен – [PR-CY](#); ведение соцсетей – [Sostav](#).
- Аренда: [mos.ru Аренда](#); [Delispace](#); [U-LISA](#); залы йога-студий – [Delispace](#).
- Психологи: [Т–Ж: сколько стоит психолог](#); [Ясно](#); [Planerka](#); [vc.ru: стоимость привлечения клиентов](#); [Psycho.place](#).
- Йога: [YogaSpace](#); [Каула](#); [Yoga Academy](#); [кейс продвижения йога-студии](#).

Глоссарий

- **Инициация (посвящение, рэйджу)** – ритуал передачи ступени Рэйки от мастера ученику.
- **Воронка** – путь человека от первого знакомства (подписка) до покупки: подписчик → клиент → ученик.
- **Конверсия** – доля людей, перешедших на следующий шаг воронки, например из подписчиков в клиенты.
- **Цена привлечения клиента** – сколько денег на продвижение уходит, чтобы появился один платящий клиент.
- **Точка безубыточности** – объём работы, при котором прибыль равна нулю: меньше – убыток, больше – прибыль.
- **Аннуитетный платёж** – одинаковый ежемесячный платёж по кредиту, включающий проценты и часть долга.
- **Посев** – платный пост о вашем канале или услуге в чужом Telegram-канале.
- **КАМ (key account manager)** – менеджер по ключевым клиентам: ведёт самых крупных покупателей компании, например федеральные аптечные и косметические сети, договаривается о ценах, объёмах и полке.
- **Пирамида** – модель, в которой доход держится на постоянном привлечении новых участников, которые должны продавать то же самое дальше.
- **Экономика одной продажи** – сколько остаётся с одного сеанса или мероприятия после налога, аренды и материалов, до рекламы.

- **СТА** — сертифицированный транзактный аналитик, статус после многолетнего обучения и экзамена.
- **ISST** — Международное общество схема-терапии, задаёт стандарты сертификации.
- **DBT** — диалектическая поведенческая терапия; **КПТ** — когнитивно-поведенческая терапия.
- **Супервизия** — разбор случаев психолога с более опытным коллегой; профессиональная норма практики.

⚙ WP Admin