

Алекс Айвенго

Андрей Парабеллум



зарабатывать в путешествиях?

Книга-тренинг



**ПРЕДИСЛОВИЕ. УМА ПАЛАТА? ЖИВИ БОГАТО!
ЧТО ВАМ ДАСТ ЭТА КНИГА**

*«Многие считают, что стоит браться лишь за возможное,
я же брался за невозможное, и это всегда давало мне преимущества».*

Леонардо да Винчи



Эта книга родилась как итог наших успешных экспериментов. Мы – Андрей Парабеллум и Алекс Айвенго – убеждены, что каждый, кто готов ставить высокие планки и идти за своей мечтой, сможет жить и зарабатывать в путешествиях, наслаждаясь каждым днем. Много ли для этого нужно? Для начала выключить зомбящик и оторвать свой зад от дивана. Еще не помешает пройти тренинг у хорошего коуча. Но даже если вы просто прочитаете нашу книгу, революцию в сознании гарантируем. Вам станет ясно, откуда берется денежный поток в интернете и как извлечь максимальную пользу из собственного серого вещества, то есть мозга.

Давайте определимся сразу — мы говорим про конкретный заработок он-лайн, а не предлагаем заниматься ерундой типа: «Давайте писать в блог и размещать рекламу». А еще мы против низкооплачиваемой черной работы в поездках. Хотя, есть масса людей, которые путешествуют и работают, допустим, официантами или барменами в ресторанах, аниматорами или танцовщицами или бекситтерами (няньками). Это их выбор, мы ни в коей мере никого не осуждаем. Каждый выбирает занятие, которое ему ближе, либо которое позволяет плыть по течению. У нас другой путь: если кому-то нравится работать руками (или всем телом, как в случае с танцами и развлечухой в отелях), а нам нравится работать головой. Так почему-то лучше получается, да и веселее, да и денег больше приносит в разы!

У каждого действия должен быть ощутимый результат. Часто наилучший результат - это деньги. Применяйте инструменты, которые мы даем в этой книге, и вы получите реальные результаты. В этой книге мы рассматриваем множество источников заработка в путешествиях с помощью вашего интеллекта и смекалки. А если точнее – мы расскажем, как можно превращать свои знания в деньги. Каждый обладает опытом, знаниями и навыками и может делиться с другими людьми своими наработками. Лучше это делать за деньги, а еще лучше - за большие деньги. Эта книга о том, как вам быстро начать зарабатывать в путешествиях, включая мозги на полную катушку.

Все данные технологии были отработаны на нашей личной практике. Мы даем вам лучшее из того, что пригодится вам в путешествиях. Максимальная мобильность, максимальное количество денег и драйва. Используя эти технологии, можно с легкостью делать от 30 до 300 тысяч рублей в месяц. Этого хватит, чтобы вы могли поехать в путешествие вашей мечты, забыв о режиме жесточайшей экономии. Живите на широкую ногу, вы этого давно хотели, сейчас это стало реальностью. Все проверено на себе!

Здесь вы найдете не только конкретные инструменты для получения стабильного дохода, но и жизненные истории и наши приключения в путешествиях, где затрагиваются темы чуть более глубокие, чем простое зарабатывание денег. Это для тех, кто ищет в поездках по всему свету не только отдых или развлечение, а самого себя. Ищите и вы найдете в книге ключи к своему новому «я», помимо максимально безопасных вариантов путешествий и заработка в пути.





ДЛЯ КОГО НАПИСАНА ЭТА КНИГА?

«Делай только то, что дается тебе без усилий, но делай это изо всех сил.»
Эрнест Цветков, «Великий менеджер»



Эта книга для предпринимателей - если вы работаете в своем бизнесе, как проклятый, и вы опасаетесь оставить фирму больше, чем на 2 недели, хотя можете хоть в кругосветное плавание пойти. Вы получите новую модель для вашего следующего бизнеса, который даст вам гораздо больше свободы. А если вы уже можете руководить своим бизнесом удаленно - эта книга на 100% для вас. Особенно она вам пригодится, если во время отпуска вы берете с собой оба телефона и постоянно изнываете от стресса.

Для крутых профессионалов - если вы наработали в своей теме опыт, съели собаку, набили шишки, знаете, что можно, а чего нельзя. У вас есть самое главное - результаты. Вам прилично платят, но приходится стоять в пробках и отдыхать всего пару недель по 2-3 раза в год. В этой книге мы дадим вам много инструментов: как превратить знания в деньги, как вырваться из офисной рутины.

Для фрилансеров - если вы уже давно работаете сами или в команде, а хочется стабильного бизнеса, хочется не думать о том, будут завтра заказы или нет, а если будут, то на какие суммы, то вы тоже найдете здесь для себя полезные советы. Один из них можно озвучить сразу - обучайте новичков. Берите деньги за свой опыт. Как это делать - вы прочитаете дальше.

Для тренеров и коучей - если вы устали от перелетов в регионы и погони за новыми клиентами, а хочется красивого стиля жизни, чтобы клиенты сами хотели к вам прилететь, например, на Бали или в Европу, вставали в очередь, рассказывали о вас всем своим знакомым, то эта книга для вас.

Эта книга для вас, если вы хотите получить больше свободы, богатства и веселья в своей жизни. А также построить такой лайфстайл, за который будут платить ваши новые клиенты в жажде прикоснуться к нему и научиться хоть стать похожими хоть немножечко на вас.

Полезного и приятного вам чтения!





С ЧЕГО ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

*«Все вдохновение состоит в том, чтобы ежедневно в один
и тот же час садиться за работу».*

Гюстав Флобер

Для нас обоих путь начался с того, что просто однажды каждый провел интернет-семинар. А дальше – понеслось, как снежный ком!

Андрей Парабеллум о пользе блогов

«Будьте реалистами - требуйте невозможного».

Че Гевара



Для нас обоих путь начался с того, что каждый из нас просто однажды провел свой первый интернет-семинар.

Андрей Парабеллум: однажды я решил написать свою книгу, но раскачивался до этого решения очень долго. Практически несколько лет. И в один прекрасный день я написал о своем намерении в ЖЖ. Я сказал «За следующие 3 недели я напишу книгу, кому интересно - делайте со мной, я могу и вас научить.»

В этот импровизированный бесплатный «тренинг» записалось 118 человек. За эти короткие 3 недели моя книга была написана. И одновременно со мной свою книгу написали, сверстали и оформили 56 человек.

С этого все и началось.

Потом люди начали задавать вопросы, а что такое инфобизнес, что происходит в Америке, куда движется рынок. Так родился первый платный интернет-тренинг.

Потом он перерос в трехмесячный тренинг по построению своего инфобизнеса «ФМ 1.2», с которого и начинали многие, кто сегодня широко известен уже в своей нише.

Причем, когда я начинал инфобизнес в России, я не был «гуру», не был «признанным экспертом» в этой теме, у меня не было никаких специальных дипломов или сертификатов...

Я просто разбирался в этой теме намного лучше тех, кто приходил ко мне за новыми знаниями и новыми возможностями.

Подумайте сами, ведь для старшеклассника даже ничего не смыслящий первокурсник уже является авторитетом.



А какой-нибудь профессор с тремя высшими образованиями будет казаться далеким, скучным и ничего не понимающим в проблемах старшеклассников.

Вы можете использовать интернет-семинары (вебинары) не только как инструмент продаж для усиления бизнеса, но и для многого другого. Можно построить целый бизнес для себя или своей команды с высокими гонорарами на основе интернет-семинаров, как это первоначально сделали мы и наши клиенты.

Дело в том, что обычный бизнес как правило, привязывает вас к офису, неважно владелец ли вы или наемный менеджер. Вы можете возразить, что можно отстроить и автоматизировать все рабочие процессы и контролировать их удаленно. Вы можете работать не в полную силу.

Но как показывает реальная практика, в 90% бизнесах это сложно в основном из-за страха собственника потерять бизнес, поэтому многие процессы и процедуры замыкаются на владельце. Кроме того привычная модель управления людьми буквально требует ежедневного присутствия в офисе каждого сотрудника.

Но с другой стороны проводить в офисе большую часть жизни никому не хочется. Ни собственнику, ни наемнику.

У вас есть возможность построения второго бизнеса в интернете без необходимости вообще появляться в офисе.



Hero Story Алекса Айбензо

Постарайся получить то, что любишь, иначе придется полюбить то, что получишь.

Бернард Шоу

Раньше я, как и большинство людей, сидел в офисе. От рассвета до заката, в течение 4х лет я работал с китайскими поставщиками, и мне это осточертело. Достали пробки, нехватка денег (хотя платили по московским меркам нормально), потребительские кредиты и ежемесячные выплаты за машину.

В один прекрасный вечер я провел 3-х часовой семинар в интернете на тему бизнеса с Китаем. Пришло 20 человек, каждый заплатил по \$100. Это было как «просветление»: за 3 часа разговора о привычных вещах на счету уже 2 тысячи долларов. Эти деньги были в основном электронными: Яндекс-деньги, Webmoney. Но их легко и быстро можно перевести на банковскую карту и снять в банкомате.

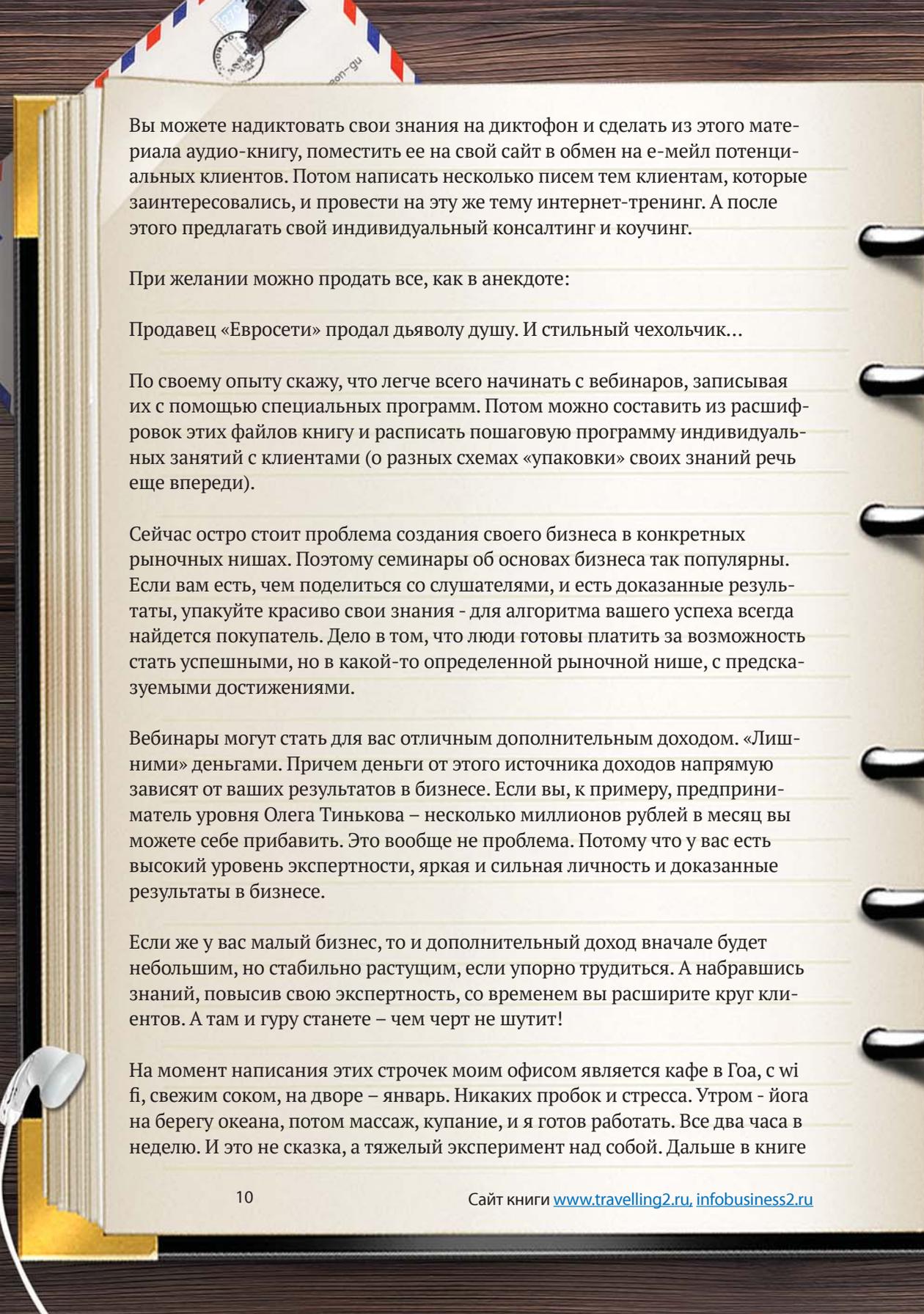
После этого я экспериментировал с разными темами для вебинаров. Хорошо сработала тема «Создание Своего Дела» при цене билета на вебинар - \$ 450. Записалось 22 человека.

Тема самодисциплины, личного роста и эффективности, как выяснилось, тоже хорошо продается.

У меня были необходимые связи - где покупать востребованные товары, и знание - как их продавать. А также навыки «упаковки» товаров и услуг. Кроме того, я приглашал на свои вебинары различных специалистов: по ведению бухгалтерии, по холодным продажам, по персоналу и мотивации начинающих предпринимателей.

Вы тоже можете «упаковать» свои знания. Все проблемы, которые вы решали в бизнесе, могут быть нерешенными, например, для тех, у кого вообще нет бизнеса. Или для начинающих предпринимателей. Если вы обладаете практической мудростью - ее можно монетизировать (преобразовать в хорошие деньги).

Практически любой ваш опыт может быть легко описан как типовое решение. Занимаетесь маркетингом? Продажами? Логистикой? Бухгалтерией? Копирайтингом? Вы специалист по запуску новых проектов?



Вы можете надиктовать свои знания на диктофон и сделать из этого материала аудио-книгу, поместить ее на свой сайт в обмен на e-мейл потенциальных клиентов. Потом написать несколько писем тем клиентам, которые заинтересовались, и провести на эту же тему интернет-тренинг. А после этого предлагать свой индивидуальный консалтинг и коучинг.

При желании можно продать все, как в анекдоте:

Продавец «Евросети» продал дьяволу душу. И стильный чехольчик...

По своему опыту скажу, что легче всего начинать с вебинаров, записывая их с помощью специальных программ. Потом можно составить из расшифровок этих файлов книгу и расписать пошаговую программу индивидуальных занятий с клиентами (о разных схемах «упаковки» своих знаний речь еще впереди).

Сейчас остро стоит проблема создания своего бизнеса в конкретных рыночных нишах. Поэтому семинары об основах бизнеса так популярны. Если вам есть, чем поделиться со слушателями, и есть доказанные результаты, упакуйте красиво свои знания - для алгоритма вашего успеха всегда найдется покупатель. Дело в том, что люди готовы платить за возможность стать успешными, но в какой-то определенной рыночной нише, с предсказуемыми достижениями.

Вебинары могут стать для вас отличным дополнительным доходом. «Лишними» деньгами. Причем деньги от этого источника доходов напрямую зависят от ваших результатов в бизнесе. Если вы, к примеру, предприниматель уровня Олега Тинькова – несколько миллионов рублей в месяц вы можете себе прибавить. Это вообще не проблема. Потому что у вас есть высокий уровень экспертности, яркая и сильная личность и доказанные результаты в бизнесе.

Если же у вас малый бизнес, то и дополнительный доход вначале будет небольшим, но стабильно растущим, если упорно трудиться. А набравшись знаний, повысив свою экспертность, со временем вы расширите круг клиентов. А там и гуру станете – чем черт не шутит!

На момент написания этих строчек моим офисом является кафе в Гоа, с wi fi, свежим соком, на дворе – январь. Никаких пробок и стресса. Утром - йога на берегу океана, потом массаж, купание, и я готов работать. Все два часа в неделю. И это не сказка, а тяжелый эксперимент над собой. Дальше в книге



я расскажу о нем в деталях. Рядом за соседним столиком сидят англичане и курят что-то подозрительное :)

Как я зарабатываю сейчас? Я даю 5 консультаций по скайпу клиентам, которые ежемесячно платят мне по 30-40 тысяч рублей каждый + провожу 2 вебинара вечером для группы из 20 человек, каждый из которых платит по 5000 рублей ежемесячно.

Раз в три месяца я делаю более крупные рекламные кампании для интернет-тренингов с продажами более чем на 1млн рублей. Яркий пример - продажи курса «Хозяин Судьбы» для моего партнера по бизнесу Сергея Змеева. Продал 100 мест на тренинг за 3 дня, на сумму 1 230 070р.

Это полностью покрывает мои текущие расходы на жизнь. К слову сказать, на эти деньги в азиатских странах можно жить, как король, и ни в чем себе не отказывать.

Я не самый эффективный человек. Признаюсь, что часто мне сложно себя раскатать. И поэтому эта модель мне идеально подходит.



КАК СНЯТЬ СТРАХИ И ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ УБЕЖДЕНИЯ

«Единственное, чего следует бояться, - это самого страха».
Рузвельт



Перед тем, как мы приступим к изучению методик получения дохода в путешествиях, стоит обратить внимание на те страхи, которые гнездятся в вашей голове и изливаются с экрана телевизора. Если вы бесстрашны, легки на подъем и любите пускаться в приключения, смело пропускайте эту главу.

ОСНОВНАЯ РАБОТА КАК ГЛАВНЫЙ ТОРМОЗ

Часто мы слышим, как люди говорят: если работа мешает вам путешествовать и отдыхать, тогда надо менять (или бросать) работу. Поначалу непонятно, КАК решиться на такой отчаянный шаг? Конечно, резких скачков здесь делать не стоит, надо плавно переходить на другой стиль жизни, подготавливать почву. У моих учеников на то, чтобы их дополнительные доходы от инфобизнеса стали равны зарплате на основной работе или доходам от бизнеса, в среднем уходит от полугода до года.

Проведем параллель с яхтами: катамаран стоит на воде стабильнее, чем лодка. Почему? Потому что он больше, массивней, надежнее, у него есть второй корпус. Так и вам стоит начать прорабатывать и внедрять несколько дополнительных источников дохода, чтобы его общий объем постепенно перекрыл зарплату на основной работе или доход от основного бизнеса.

Но как разгрузить себя на работе, чтобы оставалось время на новые проекты?

Если вы наемник, то на основной работе можно доплачивать коллегам, которые возьмут на себя 90% ваших обязанностей. Вам останется только принятие каких-то конкретных стратегических решений, например, с каким поставщиком продолжать сотрудничество, а с каким прекратить. Таким образом, вы выгружаете из головы всё лишнее, а ассистент тем временем выполнит большую часть вашей рутинной работы. На самом деле, для него это будет позитивным опытом, так как в такой модели он быстро обучается, получает дополнительные навыки плюс еще и доплату за свой труд. Когда вы уволитесь, вполне вероятно, что он получит вашу должность.

Это модель коучинга как метода управления – вы обучаете подчинённых, и они делают 90% вашей работы, а вы максимально освобождаете своё время для того, чтобы заниматься инфобизнесом. Более того, из своей зарплаты можно платить коллегам за выполнение мелких поручений – например, сходить на склад сделать инвентаризацию. Таким образом, чтобы выстроить баланс между источниками доходов, можно сделать следующее.





Домашнее задание:

1. Возьмите листочек и выпишите, какие функции на данный момент выполняете на основной работе, которая мешает вам развивать свой проект.
2. И справа напротив каждого процесса напишите, кто может сделать вашу работу.

Увольняться в никуда - это для многих слишком рискованно. Так что подготовьте почву для перемен!





«Заложник бизнеса»

Если вы в своем бизнесе крутитесь по 16 часов в сутки, то путешествия каждый месяц кажутся нереальным и самый большой страх - потерять свой бизнес.

В таком случае перестройка бизнеса должна осуществляться в несколько этапов:

1. Выстраивание и стандартизация ключевых бизнес-процессов. Таким образом, чтобы они стали предсказуемы, измеряемы и управляемы.
2. Выстраивание рычагов управления процессами, результатами, финансами и людьми. Таким образом, чтобы их можно было управляемо передать другим.
3. Выстраивание рычагов управления менеджерами, директорами и всей компанией в целом. Таким образом, чтобы его можно было контролировать и удаленно.

И на каждом этапе вы просто ОБЯЗАНЫ уезжать. Даже только для того, чтобы проверить устойчивость вашего бизнеса.

Сначала на выходные. Потом на несколько дней. На неделю. А далее — по желанию :)

Но раз в месяц — обязательно. Даже если только на несколько дней.

Это даст вам возможность взглянуть на свой бизнес (и на себя в нем) со стороны, найти узкие места задолго до того, как они станут критическими и предотвратить большие проблемы до того, как они начнут с вами «случаться».

А главное — полностью поменяют вашу энергетику и отношение к жизни.

Такие мини-отпуска научат вас легче относиться к сложным жизненным ситуациям и, что самое странное, вы начнете больше делать и намного больше успевать, отдыхая в различных новых местах и познавая жизнь не через экран телевизора или компьютера, а напрямую, из первых рук.

Забота о пожилых родителях

Очень часто, когда рассматривается вопрос о работе и частых путешествиях, многие ссылаются еще и на то, что не могут бросить пожилых родителей. Или на то, что их надо содержать. Здесь опять-таки возникает вопрос:

чего именно родители от вас ждут - больше денег, комфорта, или, может быть, внимания? На самом деле, все вопросы решаемые. Достаточно понять, кто во взаимоотношениях ребенок, а кто родитель. Часто эти роли со временем меняются, и от вас просто ждут больше знаков внимания, а иногда – больше материальной поддержки, все зависит от конкретной ситуации в семье. Как вариант, можно взять и вывезти родителей с собой на недельку-другую. В любом случае, если у вас появится больше свободы и больше денег, вам проще будет наладить отношения со своими близкими.

Счастливое детство

Андрей Парабеллум: Мои дети вообще обучаются дома. Старший сын в школу ходил около года, дочка – всего несколько месяцев. Школа на самом деле дает помимо иллюзии «обучения» еще и навыки социализации, но зачастую эта социализация идет либо во вред процессу (и результатам) обучения, либо подменяет авторитет старших псевдо-авторитетом толпы «крутых» ребят в школьном дворе. В лучшем случае ребенок научится общаться со своими сверстниками (плюс минус год-два), эти навыки закрепятся в университете – и так он по жизни и пойдет дальше, общаясь только с себе подобными. А обучение в реальной жизни бок о бок с родителями, их друзьями, детьми, старшими, младшими и ровесниками дает ребенку привычку находить общий язык и темы для разговора практически с любым человеком, вне зависимости от его возраста, национальности и вероисповедания.

И особенно это видно в совместных путешествиях и поездках. Мы с детьми несколько лет подряд проводили зимы в Орландо – поближе к солнцу, Диснейворлду, Юниверсал Студиос, минигольфу и морю в 45х езды на машине.

Первые 3-4 часа в день дети учились дома – через интернет и учебники, иногда с репетиторами, иногда без, а после обеда мы вместе ехали куда-нибудь тусить.

Создать такой стиль жизни, работая с 9 до 6 практически невозможно. Особенно в таком гигантском мегаполисе, как Москва.

А если после нескольких таких удачных многомесячных поездок вы уже решились на полноценный переезд – то всё домашнее можно потихоньку перевезти на новое место, если есть такое желание. Или построить там новое «родовое гнездо», оставляя за собой обжитое старое для периодических визитов на родину.



Алекс Айвенго и агенты семейных путешествий

Многих ответственных родителей волнуют вопросы: «А можно ли брать в длительные поездки маленьких детей? Вдруг они заболеют? А как же мы пропустим занятия в детсаду или в школе?». Я специально находил людей, которые вполне удачно путешествуют с детьми и наслаждаются семейным отдыхом. Пу-

тешествие с детьми обладает своей спецификой: нужно надолго уезжать в одно место, чтобы помочь деткам постепенно адаптироваться к новой обстановке и новому климату. Вот если вы, допустим, собираетесь в Индию, то езжайте минимум на два месяца и арендуйте целый дом. Кстати говоря, вам это стоить будет дешевле, чем отдых в отеле. Если говорить конкретно по ценам, то в Индии можно снять домик за 15.000 рублей в месяц. Продолжая разговор об индийских каникулах, только представьте – дети вырастают, а вокруг солнце, море, песок и позитив, это же гораздо более счастливое детство, чем, например, в Москве или в российской глубинке. Сам провел детство в Томске и самым ярким воспоминанием была поездка в Крым. А что если таких моментов много? Будет ли детство одним сплошным праздником? Уверен что, да.

Если говорить об учебе, в Индии, в частности, на Гоа, есть очень хорошие школы. Там есть классическое английское образование, как и на Бали. Я специально интересовался этим вопросом: там уровень образования выше, чем в России. Я, например, не очень хочу, чтоб мои дети учились в среднестатистической российской школе, где я, увы, ничего хорошего не видел. Да, конечно, есть элитные и специализированные школы, всевозможные гимназии и колледжи, где за приличную дополнительную оплату из ваших отпрысков воспитают «дипломатов» и «благородных девиц». Может быть, там «рай на земле» и триумф прогрессивной педагогики. Но в целом сегодняшняя российская школа пока оставляет желать лучшего. Так что, подводя итог: если вы хотите наслаждаться жизнью и работать во время своих путешествий, то дети могут поехать с вами и тоже получить максимум позитивных впечатлений. Это разовьет их ум и другие способности намного круче, чем скучные уроки.

Всё и всех потихоньку можно перевезти, если есть желание. Если вы достаточно много зарабатываете, то второй половине не обязательно работать, главное, чтобы ваша супруга занималась каким-то хобби и не скучала. Посмотрите интервью, которое я взял у Владимира Иванчикова в Гоа, он уже давно путешествует с женой и двумя детьми.

<http://ayvengo.tv/treveliving-kak-zhit-v-puteshestviyax-s-detmi>

Преодолеваем языковой барьер

Главное - начинать говорить хоть что-то! Пусть по чуть-чуть, понемногу, но общаться с людьми на иностранном языке – чаще всего по-английски, даже если вы не очень правильно говорите и мало что понимаете. Когда я работал еще на наемной работе, мы сотрудничали с партнерами из Китая. Мы все документы, все переговоры тщательно фиксировали и переводили. Переводили мы их гугловским интернет-переводчиком. И когда, допустим, приходил бракованный товар из Китая, слово «брак» этот переводчик переводил, как marriage, то есть «свадьба». И когда они получали от нас письмо, переведенное этим переводчиком, в котором речь шла про свадьбу, это означало, что они попали на деньги.

Можно начинать с самых простых фраз, главное – продолжать преодолевать свое косяязычие. Без знания языка путешествовать сложно. Можно, конечно, изъясняться на языке жестов, но рано или поздно вы все равно освоите международный язык, все равно себя победите, потому что бороться с самим собой бесполезно. Вы все равно выучите английский язык, ведь он дает потрясающие перспективы – и для путешествий, и для вашей карьеры.

Я недавно вернулся из Англии, где проходил обучение действительно у лучших мастеров ораторского искусства и коучинга. Это был потрясающий опыт для меня! В начале обучения я понимал ровно половину из их выступлений, к концу семинара я уже понимал большую часть их речей и уже мог что-то связно отвечать. Только погружаясь в языковую среду, можно выучить английский язык. По учебникам в школе и вузе многие пробовали - у большинства это не работает. Работает погружение в среду: путешествия, общение с людьми, выход за пределы своих ограничений - вот это дает классный эффект.

Есть еще одна сильная фишка для изучения языка, которую я рассказал в Амстердамском видео:

<http://ayvengo.tv/fast-english>

Страшно оказаться в незнако.мой стране без денег

Это, пожалуй, самый глубокий страх. Он снимается реальной проработкой. Проведите эксперимент: еще до поездки отдайте кошелек со всеми карточками и деньгами и мобильный телефон своему другу. Проведите 24 часа без денег. Совсем. Вы сразу узнаете, на что вы способны для зарабатывания денег, или как можно добыть еду и все необходимое, используя свою



смекалку. Андрей Парабеллум ставил такой эксперимент на тренинговой группе - все живы-здоровы. Никто не умер от голода.

Кто-то пошел с гитарой в метро, кто-то пошел работать в пиццерию. А самый продвинутый участник тренинга пошел в приличный отель, встретился с управляющим, дал ему подробную консультацию, что можно улучшить в его бизнесе. В итоге ему дали хороший номер, еду, и к его словам прислушались.

У людей проявились привычные шаблоны поведения и зарабатывания денег. Вывод: цените свои знания, получайте новые и помогайте людям, у которых есть деньги, и вы тоже всегда будете обеспечены.

Если у вас проявился особый страх - напишите мне в службу поддержки, я их коллекционирую. По сути, это «отмазки», чтобы ничего не предпринимать.

Кто действительно хочет - всегда находит ресурсы. А кто не хочет, постоянно находит причины и оправдания своему бездействию.



ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА В ПУТЕШЕСТВИЯХ

«Деньгами надо управлять, а не служить им».

Сенека



Способов получения дохода, по сути, всего четыре, они хорошо описаны у Роберта Кийосаки:

1. Работа на компанию
2. Работа на себя и частных клиентов
3. Работа на свой бизнес
4. Инвестиционные доходы.

Многие мечтают сразу прыгнуть в пункт № 4 и вообще ничего не делать, лениво ворочая миллионами на Форексе. Это сладкая иллюзия, которую создает реклама. Можете продолжать верить сказкам и нести деньги в дилерские центры, вот они-то как раз и зарабатывают на Форексе, а точнее, на доверчивых охотниках за халявой.

Реальность такова, что к инвестиционным доходам люди приходят постепенно, пройдя все этапы развития, это нормально. Проблема в том, что большинство людей застревает на каком-то этапе годами. Привыкает к этой роли, маска наемного работника прирастает к лицу, и вот человек уже не видит себя в другом амплу. Либо настолько срастается со своим бизнесом, что боится отключить мобильный на неделю или не проверить почту.

Мы тоже проходили все эти стадии. В этой книге мы даем только те технологии, которые проверяли на себе. Эта книга не об инвестициях.

Лучшая инвестиция до момента, когда вы начнете зарабатывать по \$100 000+ в месяц, - это ваши знания и навыки.

Это скорость вашего личного роста. Люди, которые читают книги или ходят на тренинги, всегда будут управлять теми, кто смотрит телевизор или бесцельно бродит в интернете.





ОТ ФРИЛАНСА К КОНСАЛТИНГУ



Фриланс, или free lance - раньше это было непонятное модное слово, сегодня это целая индустрия с миллионными оборотами. Ежедневно на сайтах типа free-lance.ru специалисты продают свои услуги. Здесь работы полным-полно, и 90% этой деятельности выполняется через интернет. Это нормальная ситуация, когда вы вживую не видите своего заказчика или исполнителя. Здесь всегда находят работу люди, которые искренне любят то, что они делают: дизайн, написание текстов, создание сайтов, видеороликов. Достаточно наработать хорошее портфолио, быстро реагировать на новые опубликованные проекты и внимательно читать требования заказчиков. А самое главное - быть дисциплинированным. Сказал, что успеешь за неделю - сделай за 6 дней и чуть больше, чем обещал.

Единственный недостаток фриланса - это обмен вашего времени на деньги, и он требует постоянного личного участия. При возможности начинайте разделение труда, устраивайте команду. Один человек работает с клиентами, ищет новые заказы, а второй (или целая группа сотрудников) эти заказы исполняет. Вы это все координируете и ведете проект от начала до конца. Так вы можете постепенно построить целый бизнес.

Совсем другое дело - это консалтинг. Во многих отношениях консалтинг - почти совершенный бизнес. У вас есть огромная свобода. Вы можете работать практически без накладных расходов, если вы так пожелаете, вам даже не нужен офис, и вы можете работать из дома по интернету. И относительно несложно объявить ценник на свои услуги - от 1000 \$ в день. Есть как минимум около 1000 компаний, в которых с радостью заплатят деньги за вашу уникальную комбинацию знаний и опыта. Эти знания и опыт могут быть правильным образом упакованы, как консалтинговые услуги, которые ХОЧЕТ купить рынок.

Почему некоторые люди считают консалтинг самым простым способом сделать деньги, в то время как другие ведут отчаянную борьбу за выживание?

Один из самых интересных аспектов консалтингового бизнеса - огромное неравенство между доходами консультантов. Почему один зарабатывает 200 000.00 \$ в год, в другой борется, не жалея сил, чтобы сделать 20 000.00 \$?

Если это Вам интересно, то у нас есть для Вас ответ. На самом деле, есть небольшое количество критических навыков, методик и техник, которыми должен владеть консультант, чтобы получать высокий уровень дохода в данном бизнесе. И есть много тонких нюансов, которые необходимо встроить в ваш консалтинговый бизнес. Например, знаете ли вы ВСЕ способы, как определить потенциальных клиентов, которые уже готовы покупать ваши услуги? Знаете ли вы, как преодолеть возражения при оплате ваших услуг? Как разносторонне развивать и наращивать ваш входящий поток денег? Как избежать ситуаций, когда клиенты излишне обременяют вас своими проблемами? Почему то, каким образом строят продажи большинство консультантов, обрекает их на сложности с самого начала? Как адаптировать ваши услуги для разных ниш?





«ТАЙНАЯ» ПРИЧИНА - ПОЧЕМУ КОНСАЛТИНГ НАСТОЛЬКО ЛЕГКО ПРОДАВАТЬ!

«Кто сильно желает подняться наверх, придумает лестницу».
Коносукэ Мацүшита (основатель Matsushita Electric - бренды Panasonic, Technics, National).



На самом деле консалтинг продавать намного легче, чем думают большинство людей. Однажды Cavett Robert, основатель Национальной Ассоциации Спикеров США, сказал: «Большинство людей ходят с пуповиной наперевес и ищут, куда бы ее воткнуть». И это - секретная причина, почему должным образом структурированная и упакованная программа легко продается. Люди отчаянно хотят, чтобы кто-то сказал им, что необходимо сделать.

В этих словах нет цинизма и осуждения людей. ВСЕ МЫ НУЖДАЕМСЯ в советах, коучинге или «волшебном пенделе». Зачастую свежий взгляд на наш бизнес со стороны может стать хорошим стимулом для рывка вперед. Из-за того, что мы постоянно находимся внутри своего бизнеса, варимся в собственном соку, наш взгляд зачастую замыливается, и мы не видим леса за деревьями.

Мы, авторы книги, откровенно заявляем: когда необходимо решить какую-либо проблему, мы ищем консультанта, который может нам помочь. Правда в том, что очень многие успешные люди пользуются услугами консультантов. Большие компании платят за советы всемирно известным консультантам и коучам, таким, как Том Питерс. Практически каждый политик работает с политтехнологами и пиарщиками. У звезд шоу-бизнеса есть целая команда помощников: консультанты по стилю, личные диетологи, фитнес-тренеры, психологи и, конечно, пиарщики. На уровне среднего и малого бизнеса консалтинг зачастую предоставляется вендорами, производителями и поставщиками бесплатно или как услуга с добавленной стоимостью. Ваши партнеры помогают вам продавать свой товар, учат вас и снабжают всеми необходимыми маркетинговыми материалами. Но ключевой момент вашего успеха - это осознание, что вы платите эксперту за дельный совет.

Каждый день огромный океан денег перетекает от клиентов к консультантам, коучам, экспертам и советникам.

И если вы должным образом освоите несколько ключевых стратегий успеха и позиционируете себя как опытного эксперта, люди выстроятся к вам в очередь и с нетерпением будут ждать, когда смогут вручить вам свои кровные.

Очень важно понять, что океан уже течет. Все, что вам необходимо сделать, - это встать на его пути и окунуть туда свое ведро.

Еще одна причина, почему консалтинг так хорошо продается, - это то, что мы живем в очень сложном и запутанном мире. В мире, в котором руководитель, предприниматель, даже простой обыватель Вася Пупкин - все находятся под постоянным градом проблем. И зачастую просто нет времени остановиться, отдышаться и подумать, до тех пор, пока кто-либо не вмешается в их жизнь. Люди всегда считают, что им необходимо знать больше и что на данный момент у них недостаточно знаний, чтобы решить проблему. Когда проблема обостряется, то потребность в помощи





опытного наставника многократно возрастает.

Четыре основные причины, по которым люди покупают консалтинговые услуги:

- Некоторые ищут «строгую, но любящего родителя», чтобы нести ответственность перед ним.
- Другие обращаются за советом к более опытному эксперту.
- Некоторым необходим близкий друг - тот, кто их понимает, перед кем можно похвастаться своими достижениями, или тот, кто поддержит их в тяжелые времена.
- Есть люди, которые хотят получить просто психотерапию, но при этом назвать ее как-нибудь иначе.

Четыре преимущества консалтинга как бизнеса:

1. Вы можете вести данный бизнес в одиночку. Никаких начальников, сотрудников, лишних расходов. Вам нет необходимости создавать какой-либо продукт, заниматься поставкой какого-либо оборудования. Все, что вам нужно иметь, - это развитый интеллект, опыт, приведенный в систему, и умение разговаривать с разными людьми. И все, больше ничего не требуется!
2. Вы можете работать, где угодно. Вы можете жить, где угодно. Многие консультанты заставляют клиентов приезжать к ним. Например, Rene Gnam, консультант по маркетингу прямого отклика, заставляет клиентов приезжать к нему во Флориду и останавливаться там в гостинице, пока он с ними работает. Мы зачастую требуем, чтобы клиент приезжал к нам, а сами выезжаем на встречи довольно редко. Вы можете работать удаленно, используя телефон, электронную почту или факс. Если вы любите путешествовать, то можете пойти навстречу пожеланиям клиента, договориться с ним об оплате дороги и проживания и позже остаться на некоторое время, чтобы осмотреть местные достопримечательности.
3. Если вы захотите, то можете часть работы скинуть на других консультантов или фрилансеров. Многие консультанты занимаются только тем, что ищут клиентов. Фактически они хорошо умеют продавать, создают поток входящих потенциальных клиентов, а когда закрывают продажу, то сбрасывают работу на других людей. Не секрет, что большие консалтинговые компании сначала дорого продают свой консалтинг, а потом сбрасывают работу на внешних сотрудников, которые работают на контрактной основе. Мы можем рассказать, как вам найти таких «трудолюбивых пчелок» и как с ними правильно работать.
4. Консалтинг позволяет гибко планировать варианты доходов. Существует много способов получения компенсации за вашу работу. Если вам нравится стабильность, вы можете создать свою собственную дойную корову (или несколько «буренок»). Пусть они постоянно приносят молоко. Тогда можно растянуть проектные платежи, чтобы получать каждый месяц ту сумму, которая вам необходима. Если вы любите получать платежи большими кусками, то можете требовать сразу от 25% до 50% гонорара вперед, за долгосрочный проект.



Довольно много людей зарабатывают «шестизнак» (то есть от 100 000 \$) на консалтинге, успешно продавая свое время, то есть взимая оплату либо за час, либо за день работы. Есть консультанты, у которых на этой модели построен весь бизнес, и они довольны жизнью.

Однако, мы бы советовали избегать данного подхода, потому что такая модель консалтинга изначально тупиковая. Ваше время ограничено, и при таком раскладе довольно сложно заработать больше 200 000 \$ в год. Просто перемножьте свой ценник за час, на 40-часовую рабочую неделю и на 52 недели в год. Получается 2000 часов в год. Причем часть этого времени (обычно половину) нужно заниматься продажами своих услуг. Еще какое-то время вам потребуется на операционные вещи (рутину). И довольно много часов уйдет на всякие непредвиденные обстоятельства. В итоге продуктивного времени в год будет в лучшем случае 300-500 часов. И это при условии, что вы работаете напряженно по 8 часов в день, без отпуска. Даже если вы будете брать 500 долларов за час, то все равно ваш потолок будет 150-250 000 \$ в год.

Пример из практики Дэна Кеннеди: Один консультант по гольфу брал за уроки 1 500 \$ в день. И он был счастлив зарабатывать 150 000 \$ в год, при этом путешествуя по всей стране. Когда он познакомился с Дэном, тот быстро перевел из состояния счастья в состояние недовольства. После оптимизации его услуг через 32 дня этот консультант заработал те же 150 000 \$, которые раньше он зарабатывал за 100 дней. Он все еще консультирует клиентов один на один, но берет за это уже 4 500 \$ против 1 500, что были раньше. У него также есть еще один небольшой «бэк офис», который предоставляет сопутствующие услуги его клиентам, что приносит ему еще от 40 000 до 50 000 \$ в год, и это не требует никаких затрат времени.

Есть много путей, как уйти от почасовой модели оплаты ваших услуг. Базовой, отправной точкой в правильном консалтинге должна быть стоимость проекта вместо стоимости потраченного времени. Обычно есть смысл считать почасовую оплату за одно-двухдневную первоначальную консультацию. Такая первичная консультация включает «диагностику» и «предписание». А если предписание будет включать в себя инструментарий и план действий, то это уже будет оцененный проект. И оплачиваться он будет по другим принципам.

В инструментарий может входить много разных компонентов. Например, продающие письма, примеры рекламы, шаблоны других маркетинговых инструментов, пошаговые планы для внедрений стратегий. Вы можете быть более эффективными, когда у вас уже есть такие шаблоны, и вы их просто инсталлируете в бизнес клиента, в то время как оплату берете, как будто вы делаете каждый раз работу с нуля.





ВЕБИНАРЫ (ПРОВЕДЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-СЕМИНАРОВ И ТРЕНИНГОВ)

«Учение на земле - это то же, что звезды на небе. Ум и знания - это жизнь сердца и светоч глаз: кто дает жизнь уму и знанию, тот не умирает».

Арабское изречение



Интернет-семинары (вебинары) - это обучение в прямом эфире. Это самая последняя тенденция мирового рынка тренингов, которая уже захлестывает Россию! Теперь вы тоже можете читать лекции. Достаточно иметь знания, компьютер, микрофон и интернет. Вы можете проводить свои интернет-семинары и тренинги, зарабатывая на этом приличные деньги. И дальше я расскажу вам в деталях о том, как это делать. Вы сможете освоить эту методику, даже если вы новичок, даже если вы работаете на нелюбимой работе, а дома у вас жена с детьми и теща.

Алгоритм прост - смотрите:

1. Собираете деньги с клиентов (даже если у Вас сейчас нет никаких клиентов)
2. Проводите семинар на известную Вам тему.

Если Вы не считаете себя экспертом, то вы можете предложить другим экспертам организовать их вебинары. Если вы работаете на малооплачиваемой должности без особых перспектив и при этом обладаете выдающимися знаниями, то этот раздел прочитайте внимательно. Если ты студент, то к тебе это относится в первую очередь! Это билет в удивительный бизнес семинаров и тренингов. Я жалею, что сам еще раньше этим не занялся.

Здесь правило успеха очень простое:

Если сам не обладаешь опытом – приглашаешь к сотрудничеству признанных экспертов. Обычно эксперты соглашаются на такой тандем – ведь они привыкли выступать на публике на определенные темы, которые им хорошо известны. Тем более, что это удобно - им даже ехать никуда не надо. Вебинары для них – это новое, интересное и перспективное направление. Сразу договаривайтесь, что деньги вы делите пополам. У этой системы огромный плюс – вы сами не проводите семинары и тренинги. Вы экономите свое время и нервы.

Почему это получается?

«Задача маркетинга - так хорошо познать и понять клиента, что товар или услуга будут точно подходить последнему и продавать себя сами».

Питер Друкер

Все просто – Вы используете уже раскрученное имя эксперта, свою клиентскую базу и всевозможные деловые связи. В итоге все больше клиентов охотно приходят на ваши интернет-семинары.





Свои первые вебинары я так и проводил в тандеме, например:

- не разбирался в копирайтинге – привел Павла Бусыгина;
- не разбирался в самодисциплине – привел Антона Макурина;
- не разбирался в подборе кадров – привел Юлию

Портланд;

- не разбирался в юридических вопросах – привел Елену Бочарову;
- не разбирался в продажах консалтинга – привел Ивана Трапезникова

Разговор с моими партнерами занял не более 15 минут. И это не друзья моего детства. С большинством из них мы виделись пару раз на конференциях, семинарах и вебинарах. Но это не помешало мне сделать им такие предложения, от которых они не смогли отказаться. Поймите, экспертам такие проекты действительно интересны. По крайней мере, в ближайший год – точно. Потом наиграются. Главное - успеть сейчас, пока не ушел ваш поезд. Еще один плюс - вы в процессе общения с ними узнаете больше, чем на любом тренинге. В личном общении вам часто говорят то, что не услышишь ни на одном семинаре. Это открывает невероятные возможности для роста.

Какие бывают типы интернет-семинаров?

Если вы уже проводили когда-то бесплатные семинары в интернете, то вам наверняка приходила в голову мысль, что хорошо бы за это ещё и деньги брать. Интернет-семинары бывают трех принципиально разных типов.

Первый — это просто ознакомительные семинары, где много информации вываливается хаотично, и часто непонятно потом, что с этим делать, потому что информации слишком много, и голова от этого трещит.

Именно поэтому люди часто вписываются во второй тип интернет-тренингов – это интернет-тренинги до результатов. Возможно, вы в таких тренингах участвовали, и понимаете, о чем идет речь. Это когда набирается группа людей, которые объединены какими-то общими целями. Допустим, они хотят открыть бизнес, или выйти замуж за иностранцев, или улучшить свое здоровье, и вы им даете конкретные задания.

Итак, что такое платные интернет-семинары? Самый простой пример - это семинары по сотрудничеству с Китаем, которые я не раз проводил. Сейчас расскажу подробнее, в чем их суть. Набиралась группа людей, которым



интересна эта тема. Многие об этом семинаре уже раньше слышали, но, тем не менее, это классический пример, когда собираются люди, которым интересно что-то новое узнать от вас, и вы вываливаете максимальное количество информации на головы своих слушателей. Людям сначала очень хорошо, поскольку они узнали полезную информацию. А потом им очень плохо, если никуда ее не внедряют.



ТРЕНИНГИ ДО РЕЗУЛЬТАТА

«Если вы думаете, что сможете или нет, вы в любом случае правы!»

Генри Форд

Здесь вы берете людей, объединенных общими целями, и ведете их до реального результата. Это может быть бизнес, может быть программа по здоровью, может быть поиск мужа-иностранца как например у Марианны Тамбеллини, или что-то еще. Какой-то понятный и ощутимый результат. Например, вы набрали группу из 30 женщин, с каждой собрали по \$100 и дали им конкретные практические задания: как им оформить анкету, как заводить отношения, что хорошо, что плохо. Или наоборот, можно иностранцев учить, как им себя вести, чтобы им было хорошо с русскими женщинами – это работает взаимно.





ВЕБИНАРЫ ТРАНСФОРМАЦИОННОГО ТИПА

«Если путник, взбираясь на гору, слишком занят каждым шагом и забывает сверяться с путеводной звездой, он рискует ее потерять и сбиться с пути».

Антуан де Сент-Экзюпери





Классический трансформационный тренинг — это когда вы сами трансформируете личности людей. Вы даете им не просто задания «иди что-то сделай», а «иди что-то сделай с собой». Например, это тема самодисциплины. Это прокачка навыков типа «бери и делай».

Люди вписываются в тренинг, потому что они хотят измениться, но они не знают, «как?», и они приходят к вам за ответами. Но, опять же, это работает только у профессионалов — то есть, если вы уже вели тренинг личностного роста в живом формате, то только в этом случае вы сможете что-то подобное вести в интернете. Если вы этим не занимались, то эта информация пойдёт вам «на вырост». Это тренинги, которые дают самые сильные результаты, но у них есть ряд нюансов:

1. Их сложно продавать;
2. Их сложно вести;
3. У тренера должен быть очень высокий профессионализм.



Когда вы ведете тренинги личностного роста, вам предстоит по жизни проходить очень серьезные испытания, чтобы для тренингов был материал, чтобы в них ощущался настоящий драйв. Именно поэтому, если вы посмотрите на тренеров – лидеров рынка, то они всегда четко делятся на две категории — чемпионы и умники. Первые — смелые, а вторые — просто очень начитанные, и часто вторые легко «сливаются» в каких-то сложных жизненных ситуациях. Понаблюдайте внимательно — есть люди, которые с криком «хе-хей!» идут напролом. Жизнь им подкидывает разные вызовы, а они на них смело отвечают и двигаются дальше. Если вы встречаете таких людей - впитывайте от них информацию и энергию побед, следите за тем, что и как они делают. От теоретиков стоит держаться подальше.

Итак, трансформационные тренинги затрагивают целеполагание и глубинные ценности, то есть все то, что изменяет людей изнутри. Они достаточно хорошо продаются и дают самые сильные результаты.

По этой модели уже можно начинать работать. Она, опять же, подходит не всем. Например, ясно, что телесные тренинги вести по интернету нереально. Но вы можете давать какую-то ценную информацию на бесплатных интернет-семинарах и продавать свои живые тренинги. И проводить эти телесные тренинги где-нибудь в Таиланде, на Бали, или где вы сами захотите. То есть вы можете набирать группу через вебинары и продавать им живые тренинги с выездом в экзотические страны и места силы. История знает массу таких примеров. Из моих хороших знакомых, это, к примеру, Сергей Всехсвятский, который проводит телесные тренинги в Таиланде и других странах. То есть людей можно заинтересовать «телеской» по интернету, а семинары вести вживую.

Здесь эффект взаимный: вебинары очень хорошо продаются во время живых вы-



ступлений. А во время вебинаров вы говорите, что есть такое-то живое мероприятие – мастер-класс или тренинг, и приглашаете туда участников. Мне люди иногда говорят: «Мы что-то от интернета немножко подустали, мы хотели бы на тебя или на других тренеров вживую посмотреть». И приходят на живые тренинги, мы классно общаемся, и все довольны. Получается, что аудитория быстро перекачивается из одного состояния в другое. Это, скажем так, фишка для продвинутых.





СКАЙП-КОУЧИНГ (ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАНЯТИЯ С УЧЕНИКАМИ)

«Все люди, добившиеся в жизни успеха, отличаются фантастической способностью выжимать из любой ситуации положительные результаты. Какими бы негативными последствиями она ни была чревата, они раскрывают ее только с точки зрения реализации заложенных в ней возможностей позитивного характера».

Энтони Роббинс



Коучинг — это, если переводить дословно, тренировка с человеком один на один. Это когда вы ученику говорите: «Привет! Ты обратился по адресу, сейчас мы будем из тебя выбивать дурь и вести тебя к правильным целям, которые ты сам же себе и укажешь». Тут прекрасно работает модель дистанционного коучинга, то есть коучинг во время путешествий по скайпу.

Слово «скайп» уже прочно вошло в речь миллионов людей по всему миру, этим видом коммуникации пользуются все - от школьников до пенсионеров. Поэтому в любой точке галактики интернет-кафе или ресторан с wi-fi становится вашим рабочим местом. Вы можете индивидуально заниматься со своими учениками в комфортном режиме.

Откуда они появляются? Все просто - после нескольких проведенных вами интернет-семинаров часть людей, обычно это 5-10%, хотя более серьезных результатов. Например, в конце своего семинара или тренинга вы рассказываете, что можно сделать еще. Рассказываете о своем личном коучинге.

Например, почему покупают коучинг у нас? Мы даем людям четкие рамки результата, выраженные в деньгах. Человек платит довольно внушительную сумму, часто за полгода вперед и понимает, что вместе с коучем он может заработать в разы больше, чем в одиночку.

Проще всего продается бизнес-коучинг до результата. Например, человек вам платит 1 000 долларов, и вы с ним работаете до результата в 10-30 000 \$ или даже 100 000 \$ долларов. Что самое интересное - все эти результаты можно получить, применяя типичные формулы. Люди очень охотно платят за достижение своих целей.

Ваша задача - дать именно ту технику, которая подходит конкретному человеку. Это можно определить в ходе первой сессии, понять суть проблемы и увидеть самое слабое звено. А потом работать именно с этим узким местом.

Можно комфортно вести 3-5 клиентов, каждый из которых приносит вам 15-100 000 рублей в месяц. На эти деньги можно с легкостью путешествовать и вообще больше ничего не делать.

Важный момент - принятие решения: брать ученика или нет. В коучинге игра идет на стороне учителя. Стоит брать только тех, у кого уже получается, и он хочет еще больше результатов. Поэтому цена должна быть высокая, она отпугивает неуверенных в себе и заикленных на деньгах людей. Новичков лучше всего вначале обучать в тренингах.

Почему так «несправедливо»? Если вы возьмете в коучинг человека, который занял





денег и он делает ставку только на вас, в анкете написал, что через полгода хочет купить квартиру и зарабатывать по полмиллиона долларов и тратить на это 2 часа в неделю - будет масса проблем и негатив. У таких людей завышенные ожидания. Они будут думать, что вы им ДОЛЖНЫ деньги. Не подкрепленные реальными действиями ожидания результата никогда не приводят к реализации грандиозных целей. Поэтому таких людей ни под каким предлогом нельзя брать. Даже если вам самому срочно нужны деньги.

Но если уже взяли - работайте с человеком каждое утро, введите жесткую систему отчетов и постоянный контроль. Одним словом, в таких людей надо сильно вкладываться. Соотношение времени и денег будет не в вашу пользу.

Поэтому лучше проведите еще один интернет-семинар и возьмите лучшего ученика, с которым будет легко и комфортно работать, который сам бежит впереди вас, а вы лишь даете идеи и вдохновляете. У таких «почему-то» всегда есть деньги. В то время, как остальные жалуются на жизнь и умоляют над ними сжалиться.



Если человек прошел ваше интервью, вы с ним договорились, а он вдруг передумал, лучшее решение - расстаться с этим клиентом навсегда. Тихо и по-доброму. Люди, склонные к «передумыванию» - самые проблемные клиенты. Слова расходятся с делом, часто именно это мешает им достигать результатов. Они просто потратят ваше время и внимание. В идеале - они даже не должны покупать ваши книги, да и вряд ли будут их покупать.

А как работать с толковыми клиентами? Это происходит следующим образом. Допустим, человек говорит: «Я хочу заниматься с тобой индивидуально». Ты называешь цену за свои услуги. Как правило, это достаточно дорого для клиента, и он понимает, что платит какую-то значительную сумму, и начинает активнее включаться в работу. Здесь срабатывает принцип — чем больше человек заплатит и чем ощутимее для него сумма, тем сильнее он начинает выкладываться в ходе обучения.

Для некоторых 40.000 в месяц — это деньги, конечно, но не огромные, так что они могут заплатить и пропасть. А есть клиенты, для которых 40.000 рублей — это ощутимая сумма, и они начинают ее отрабатывать, начинают что-то делать и у них появляются результаты. Вы разбиваете какую-то индивидуальную программу на части, смотрите на клиента, понимаете, что конкретно ему нужно, и даете ему соответствующие задания. А также подготавливаете его к более сложным заданиям, когда только-только начинаете обучение.

Для начала обучения вам полезно иметь десятки заготовок, то есть шаблоны заданий. Что дать вот этому клиенту сейчас, а что попозже или с какими-то вариациями. Потом, когда вы поймете, как это работает, — вы начнете уже просто созваниваться по скайпу в определенное время и давать задание. Допустим, я делаю так: первую



взлётную неделю – каждый день занятие, чтобы человек разогналсЯ немножко на моей энергетике, и он начинает активно делать-делать-делать. Потом мы переходим на занятия раз в неделю. В итоге, некоторым хватает даже полчаса в неделю, чтобы понять, что им делать, и они идут это делать.

Составляется план по пунктам: 1-2-3-4-5. И через неделю это проверяется. Общение в основном идет по почте. Вы человеку говорите: «О'кей, вот задания 1-2-3». Единственный момент, что сам коучинг проходит именно в скайпе. Иногда клиенты будут вас спрашивать, как записывать сессии? Вы говорите, что есть разные программы. Например, рекомендуем MX Skype recorder. Эта программа достаточно простая и доступная. Вообще, когда начинаешь заниматься инфобизнесом и продавать инфопродукты, как ни странно, начинаешь покупать лицензионные программы.

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ МИНИ-ПРОГРАММА ДО РЕЗУЛЬТАТА ЗА 100\$

Вся прелесть этих мини-программ:

1. Можно быстро доводить клиента по первым результатов
2. Быстро получаете опыт ведения тренингов
3. Быстро переходите на следующий уровень

С этого начинается продажа ваших индивидуальных консультаций. Сразу уточним: мы единогласно против того, чтобы продавать свое время по часам. Этот путь сложный, ибо на каждой консультации вы будете вынуждены продавать следующую, а клиент может не прийти.

Гораздо проще - предложить программу обучения на 6 месяцев, взять 100% предоплату сразу и больше не думать о продаже. Так работать с клиентом намного комфортнее.

Но все надо начинать с малого, вы нарабатываете опыт на небольших мини-программах до результата. Когда поймете, что это у вас получается, как два байта переслать, вы поднимаете планку.

Что должно быть в начальном курсе? Техника «1-2-3», подходящая для новичков, потому что серьезные люди ничего у вас за 100\$ покупать не будут. Для огромной аудитории есть большая проблема – начать, и они готовы платить, чтобы начать с кем-то. Это напоминает тех, кто посещает спортзал: сами они ничего не делают, но когда над ними стоит инструктор, они начинают бодро и быстро заниматься.

Вам будут платить вначале небольшие деньги. Ваша задача на этом этапе - не деньги, а отработка схемы взаимодействия с клиентами. Важно научиться делать это хорошо.

Вот секретная техника «1-2-3» для вас, если вы совсем новичок:





Шаг № 1. Вы берете программу тренинга по вашей теме и вытаскиваете из нее первые 3 шага. Как правило, это задания на постановку целей, понимание мотивации человека и простейшее физическое действие (например, взять трубку и позвонить человеку, с которым давно собирался пообщаться).

Шаг № 2. Вы описываете эту технику как «Быстрый старт в _____». Вместо прощера вставляете свою тему. Напишите, для кого эта программа, какие результаты будут сразу и 3 причины пройти вашу программу прямо сейчас.

Шаг № 3. Вы помещаете описание программы на свой сайт и/или блог. Здесь действует одно из важнейших правил копирайтинга «Опубликованная плохая реклама работает лучше, чем отличная и не опубликованная».

Только после этого вы предлагаете людям полноценные программы за большие деньги.

ПРОГРАММА ДО РЕЗУЛЬТАТА ЗА 500\$



Главное, чтобы она давала измеримый результат. Вы можете заниматься с клиентом каждый день, раз в неделю – как вам удобнее. Вся прелесть этого бизнеса как раз в том, что вся игра идет по вашим правилам, именно так, как вам комфортно. Вы работаете с людьми, которые согласны работать с вами по вашим правилам, или они не соглашаются и уходят – это приятно. Вы работаете только с теми, с кем вам хочется, – с ними гораздо проще общаться, добиваться конкретных результатов. Позже вы можете встретиться с ними лично, приглашать на живые встречи.

Для продвинутого курса вы так же, как и для начального, пишете программу работы, добавляете расширенные шаги для достижения целей.

Делаете ежедневные занятия с клиентом, держите его в постоянном тонусе (отдых - только в выходные). Так вы зарабатываете свой профессионализм и доводите клиента до результата.

Возможно, это покажется циничным, но представьте, что клиент, который вам только что оплатил занятия, пришел к вам на работу. Вы каждый день контролируете, что он сделал, даете новое задание. Иногда даже даете задания на выходные. Здесь все, как в армии - солдат должен быть постоянно занят, иначе его результаты сильно снижаются.

Идеальное время для индивидуальной работы - 21 день.

Ученые ставили эксперимент: 2 группам людей выдали очки, переворачивающие на 180 градусов изображение. В первой группе люди не снимали очки 21 день, и в результате они стали нормально видеть перевернутое изображение - мозг адап-



тировался. Во второй группе людям разрешали снимать очки на 1-2 дня в течение опыта. Результаты были намного хуже.

Поэтому, пока вы работаете на свое имя, вам нужны чемпионы, у которых многое в жизни поменялось, и были сильные результаты.

У второй волны клиентов будет включаться другой эффект. Они видят, что первые получили большой эффект, и понимают, что это возможно. Начинают верить в свои силы и успешно выполняют ваши задания.

С каждой волной вы будете получать все более сильные результаты. К вам будут приходить серьезные клиенты, у которых вам самому есть чему поучиться. Это нормально.

Главное - постоянный фокус внимания на результатах клиентов. Создайте им условия, при которых не достигнуть целей нельзя. И к вам придут люди.

При этом 500 долларов или даже 1000 - это самое начало. На момент написания книги за индивидуальные занятия мы берем уже только 100% предоплату за 6 месяцев. Это от 300 000 рублей. Но все когда-то начиналось с малых цифр. Как говорится, путь в тысячу ли начинается с одного шага. Сделайте его сейчас. Напишите программу платных индивидуальных занятий.





ВЕДЕНИЕ КОУЧИНГОВОЙ ГРУППЫ

«Успех - это успеть».
Марина Цветаева



Двигаемся дальше. Следующая модель. Как ещё можно зарабатывать? Можно создавать групповой коучинг. Что это такое? Групповой коучинг - это маленькая группа людей, которые объединены общими целями. Они занимаются в группе вместе в течение длительного периода времени. Допустим, та же самая абонементная месячная оплата, которая может быть

для представителей компании, может быть и в b2b, и b2c. Эта модель работает так, что вы, грубо говоря, подписываете людей на какую-то программу, и они платят вам помесечно. Вы регулярно даёте им задания, так что тренинг может быть растянутым по времени. Интенсивность может быть абсолютно разной, занятия могут быть раз в неделю, а могут быть и каждый день.

Алекс Айвенго: например, в коучинговой группе «Круг Капитанов Gold» я экспериментирую каждый день с разными моделями, смотрю, какая лучше работает. Я сделал вот что: сделал одно видео, дал на него ссылку в свою рассылку и на три месяца набрал группу людей и сначала давал им дозированные задания, а потом сказал — ускоряемся, так что у нас теперь пойдут задания каждый день.

Например каждый день люди работают над набором подписной базы. Мы начали эту тему в Таиланде. Я понял, что сейчас людям это нужно, и мы начали эту тему копать. И так люди собрали базу потенциальных клиентов для последующей продажи им своих услуг. 1000-3000 за месяц вполне реально набрать. И этого для начала достаточно.

И вы тоже можете создать свою коучинговую группу, где вы соберете небольшое количество людей - 20-30 человек. Если группа меньше, то вы гораздо больше вкладываетесь в каждого из них. Но это все равно не индивидуальная работа, а групповая, где прорабатываются общие цели.

У каждого из вас – своя тема. Вы можете собирать вокруг себя людей в какую-то коучинговую группу, и нацелить ее на решение определенных проблем. Люди будут ежемесячно платить вам деньги. Для того, чтобы упростить оплату, можно брать сразу за три месяца. Дмитрий Смакотин, допустим, ведет групповой коучинг таким образом — он набирает группы не помесечно, а сразу на три месяца. Открыл набор, быстро собрал группу и все — три месяца он вплотную занимается с ними.

И параллельно путешествует по миру на эти деньги и уже несколько лет не

видел зимы. Уехал в сентябре, вернулся в Красноярск после майских праздников.

Почему люди так хорошо покупают коучинговые группы?

Ваши ученики хотят получать те же самые задания и результаты, что и при индивидуальных занятиях. Однако группа – это дешевле, это для тех, кто хочет получить много за меньшие деньги, поскольку в группе меньше индивидуальной работы. Это некий компромисс.

Модель коучинговой группы сейчас становится все более распространенной. В том плане, что американцы, например, действуют довольно цинично: человек подписался на занятия, и тут же у него списываются с карточки деньги за эту коучинговую группу. Он, в принципе, каждый раз вспоминает, что у него есть подписка, когда приходит смс о том, что у него опять списали деньги. Он невольно включается и начинает опять что-то делать – менять свою жизнь.

Часто людей мотивирует та мысль, что они деньги заплатили, а ничего не делают, не учатся, не растут. И они начинают за счет вот таких смс-напоминалок двигаться к своим целям. Хотя, некоторые ученики и без этого хорошо работают, и им морковка сзади не нужна.



МАССОВЫЕ ЗАПУСКИ ПРОДУКТОВ

«Не в количестве знаний заключается образование, а в полном понимании и искусном применении всего того, что знаешь».

Георг Гегель





ЧТО ТАКОЕ МАССОВЫЙ ЗАПУСК?

Это резкая продажа обучения на суммы от миллиона рублей. Масштабный проект по набору учеников или клиентов.

Массовый запуск возможен, когда вы уже на имеющуюся базу клиентов, читателей вашего блога, например, начинаете за короткое время выдавать очень много бесплатного контента, за который, в принципе, можно было бы брать деньги. То есть, даете полезную информацию, которая рассказывается на каких-то очень дорогих тренингах – крутые фишки с конкретными домашними заданиями. Вы осуществляете резкий вброс большого объема информации подготовленной аудитории.

Потом объявляется, что на сутки, три, или максимум пять дней, открывается окошко, и можно купить курс, который вы для них приготовили. Потом убираются все бесплатные материалы, вся эта классная и крутая информация. Кое-кто видел, как это делается - это применяем не только мы. То есть, мы это делаем не потому, что мы такие классные, а потому, что эта технология работает практически во всех нишах.



Убирается весь бесплатный материал и остается только ссылка на запись в курс. И люди идут платить, потому что интересно, что же будет дальше, интересно получить ещё больше, потому что уже зажглись энтузиазмом. Так работает Френк Керн, так работает Джефф Уокер. В один из таких запусков продукта Джефф Уокер заработал 60 — вдумайтесь! — \$ 60.000.000 за 60 минут.

Когда начинаешь вдумываться в такие цифры, то понимаешь, что это, действительно, очень большие деньги. Самое интересное, что он постепенно пришел к этому результату. Вначале он был первым, кто сделал 6-in-seven. Это шестизнак за 7 дней. Потом было \$ 100 000 за неделю. И Джеффа в международном сообществе даже так и называли. Потом Джон Риз сделал миллион долларов за один день, примерно по этой же технологии массовых запусков и стал Легендой. Потом Френк Керн заработал 39 миллионов долларов во время запуска своего курса «Mass Control».

Да, сегодня в России мы уже перешли рубеж в \$100 000 с одной рекламной кампании в интернете. Есть случаи, когда делали и миллион долларов, но таких пока единицы, и они в тени. Но никогда не верьте на слово, когда смотрите какое-нибудь видео американского гуру. Берите и всё основательно проверяйте на своей практике.

Как мы делаем массовые запуски продуктов? Это тема отдельной книги. Но вот вам краткий алгоритм.

Практически все рекордные продажи на сумму от 1 миллиона рублей делаются по



этой схеме. Пионеры, с которых копируют технологии продаж все российские гуру, - это Джефф Уолкер, Джон Риз, Френк Керн и целый холдинг Stompernet, специализирующийся на запусках, с их программой «Formula 5».

Запредельный вызов - запуск Джеффа Уолкера в 60 миллионов долларов за 60 минут. Понятно, что это уже физически стало возможно. И пусть пока это сродни высадке на луну, мы в России только движемся к этому, но есть вера, что такой результат и у нас скоро будет достижим.

Схожая модель используется на политических выборах, когда продвигают конкретного кандидата, поскольку все готовится к одному решающему моменту. А в инфобизнесе люди голосуют рублем. Что самое интересное - гигант маркетинга Стив Джобс для вывода iPhone 4 на рынок использовал продвинутую версию product launch, выстраивая ревущую толпу фанатов продукта и эффективно продавая свой товар.

Какие этапы запуска продукта мы видим при ближайшем рассмотрении?

Пред-пред запуск (pre-pre launch):

- Самая начальная стадия, когда мы выясняем, чего хотят люди. Все просто – мы проводим опрос, что люди хотят знать от гуру. Каких хотят результатов, с какими проблемами сталкиваются. Если глубже изучить и понять свою аудиторию – только так можно действительно помочь людям. Большинство гуру готовы часами рассказывать свои секреты, но нужен фокус. Именно в этот момент мы его демонстрируем.
- Планируем, какие видео мы должны дать для знакомства с материалом будущего тренинга. Помним, что запуски без видео практически не работают. Людям важен визуальный контакт.
- Прописываем все возможные сценарии.
- Записываем ролики и отдаем в монтаж. Иногда делаем профессиональный монтаж, но чаще это не требуется. Людям важна суть, а не суперграфика. От визуальных эффектов продажи не поднимутся. А от хорошей эмоциональной связи – да.
- Подготавливаем сайт для запуска продукта, чтобы размещать там видео и собирать комментарии, продумываем дизайн. Добавляем кнопки социальных сетей.

Предзапуск (prelaunch):

- Запускаем приветственное видео для сбора контактов. Предлагаем бонус за подписку. Так мы увеличиваем базу новых клиентов.
- Размещаем бонус № 1.
- Предлагаем получить бонус № 2, если человек приведет 3 друзей.



- Добавляем конкурс на большее количество ссылок. Все ссылки ведут на приветственное видео. Мы получаем еще больше подписчиков.
- Запускаем Видео № 1 по базе. Отвечаем в комментариях, поддерживаем контакт с посетителями
- Запускаем 2, 3, 4 видео, в которых обучаем, мотивируем и даем конкретные задания. Люди знакомятся с гуру. Кто-то понимает: «я хочу такого наставника» или «я не буду учиться у этого человека». Все добровольно (этим мне и нравится инфобизнес - он не нарушает свободу воли).

Запуск (launch):

- Запускаем видео № 5. Люди уже хотят купить курс, такие вопросы уже задают в почту «Когда? Сколько? Что там будет?» и т.д. Мы делаем видеопрезентацию, в которой отвечаем на эти вопросы. Дублируем в тексте все условия предложения.
- Даем возможность купить только на 3-5 дней. Не больше. Потом нельзя купить. Продукт снимается из всех каталогов. Почему так делается? Большинство людей, если давать возможность «купить потом», не покупают вообще. Самые успешные люди имеют привычку принимать решения сразу и действовать сразу. Но таких 10%. Во время запусков мы заодно тренируем навыки быстрого принятия решения.
- Принимаем деньги. Люди звонят, пишут письма, несмотря даже на подробные видеоинструкции.

Постзапуск (after launch):

- Работа с теми, кто создал счет, но не оплатил.
- Работа с оплатившими: «Я перечислил вам деньги 15 минут назад, почему вы не догадались открыть мне доступ к продукту?»

Это выглядит просто. Но это далеко не халява. Постзапуск похож на ад, через который проходят почти все организаторы массовых продаж интернет-тренингов. Спишь по 4 часа в сутки, постоянно что-то происходит и надо быстро реагировать. Но потом ты это преодолеваешь и подводишь итоги, разбираешь ошибки, выплачиваешь партнерские комиссионные и делишь прибыль.

Более детально мы разбирали каждый этап массового запуска, инструменты и спусковые крючки в сознании людей на мастер-классе в апреле. Здесь на каждом этапе свои нюансы.

Сейчас у вас в голове есть общая информация о том, что такое запуск продукта. Но это еще не знание четкого алгоритма, которое отделяет тех, кто на сцене, от тех, кто в зале. Мы это прошли, мы двигаемся дальше.



А теперь вопрос: а вы хотите сделать такой шаг? Это для вас? Ответьте максимально честно!

Тогда нечего медлить, возьмите наш алгоритм и отработайте его на своей нише!

Пусть вы и не заработаете миллионы на первом же запуске, но вы получите бесценный опыт, который продвинет вас к тем результатам в недалеком будущем, которые вы по-настоящему заслуживаете.





ЗАРАБОТОК НА ПАРТНЕРСКИХ ПРОГРАММАХ

«Мы судим о себе по ощущению своих способностей что-то сделать, в то время как другие судят о нас по тому, что мы уже сделали».

Лонгфелло Генри Уодсуорт



Партнерская программа делится на два типа. Первый тип — это когда вы просто кого-то пропиарили и всё. Вам какая-то денежка за это пошла. Как правило, это небольшой поток. А если вы активно вкладываетесь и начинаете активно двигаться, берете у партнера какие-то материалы и вообще активно сотрудничаете, то совместный проект у вас взлетает. Опять же, эта работа рассчитана на то, что у вас есть какая-то своя подписная база. Вы можете участвовать в наших рекламных кампаниях и также получать хорошие деньги.

Партнерская программа Андрея Парабеллума - <http://infobusiness2.ru/partnerprogram>

Партнерская программа Алекса Айвенго
Ссылка на страницу регистрации партнёров:
http://www.webinar-project.ru/ak/admin/ak_partner_reg.php

Второй тип партнерки — это когда вы берете в партнеры кого-то, кто сам себя не продает по тем или иным причинам. Или он умеет продавать, но не делает этого сам. Потому что гораздо лучше работает модель, когда кто-то продаёт тебя. Ну, скажем, люди почему-то верят больше, когда ты не сам себя хваливаешь, а продвигаешь другого человека, если уж совсем по-простому. Поэтому вы можете раскручивать кого-то другого, а сами оставаться «в тени».

Основные адепты этой технологии — Сергей Жуковский и Алексей Сергиеня, они много партнеров так запускают, и люди даже не знают, кто вообще за этим продвижением стоит. Это тоже работает, это тоже очень интересная модель работы с партнерами, и она действует взаимно. Соответственно, вы раскручиваете человека, и он тоже вам потом помогает.

Такая стратегия хорошо работает, потому что, если вам какая-то тема интересна, то вы начинаете ее активно продвигать. Вы находите эксперта по интересной вам теме. Традиционно, конечно, востребованы три группы тем — деньги, отношения и здоровье. Что вас больше всего сейчас беспокоит? Теперь, вы можете в этой теме, найти, как минимум, трех экспертов, у которых вы, возможно, проходили какие-то семинары или тренинги. Вы можете начать продавать услуги этих людей. И попутно, пока вы будете с ними общаться, вы получите от них консультацию практически бесплатно, потому что вы с ними общаетесь на равных. Вы ведь задаёте какие-то вопросы: «А вот это как?», «А это что?». И параллельно продаете их тренинги.

Естественно, если ваш партнер видит результат, он начинает в вас вкладываться. Это неизбежно. Но упаси вас господь - учить этого человека продажам. Если вы начинаете учить его продажам, то у него начинает расти корона, и у вас впоследствии с вашим партнером будут проблемы. Он решит, что все понял, и теперь будет все делать сам. Поэтому продажам его не учите. Просто станьте незаменимым звеном.





Домашнее задание:

Прямо сейчас запишите. Какая у вас проблема самая острая сейчас? Что у вас «болит»? Кто решает подобные проблемы, с кем хотели бы «запартнериться»?





КАК ОБМЕНИТЬ СВОИ ЗНАНИЯ НА ДЕНЬГИ?

ТИПЫ УЧЕНИКОВ

«Когда ученик готов, приходит учитель».
Древняя восточная мудрость

«Когда готов учитель, приходят ученики».
Современная версия древней мудрости





Как показывает практика, ученики делятся на три типа.

У вас в группе будут всегда «летающие по волнам», которые освещают остальным путь, – это самые толковые люди. Схватывают все на лету и всегда хотят еще больше. Они хотят видеть в вас источник вдохновения. Приходить к вам за 2-3 идеями. Им часто даже не нужны подробные инструкции. Иногда им хватает посетить часовой семинар: они могут ухватить суть, тут же внедрить и получить выдающийся результат.

Есть стабильные ученики, которые гребут в среднем темпе, просто делают, что от них требуется, и не более того. Это основной костяк группы. Они хотят получить много обучения, помимо результатов. Многие из них просто любят учиться и ходят от учителя к учителю. Часто им просто не хватает своей энергии для внедрения, поэтому они приходят к тому, кто может ее дать.

Есть «аутсайдеры»: некоторые люди прямо так и хотят, чтобы их заставляли что-то делать. Надо буквально стоять над ними с палкой. Зачастую они готовы платить за это больше других и, как ни странно, они все равно будут приходить. Именно они хотят видеть в вас «строгую маму».



Самое удивительное в этом, что аутсайдер может стать «летающим по волнам», если у него раскрывается его предназначение и он понимает, для чего живет, какой вклад в мир он намерен сделать, что оставить после себя. Это самые осознанные клиенты, у которых проработана миссия и нет проблем с мотивацией. Они точно знают, для чего просыпаются утром. Впрочем, раскрытие предназначения – это отдельная тема для разговора. Мы так совсем в метафизику можем уйти. Вернемся к земным вопросам.



ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ КЛИЕНТОВ

«Лошадь можно подвести к водопою, но нельзя заставить её пить воду, если она не хочет».

Английская пословица





Для того, чтобы у вас успешно продавались ваши знания, вам просто необходимо написать 5 типовых, самых критических проблем вашей целевой аудитории.

И это должно идти не из вашей головы, а подсмотрено на разных сайтах. На тематических форумах люди часто обсуждают свои проблемы. Вещи, которые вы увидите там, будут намного сильнее, чем то, что есть у вас в голове. Даже если эти проблемы для вас яйца выеденного не стоят.

Например, если проблема вашей целевой аудитории - это цвет волос Ксении Собчак в очередной серии «Дома-2», то все равно вы это записываете. Какими бы глупыми они вам ни казались, вам нужно записать 5 наиболее обсуждаемых вопросов вашей целевой аудитории.



Подсказка: можете открыть livejournal.ru, посмотреть на темы, которые обсуждаются в российском интернете, и что-то выбрать. Можете на новостных сайтах посидеть: SmartMoney, Kommersant, vedomosti.ru, можете зайти на сайт «Комсомолки» или «МК». Где бы ни сидела ваша целевая аудитория, необходимо найти 5 наиболее обсуждаемых тем. Есть всевозможные комьюнити в ЖЖ и соцсетях, есть чаты, в которых люди общаются, есть закрытые группы на форумах – копайте глубже, и обязательно найдете то, что вам нужно. Чем больше вы будете знать о вашей целевой аудитории, тем лучше. Темы, которые вы считаете тупыми и непонятными, будут гораздо лучше работать, чем то, что вы сами выдумали. Выписываете вопросы целевой аудитории, даже если они не совпадают с темой тренинга или не совсем совпадают, все равно выписываете.

Надеемся, что вы не просто читаете эту книгу, а внедряете всю информацию на деле.

К этому моменту вы уже обязаны были набрать группу на бесплатный каст. Если не набрали - срочно набирайте.

После набора группы делаете опросник, в котором выясняете:

Какие у ваших учеников ожидания от тренинга?

Что они хотят узнать?

Зачем они хотят это узнать?

Какого результата они ожидают от тренинга?



ПОДГОТОВКА ПОШАГОВОГО РЕШЕНИЯ

*«Живи так, как будто ты умрёшь завтра.
Учись так, как будто ты будешь жить вечно».*

Махатма Ганди





Если есть ПРОБЛЕМА, то полезно дать людям ее решение. Оптимальным решением может быть ваша пошаговая программа занятий как в группе, так и индивидуально. Выбирайте любой вариант, который подходит вам и клиентам. Главное - это наличие простых шагов, которые клиент может, в принципе, сделать и сам. Но большинству людей нужен наставник, который возьмет за руку и проведет до результата. Дайте больше методических материалов для скачивания.

Ваше решение должно быть описано максимально просто и логично. Но не нужно давать все детали, иначе у человека в голове появится иллюзия решенной проблемы. Он просто скажет себе: «О! Теперь я ЗНАЮ, как решить мою проблему».

Знание в чистом виде только усугубляет проблему, если оно сразу не внедряется. «Многие знания - многие печали». И если вы внимательно присмотритесь, часто самые несчастные люди - это «умнобедные». Они знают очень много, буквально на все вопросы у них есть ответ. «Википедия» отдыхает. Но они не внедряют ничего из того, что знают. Для них действием является рассказ окружающим о своих уникальных знаниях.



Больше всего платят тому, кто сам много делает и рассказывает о своем реальном опыте. Вот и вся разница. От прочтения 500 книг по бизнесу без внедрения информации богаче не станешь. Но внедри хотя бы 1 книгу в жизнь, и все меняется. Возможно, именно наша книга станет поворотным ключом к вашему успеху.

Итак, вернемся к тому, что же вам выдавать ученикам. Вы можете прямо сказать, что они могут делать все сами, а могут пойти к вам на тренинг или на индивидуальные занятия. А могут и вообще ничего не делать.

Всегда давайте человеку свободу выбора. Человек может решать или не решать свою проблему. Часть людей активно решает свои проблемы, и вам в принципе будет их достаточно. Не стоит стремиться заработать все деньги или «запинать» всех клиентов к себе на тренинг. Это не нужно. Те люди, которые осознают, что им это нужно и что именно этого они давно хотели, запишутся к вам.

Обязательно нужно проверять домашние задания. И каждый следующее занятие начинайте с того, что хвалите учеников за выполненные задания. Точнее, кого-то надо хвалить, а кого-то немного поругать. Иногда вы будете чувствовать себя почти как воспитатель в детском саду.

Например, в течение трех недель занятия лучше проводить по три дня в неделю: понедельник, среда, пятница. Новичку этого хватает, чтобы «въехать» в тему. Вы сами в этой ситуации тоже новичок, ведь вы только начинаете это делать. Для вас это оптимальная нагрузка.



УБОЙНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Ден Кеннеди, американский мультимиллионер, сказал: *«Сделайте человеку такое предложение, посмотрев на которое, он подумает: «Я буду ослом, если не возьму это сейчас».*





Вспомните свои ощущения, эту лихорадку, когда вам что-то сильно понравилось. Даже если у вас не было в тот момент денег и времени - тут же все это отходит на второй план. Вы понимаете: ТАКОЕ нельзя упустить.

Ваше предложение может быть не уникальным (да простят нам эти слова тысячи маркетологов по всему миру!). Один из секретов - дайте неадекватно много за небольшие деньги. Разрыв между ценой и ценностью может быть в 10-20 раз больше. Например, вы рассказывали про свой чудо-тренинг, а в конце вы начинаете описывать дополнительные бонусы и подарки.

НО И ЭТО ЕЩЕ НЕ ВСЕ! Подождите! There is MORE!!!
И даете еще больше ценности.



ПРОДАЮЩИЕ ПИСЬМА И КОПИРАЙТИНГ (АНДРЕЙ ПАРАБЕЛЛУМ)

«Писать просто и ясно так же трудно, как быть искренним и добрым».
Соммерсет Моэм





Как написать убойное продающее письмо для вашего вебинара

Из чего оно состоит? Во-первых, сверху должно быть ваше протестированное название.

Что значит протестированное?

Это означает, что вы взяли 10 разных вариантов и поставили их как объявления в Яндекс.Директе, а потом посмотрели на какое чаще кликают.

Используете только самое популярное, даже если вам лично нравится совсем другое.

А все остальные заголовки и названия, которые вы тестировали, вы их не выбрасывайте, пожалуйста. Они тоже пригодятся! Все, что вы тестировали, без исключения: хорошие заголовки, не очень и даже совсем сомнительные – все это будете вставлять между блоками вашего продающего письма. То есть ваши заготовки пойдут на подзаголовки между блоками текста. Вполне может получиться с десятков подзаголовков. Каждый блок должен быть примерно на одну печатную страницу или на один экран.

Что должно быть в продающем письме (sales letter)?

1. Главный блок - **развернутое описание вашего тренинга**, причем чем больше эмоций, тем лучше: опять вы должны пройтись по всем проблемам клиента, говоря о своем тренинге:

- Какие результаты люди получают сразу после тренинга
- Что они не получают, если они не пройдут ваш тренинг

Если люди дают вам отмазки, почему они не купили ваш тренинг, на каждую из них нужно отвести по полстраницы, отвечая на возражения четко и конкретно. Можно представить эту часть в виде вопросов и ответов. То есть, вы сами разбиваете эти возражения в пух и прах.

2. Пишите **развернутое содержание**. Причем, содержание должно цеплять и интриговать, чтобы было интересно залезть в каждую главу, в каждый модуль, в каждый каст.

Каждый каст у вас должен быть описан хотя бы пятью предложениями: что у вас конкретно там есть. Посмотрите на курс «ФМ 1.2», я на его упаковку потратил большое количество времени – это пример для моделирования.



Он не идеален, но это вполне рабочий вариант, который успешно продает. Там подробно раскрыто содержание каждого бонусного каста, поэтому сразу видно, в чем преимущества этого курса.

3. **Отзывы.** Если у вас еще нет положительных отзывов, значит, моделируете их сами: описываете проблемы и результат тренинга, помогающий их решить. Однозначно – это должно быть в продающем письме. Если же у вас есть отзывы, вставляйте их после каждого блока. То есть первый блок содержания – отзывы, следующий блок – отзывы, и после кастов тоже вставляйте отзывы.

4. Если у вас есть **гарантия** – пишете ее, если у вас нет гарантии – вы должны написать, почему вы не даете гарантию. То есть про нее написать все равно нужно.

5. Должен быть четкий **дэдлайн**, то есть ограничение по сроку. Особенно если вы только-только начинаете продавать, у вас однозначно должно быть ограничение. И это касается не только сроков продажи продукта, но и лимита по количеству копий или по цене. Например, вы продаете только 10 коробок VIP-продукта, или берете в коучинговую группу только 25 человек. Либо вы продаете свой курс по определенной цене до конкретной даты, а потом цена поднимается. Например, каждый понедельник поднимаете цену на 500 рублей. То есть, ограничения должны быть в любом случае – это подстегивает интерес.

6. **Бонусы.** Не скупитесь на бесплатные бонусы. Когда вы запускаете продукт, то должны быть бонусы, которых потом не будет. Тех, кто вписывается в тренинг сразу, вы должны активно поощрять. Должны быть заманчивые бонусы, которые потом из этого продукта будут убираться. У меня так продается каждый семинар. В самом начале продаж тренинга бонусы есть, а люди, которые покупают его позже в записи, уже не получают бонусную информацию. Это правило, которого очень советую придерживаться.

Можете постепенно убирать бонусы. И причем, на сайте должно быть четко видно: какие бонусы из тех, что раньше были, уже убраны, а какие еще есть. Потому что люди, по натуре своей быстрее покупают, если есть два условия, которые выполнены одновременно: первое - избыточность информации, и второе – когда люди видят, что они что-то прое...ют. Этот принцип срабатывает не сразу, а постепенно: сначала люди не верят, что вы будете снимать бонусы, повышать цену или убирать продукт с рынка и так далее – они вам просто тупо не верят. Поэтому во время первого запуска продукта продаж бывает обычно меньше, во втором – больше, в третьем – еще больше и так далее.

Почему так происходит? Потому что люди сначала не верят, что они потом эти бонусы не получат. Но когда они на самом деле видят, что, несмотря на их сомнения, поезд все равно уходит по расписанию, что как вы написали, так оно и происходит, то в следующий раз, если хотят что-то заказать, реагируют сразу. И не ищут оправданий, что они не нашли времени для занятий или не успели перевести деньги – это их проблемы.

Какими еще могут быть бонусы и сколько их нужно давать? Я видел продукт с 21 бонусом – это тоже нормально. Вы можете ставить дополнительные бонусы за определенные действия. Человек передал вам деньги наличными или выслал перевод в числе первых 10 покупателей – вы ему даете дополнительный бонус, человек купил что-то еще – вы ему даете еще один бонус. Человек купил 3 продукта сразу – даете ему дополнительную скидку или дополнительный бонус. А еще какой-то эксклюзивный секретный бонус можете дать неожиданно за особые заслуги – самым активным своим ученикам.

Все люди, которые вписываются в наши семинары, продукты, проекты и так далее, знают, что впереди будет еще много интересных предложений. Что именно – они не знают, потому что иногда заранее об этом не знаю даже я сам. Но я знаю точно, что они получают больше, чем заплатили и чем рассчитывали. Поэтому сюрпризные вещи нужно готовить заранее и знать, чем именно можно поощрять своих самых активных учеников. Так, должно быть бесплатное скачивание различных файлов. Как я уже говорил, надо подготовить полезные материалы для скачивания в pdf, mp3, power point – в любом формате. Должно быть много халявы в виде бонусов!

7. Должен быть **call to action, или призыв к действию (к покупке)**. То есть вы должны человеку постоянно говорить, что конкретно вы от него хотите. Если кто-то приходит на ваш веб-сайт, читает вашу продающую страницу и вот он уже прямо сейчас решил купить ваш продукт. Все, сработало! Ему не нужно дальше читать. Он бегло все просмотрел, ему того, что он видит – достаточно. Он сразу понял главное: те, кто сейчас впишется – успеет захватить массу бонусов, кто не впишется – тот не успеет. Ему этого вполне достаточно, чтобы сделать выбор.

В моей подписной базе много людей, которые уже не раз были на моих семинарах, поэтому у меня много продаж идет в первые два-три дня после того, как я вывешиваю объявление о новом семинаре. Я могу вывесить только тему, даже не описывая конкретно, что там будет. То есть, когда я даю общее описание, выставляю график подъема денег, систему скидок, народ уже сразу вписывается. А потом я уже разбавляю предложение бону-



сами, добавляю аудио, добавляю новые продукты, добавляю развернутое описание и тогда плавно по нарастающей идут продажи. Так что это тоже нормально. И у вас тоже будут такие люди, покупающие в самом начале запуска тренинга. Чем больше вы будете расти, чем дальше вы будете идти, тем больше у вас будет таких учеников. Поэтому здесь тоже все просто. Обратите внимание: call to action, или призыв купить, вы можете после каждых 2-3 блоков еще раз копировать. Это нормально. На американских сайтах это часто используют, и это дает хороший эффект.

8. Цепляйте людей **заголовками!** Броские заголовки – это еще один удобный способ подачи информации. Об этом, к сожалению, не все задумываются. А ведь если вы заранее оформляете страницу правильно, то, сканируя ее, по заголовкам можно понять, что это за курс, зачем и кому он нужен, как это покупать и так далее.

9. Помните про **постскрипtum (PS)**. Это то, что люди точно читают. Сначала они видят название курса, потом они сканируют по диагонали весь текст, они натываются взглядом на фотографию и читают подпись к ней. Потом сканируют все подряд, прокручивая сайт до конца страницы и обращая внимание на заголовки, поэтому они так важны. И в конце идет один или два постскриптума – это хорошо, это как раз то, что и будет адекватно продавать вашу информацию.

PS. Учитесь грамотно использовать постскрипtum – это один из ваших козырей!

10. **Всплывающее окно подписки** – еще один инструмент продаж. Всплывающее предложение подписаться на вашу рассылку или на получение бесплатного продукта может быть на вашем главном сайте или на одностраничнике, на входе или на выходе. Это то, что многие инфобизнесмены активно используют.

11. **Мультимедия**. Неплохо было бы выложить видео: если у вас есть аккаунт на youtube, запишите ролики и выложите туда, чтобы можно было нажать и послушать прямо на этом же сайте. То же самое с файлами в mp3. Делайте аудио с семинаров и вебинаров – это тоже помогает продавать.

И есть еще два фактора, которые иногда хорошо срабатывают: это скан вашей подписи, выложенный в конце sales letter, если вы пишете текст от первого лица. И второй момент, который хорошо работает – это ваша фотография в начале или в середине продающего текста. Если она народ не отпугнет, значит, она сыграет в вашу пользу. Есть, правда, исключения, поэтому эти две фишки надо тестировать.



ПРОДАЮЩИЕ ВЕБИНАРЫ

«Маркетинг – игра, которая происходит в сознании потенциального клиента. Для того, чтобы проникнуть в сознание, вам нужны деньги. И вам нужны деньги для того, чтобы остаться в сознании после того, как вы проникли в него».

Джек Траут



Для начала расскажем, что это за зверь такой - «промо-каст». Это вводный, бесплатный аудиокаст для вашей целевой аудитории, посвященный самой горячей проблеме.

Цель промо-каста – продать ваш вебинар. Все просто. И он также делается по простым формулам.

Разделим большую цель на 4 подзадачи:

1. Привлечь внимание аудитории
2. Заинтересовать слушателей, чтобы они дальше торчали у динамиков
3. Вызвать желание решить проблему/достичь цели
4. Призвать к покупке прямо сейчас.

Ничего не напоминает? Например, знаменитую формулу рекламщиков AIDA (Attention Interest Desire Action). Ее предложил в 1896 году американский рекламист Элмер Левис. Надо сказать, что с тех пор люди не изменились. Формула тоже, хотя ее постоянно пытаются улучшить, но сложно отличное сделать превосходным.

Начнем по порядку.

Привлечение внимания. Для этого служит тема промо-каста, его название и обещание раскрыть во время промо-каста много секретной информации, которой так не хватает вашей целевой аудитории. Разумеется, вы раскроете эту информацию, но не все сразу. По кусочкам.

Например, так может звучать тема для топ-менеджеров: «Средство от головной боли для генерального директора. Как быстро найти деньги под оборотные средства?».

Такая тема привлечет конкретную целевую аудиторию простым обещанием решения самой острой проблемы, которая не дает спать генеральным директорам предприятий среднего и малого бизнеса.

Заинтересовать слушателей. Проще всего надо заявить о том, что вы во время промо-каста расскажете пошаговый алгоритм, который дает высокую эффективность, доказанную на практике.

Важный момент: во время промо-каста вы его даете в сокращенном формате: что нужно сделать, а не как именно это надо делать. Разумеется, все детали вы обещаете выдать в платном тренинге.

Бесплатный сыр бывает только в мышеловке, и мыши сами понимают правила





игры. Проблема от простого прослушивания последовательности действий сама не решится. Самостоятельно сделать без подробностей могут считанные единицы. Остальные не будут ничего делать, пока не услышат все в деталях. Неизвестность пугает людей, и это нам на руку.

Вызвать желание. Покажите, чего они добьются, решив проблему. Как сильно изменится их жизнь и/или бизнес. Включите эмоции! Именно они продают. В конце перечислите все логические аргументы в пользу покупки вашего вебинара. Эмоции эмоциями, но разум всегда требует обоснования для покупки. Ну так дайте же их побольше!

Для этого лучше всего подходят истории, в идеале – рассказы ваших клиентов. С их изначальной проблемой, внедрением вашего решения и позитивным финалом. Если есть конкретные цифры – замечательно. Если вы продаете «мягкие темы», то описание стиля жизни клиентов «до» и «после» вашего тренинга.



Например, расскажите историю о чудесном решении финансовых проблем: Один клиент – владелец компании «Пупкин&Со» был в долгах, как в шелках, у него были задолженности по зарплате, поставщикам и кредиторам. От него ушли жена, кошка и даже собака. Когда я его увидел впервые, он был бледный и нервный, а когда я рассказал ему о том, что надо сделать, он думал, что это уже не поможет. Но все же он решился, потому что ему нечего было терять. Он сделал все 9 шагов, и у него все получилось – он вышел на новый уровень доходов. Он рассчитался со всеми долгами, вывел свою контору в плюс и недавно купил себе новый Bentley. Но теперь у него другая проблема: он не знает, во что вложить капитал, чтобы его не потерять. Да еще и непонятно, что делать с новой женой-красавицей, которая заскучала в его трехэтажном особняке на Рублевке.

Большинство слушателей захотят иметь такие проблемы. Этого мы и добиваемся!

Призвать к покупке. Это, пожалуй, самое сладкое. Многим это напомнит пресловутые «магазины-на-диване». Действительно, здесь есть много общего. После того, как вы хорошенько разогрели ваших слушателей, после того, как они стали голодны и хотят побыстрее решить свои проблемы – самое время закрыть их голод.

Продавайте свой вебинар с чистой совестью (вы же качественный продукт приготовили?).

Сообщите, что купить сегодня можно по специальной цене. Завтра будет дороже, а сегодня скидка. Не жадничайте, дайте людям хорошую скидку. Пусть люди будут в сплошном выигрыше.



Усилить мотивацию к покупке можно двумя ограничителями:

- Скидка действует только X часов
- Распространяется на первых X человек

Добавьте сюда дополнительный бонус при покупке сейчас, и клиент ваш. Проверено на практике.





ПРОДАЮЩИЕ ВИДЕО





Суровая правда - люди стали меньше читать и больше смотреть видео. Объем посещений YouTube в 2 раза больше, чем поисковика Google. Этот факт говорит о том, что стоит научиться делать продажи через видео.

Хорошая новость в том, что здесь используются все те же принципы, что и в копирайтинге.

Для новой (холодной) аудитории вы рассказываете все блоки:

- боль
- усиление боли
- надежда
- пошаговое решение
- ваше предложение
- бонусы
- ограничение на входе
- призыв к действию

И большая стрелка идет вниз на кнопку покупки вашего курса, например.

Постоянным клиентам вы можете просто показать основную суть: что вы предлагаете и как это побыстрее получить.

В продвинутом варианте делается целая серия видео, когда речь идет о массовых продажах на суммы как минимум от 500 000 рублей. Да, у нас тоже бывают «неудачные» запуски. И мы этого не утаиваем. Средний запуск - это 1 000 000 - 1 500 000 рублей. Это уже обычное дело. Получив такой результат 2-3 раза, вы действительно к этому привыкаете. Есть масса способов сделать миллион рублей.

Но самый удачный запуск продукта - от 3 миллионов рублей (да-да, это вполне реально, и мы это делаем почти каждый месяц!). Для каждой такой рекламной кампании мы подготавливаем индивидуальные ролики, это зависит прежде всего от целевой аудитории, особенностей продукта и времени запуска. Плюс играют роль дополнительные факторы, вроде конкуренции и массовых запусков других активных игроков рынка.

ПРИНЦИПИАЛЬНО ЕСТЬ 2 ТИПА ПРОДАЮЩИХ ВИДЕО:

1. Скринкасты. Для многих людей самый простой способ записать продающее видео - это сделать презентацию в KeyNote для мака или в PowerPoint для Windows. А потом нужно озвучить эту презентацию и сделать запись экрана программой ScreenFlow (мак) или Camtasia (винда). Вот это видео принесло 320 000 рублей:
<http://vimeo.com/21965998>





2. Живое видео - требует присутствия вас (или вашего тренера) в кадре. Здесь играет роль все: жесты, мимика, интонации, одежда и декорации. Жесты и мимика хорошо нарабатываются на курсах актерского мастерства. Стоит взять несколько уроков. Если вы играли в КВН, то это ваш тайный козырь, вспомните, чему вы там научились и жгите по полной! Интонации и работа с голосом. Сходите на ораторские курсы или голосовые тренинги. Научитесь работать с разной тональностью, громкостью. Нет ничего хуже монотонного бубнящего голоса для продаж. Проверьте лично.

Одежда - невозможно смотреть, когда, люди кричащие об успехе, одеты, как с рынка Лужники. Либо демонстрируют принцип: «Я одену все лучшее сразу!»

Люди все видят, особенно если вы работаете с обеспеченными клиентами. Вначале вас оценят по внешнему виду. Потом будут слушать (или закроют видео).

Почитайте больше советов по деловому стилю для выступлений и посмотрите видеозаписи от Оксаны Ренард на сайте «Сила Стиля»: www.stylepower.ru



Декорации. Самый простой вариант - можно записать видео у флипчарта или магнитной доски. Только пишите не зеленым маркером, который плохо видно на записи, а черным. Если хотите на чем-то акцентировать внимание, важные детали можно выделить красным.

Продвинутый вариант видео - если вы уже путешествуете, выберите живописное место, например, райский пляж, горы, достопримечательности и обыграйте это в своем ролике. Например, у вас есть 3 важные причины записать это видео именно здесь... А дальше - полет вашей фантазии



ОБУЧЕНИЕ ЛЮДЕЙ

«Не бойся, что не знаешь – бойся, что не учишься».
Китайский афоризм





КАК ДОВОДИТЬ КЛИЕНТОВ ДО РЕЗУЛЬТАТОВ

Вы прописываете жесткие правила (при том, что сами можете быть довольно мягким человеком):

1. Человек добровольно подписывается на выполнение домашних заданий.
2. Он обязуется передавать вам свои отчеты.
3. Пусть придумает себе наказание, если не выполнит работу. Это наказание должно мотивировать его выполнять собственные задачи. Это может быть все, что угодно: он может себя на деньги штрафовать, отдать деньги в церковь, бездомным или еще куда-то, дайте человеку самому придумать себе какое-то действие, некомфортное для него. Эта «морковка сзади» очень хорошо работает.
4. Пусть напишет, как он себя вознаградит, если сделает эту работу: пойдет в ресторан, поедет на Мальдивы, делает что-то еще.

Как непосредственно вы можете повлиять на клиента?

Во-первых, ваш ассистент должен проверять отчеты.



Во-вторых, давайте больше интересного тем, кто что-то делает, т.е. люди выполняют задания, и вы им даете дополнительные фишки, которые им могут быть полезны. Такие «морковки спереди» тоже весьма эффективны в работе с клиентами.

В-третьих, нужно создать систему, где клиенты входят в группу и участники сами контролируют друг друга. Подходит вначале не всем, но постепенно вы можете приучить своих клиентов работать в небольших группах.



АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ И СБОР ОТЗЫВОВ





Для многих клиентов вы становитесь волшебником, с вами все получается. Вы творите «чудеса». Однако, спуститесь с небес на землю.

Чудо без отзыва чудом не является.

Это железное правило. Еще до окончания работы с учениками, клиентами стоит брать от них отзывы. Способов много: от простого задания «Напишите отзыв в комментариях» до интервью по телефону или скайпу. Даже если вы работаете с мультимиллионерами или бедными сельскими жителями. Видеоотзыв лучше всего. А еще лучше, когда вы собираете своих учеников на одном семинаре, и они выступают вместо вас. Этакое конференции.

Каждый отзыв - это проработка сомнений клиентов. Не выдумывайте и не обманывайте. Лучшая манипуляция на свете - правда. Говорите правду в своих отзывах, и за вами пойдут люди. Оформите отзывы красиво. Выделите заголовок и ключевые слова.

Лучшие отзывы - это истории, где видны СОМНЕНИЯ ДО ОБУЧЕНИЯ, В ПРОЦЕССЕ и РЕЗУЛЬТАТ СРАЗУ ПОСЛЕ.





КАК ОРГАНИЗОВАТЬ СВОЮ РАБОТУ В ПУТЕШЕСТВИЯХ

«Не люблю чувствовать себя как дома, когда я за границей».

— Джордж Бернارد Шоу



ГДЕ МЫ БРОНИРУЕМ БИЛЕТЫ И ГОСТИНИЦЫ

Видео: <http://ayvengo.tv/chip-ticket>

Мы готовы поделиться секретной информацией, как сэкономить в путешествиях и избавиться от лишней головной боли. Самый простой способ найти дешевые билеты – прошерстить пять основных сайтов:

www.skyscanner.ru

www.aviasales.ru

www.anywayanyday.com

www.momondo.ru

www.orbitz.com

Для путешествий по Азии - поищите на лоукосте AirAsia www.airasia.com

Для перелета в Южную Америку - используйте www.condor.com

<http://ayvengo.tv/chip-hotel>

Поиск отелей – дело нескольких кликов на сайте: www.agoda.ru. Здесь можно найти вполне приличные отели с большими скидками.

Для максимальной экономии в поездках стоит соблюдать простые правила:

1. Лучше ехать не в горячее туристическое время: оплата за проживание и аренду мотоцикла или автомобиля на порядок ниже.
2. Брать не отели, а виллы и апартаменты. Экономия будет в 2-3 раза. Например, вы можете скинуться компанией в 6-7 человек и взять шикарную виллу. И это будет выше по уровню, чем любой отель.
3. Лучше ехать не в самые разрекламированные туристические места. Например, большинство людей, выбирая Бали, едут в Куту или Убуд, ставший мегапопулярным после фильма «Ешь. Молись. Люби». Можно поехать в Улувату или Джимбаран. Места красивые, там на порядок тише и дешевле.



**ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ПУТЕШЕСТВИЯХ
(ЭКСПЕРИМЕНТЫ АЛЕКСА АЙВЕНГО)**





Говоря о личной эффективности, я обнаружил следующее: когда начинаешь путешествовать, включаются привычки. Ты приезжаешь в новую страну, как на отдых, «выключаешься» первую неделю - только релакс: солнце, пальмы и море.

А вот на вторую неделю начинает «зудеть работа». На третью неделю уже невозможно думать об отдыхе: столько проектов надо двигать. Это рождает стресс. Главная задача - упорядочить в голове эти режимы. Войти в поток и успевать все делать параллельно: отдыхать и двигать свое дело.

Для меня работает следующий распорядок дня: всё, что вы успеваете сделать с утра, то в вашем бизнесе и будет работать. Я обнаружил, что на утренней энергетике делается гораздо больше дел.

Во время путешествия по Индии я старался придерживаться утренней йоги, на ней разгоняешься очень сильно, а без йоги мне было очень сложно себя поднять. Я всю жизнь думал, что ночью прёт креатив и надо работать именно ночью. Потом понял, что этот путь ведёт в никуда, точнее, к серой коже и красным глазам. Моя эффективность резко стала падать. Утром ты видишь в зеркале почти вампира с впавшими глазами.

После этого я решил экспериментировать и в результате понял следующее: есть две вещи, которые останавливают – это промедление и откладывание. На отдыхе они усиливаются десятикратно. Если у вас есть тенденция откладывать дело на потом, на отдыхе это в десять раз усилится.

Я решил вставать в 4 утра. Вначале было ощущение, что это дикость. Потому как ложиться приходилось в 10 вечера. Фишка в том, что процесс восстановления энергии вечером с 22.00 до 00.00 идет в два раза быстрее. Час идет за два.

Так вот, с утра вы разгоняетесь йогой или пробежкой, потом два стакана воды, и после легкий завтрак – ничего калорийного. Иначе опять в сон клонит.

В 6 утра вы уже в полной боевой готовности. Например, у меня сейчас на часах 6.34, и я пишу эту книгу, потом смотрю семинары западных гуру. Даже одного утреннего часа, потраченного на обучение, хватает для новых инсайтов. Именно утро - самое лучшее время для усвоения новой инфор-



мации, а не вечер, когда сознание забито входящими потоками из задач.

Кстати, если вы открываете почту до 10-12 утра или читаете комментарии в социальных сетях – вы только что убили 90% своей эффективности. Лучшее, что вы можете сделать – написать письмо в рассылку, протестировать его, а потом уже левым глазом просмотреть, что там пришло в почту.

В Индии я однажды встретил садху (человека, который сосредоточен на духовных практиках). И он рассказал мне одну вещь, которую, в свою очередь, ему рассказал его дед: если ты встаёшь до восхода, то солнце идёт за тобой, если ты встал позже, то ты идёшь за солнцем и, следовательно, за тем, кто встал раньше тебя. И это очень сильно напомнило мне пословицу американских миллионеров: «Если твой сосед встаёт рано, вставай ещё раньше». В Англии есть другое выражение: «Early bird catch the worm» («Ранней птичке достаётся червячок»). Или есть русская пословица: «Кто рано встает, тому бог подает» или «кто раньше встал, того и тапки». У всех этих фраз суть одна.

Интересно, что разница в 2,5 часа тоже дает мне фору: то есть ты встаёшь в 6 утра, в Москве в это время 03.30, можно поставить время, когда ваше письмо уйдёт читателям. Я экспериментировал и проводил вебинары в 9 утра. Некоторые были у меня утром, мы чуть ли не мантры пели. На утренней энергетике вебинары лучше проходят, по ощущениям – ты «отстрелялся» с утра, и всё. Дальше делай, что хочешь.

Попробуйте сами – и энергетика сильнее будет, и заряд мощнее.

По личной эффективности есть ещё один маленький нюанс. На YouTube есть видеоподкаст, которое я брал у Дмитрия Смакотина¹. Я ему задавал очень много вопросов, и там будет такой момент: у вас на самом деле получится нормально работать в любой стране, если вы на одно место приезжаете на месяц как минимум. Приехали и живёте, с детьми или нет – неважно. Если вы на месяц останетесь на одном месте, то можно обжиться, вы входите в нормальный рабочий ритм, и уже без всяких опасений работаете.

Если же переезжать с места на место постоянно, эффективно работать не получится. Например, я поехал по северу Индии: естественно, интересно в

¹ <http://www.youtube.com/watch?v=h4SpFa-iXic>

Тадж Махал съездить. Я хотел записать там серию обучающих и продающих видео. Так вот, единственное, что я смог там сделать – это записать один видеоролик, на большее у меня не хватило времени.

<http://ayvengo.tv/strast-k-infobisnesu>

Получалось так, что на работу оставалось 2 часа в неделю, потому что ты 8 часов в машине едешь в какой-нибудь город, приезжаешь, там нужно всё посмотреть, и в режиме туриста бегаешь, смотришь, снимаешь видео, выкладываешь в Интернет и проводишь вебинары. Я 10 дней по северу Индии ездил в таком режиме, и за это время ничего не сделал для развития проекта.

Хорошо и комфортно путешествуешь, когда ты на месяц в одну точку приехал, и там осел. Вообще, за месяц можно понять страну. Я чувствую, что в Таиланд ещё вернусь, потому что пробыл там всего 6 дней. Я эту страну ещё не понял, но мне там понравилось.

Любую страну можно понять за месяц, комфортно войти в ритм, делать, что ты считаешь нужным, для развития проекта в том числе. А потом два часа в неделю хватит только для того, чтобы просто держать проект на плаву.





ИНТЕРНЕТ В ПУТЕШЕСТВИЯХ





Это самый главный вопрос. Решается он следующими способами:

1. 3G-USB-модем для SIM-карты, продается в «Связном», позволяет вставить сим-карточку. Работает в разных странах, например, на Бали работал.
2. USB-модем со встроенной карточкой - это аналог нашей Yota. Например, в Индии хорошим вариантом является Reliance Netconnect ZTE-AC273. Его можно в Гоа взять б.у. за 1500 рупий (примерно 1200 рублей). Новый будет раза в 2 дороже.
3. Если у вас коммуникатор последних поколений, например iPhone, HTC, iPad, вы можете взять местную симку с 3G и создать свою WiFi-точку и к ней подключать компьютер.
4. WiFi в номерах и лобби отелей. Позаботьтесь об этом ДО вселения. Я буквально проверял на севере Индии: отели где был сигнал - там оставались, если не было - ехали в другое место. Это же особенно относится к Южной Америке.
5. Интернет-кафе есть в каждой стране, это самый крайний случай, поскольку там не приветствуется громкая речь, но если способы 1-4 не работают - вещайте оттуда.
6. В Южной Америке, да и в США стоит купить отдельный сотовый телефон с местной симкой, поскольку стандарты связи отличаются от российских и европейско-азиатских.

Портативный спутниковый интернет мы не рассматриваем, поскольку слишком много оборудования приводит к потере мобильности. Хотя на яхтах спутниковую связь устанавливают. Впрочем, в Средиземном море в прибрежной зоне ловит 3G и даже получается проводить вебинары.





ГАДЖЕТЫ И ДЕВАЙСЫ





Основная «вещь», которая вам потребуется в пути, - это, как я уже говорил, голова. Если у вас есть голова и руки – никто не помрет от голода и скуки.

Видео

Дальше стоит обзавестись оборудованием для видеосъемки. Подойдет любая HD-камера, то есть для HDTV. Единственное, что нужно сказать насчёт видео, - вам камера нужна для того, чтобы вы периодически снимали какие-то обучающие видеоролики. Люди это любят, людям этого сильно не хватает.

Вот, например, обучающее видео «Джунгли Инфобизнеса», снято на фотоаппарат Casio Exlim EX-F1: <http://ayvengo.tv/dzhungli>

Многие пользуются удобным и бюджетным решением KODAK Z1, стоит в районе 3-4 тысяч рублей.



Во время поездки вы будете выкладывать очень много классного видео в интернет. Во время поездок я снял больше видео, чем сидя в Москве. То есть сама обстановка провоцирует на то, чтобы активно действовать. Поэтому у вас все путешествия будут сниматься на камеру и выкладываться в интернет. Причем, я сначала снимал на специальную камеру, потом обленился и начал просто все на iPhone 4 снимать. Для интернета качество, в принципе, то же самое.

Советую взять легкий штатив, который помещается в рюкзак. Поскольку съемка с рук дает дрожание и некоторых зрителей будет это бесить.

Ноутбук

Двигаемся дальше. Нужен ноутбук с длительным циклом работы батарейки. В первое путешествие я брал недорогой Acer Aspire, 1820 TZ — смысл в том, чтобы он восемь-девять часов держал заряд во время перелетов. Потом подарил его матери, себе взял MacBook Pro, мне понравились видеоредактор iMovie и дизайн презентаций. Это сильно повысило качество моих видео. Хотя переход на мак это весьма непривычный процесс. Приходится изучать все с нуля.

Петличный микрофон

Купите для начала какой-нибудь простой микрофон. Например, я купил Genius в «Ашане» аж за целых 79 рублей. Хотя можно было выбрать между беспроводной гарнитурой за 30.000 рублей и этим микрофоном. То есть какие-то безумные траты не нужны на самом деле. К петличному микрофону я взял шнур-удлинитель – это еще 300 рублей. То есть экипировка тут не какая-то супер-пупер, не сильно хуже, чем тот микрофон за 30 000 рублей, который мы брали с Сергеем Змеевым, когда ездили на Кипр. Мы тогда снимали на профессиональную видеокамеру. Seriously так подходили к делу.



Но Вам в начале пути, по большому счету, без разницы – дорогая аппаратура или не очень. Главное – сам факт ее наличия и то, что именно вы снимаете и говорите в камеру.

Диктофон

Возможно вам потребуется диктофон для надиктовки статей и книг он может пригодится. Например, редактор этой книги Мария Федорина, недавно купила себе модель Ritmix RR 850 всего за 1800 рублей. Записывает очень чисто, даже если фоном идет музыка и другой шум. В комплекте есть выход USB, микрофон, наушники. В среднем диктофон стоит от 1500 до 3000 рублей.





РЕАЛЬНЫЕ ИСТОРИИ ИЗ ПУТЕШЕСТВИЙ: ДРАЙВ, ИНСАЙТЫ, ЭКСПЕРИМЕНТЫ

*«Чудеса авиапутешествий: завтрак в Варшаве, обед в Лондоне, ужин в Нью-Йорке,
багаж в Буэнос-Айресе».*
Янина Ипохорская



Все, что описано в этой книге – проверено на себе. Чтобы доказать результаты не на словах, как это делает большинство учителей финансового успеха, а на деле.

В этой главе собраны истории из путешествий и приключения, которые происходили в пути. Обратите внимание на принцип: люди готовы щедро вам платить за то, чтобы вы красиво жили и доказывали своим примером, что так может каждый. Эта идея не новая, ее уже несколько десятилетий используют MLM-индустрии. Но с развитием инфобизнеса она заиграла по новой. Здесь нет розыгрыша путевок (хотя мы периодически подобные акции проводим). Здесь есть справедливость: сколько вы заработали, туда вы и едете.

Возьмите себе за правило: каждый месяц – новая страна или хотя бы город. Если нет денег на Лондон, езжайте в Липецк. Там тоже есть красивые места.

И есть одна закономерность - деньги всегда приходят под конкретные задачи и сильные намерения. Если вы настроились ехать, например, на Бали, вы понимаете точно, сколько вам для этого надо денег. И уже, исходя из этой суммы, вы можете спланировать запуск рекламной кампании или взять именно столько учеников на индивидуальное сопровождение. Обычно денег приходит ровно это количество.

Итак, поехали! Начальной точкой для моей жизни в путешествиях был Кипр и поездка на «дачу» к одному долларовому миллионеру...





КИПР И ХОЗЯИН СУДЬБЫ



«Хозяин судьбы» – это тренинг, который я проходил у Сергея Змеева. Кто такой Сергей Змеев? Это долларовый миллионер, эксперт по психологии бизнеса, человек, который раньше не верил в инфобизнес, но после массового запуска своего интернет-тренинга уверовал. Раньше Сергей занимался продажей очень дорогих автомобилей, у него был свой автосалон.

После кризиса, когда доллар очень резко подскочил вверх, этот автосалон, естественно, стал нерентабельным. Сейчас я расскажу очень интересную историю о том, как мы познакомились и что творилось за кулисами запуска его тренинга в интернете.



Сергей Змеев также раньше занимался автомобилями из америки и недвижимостью. Он фактически выстроил с нуля здание в Москве на Старой Басманной улице. Сначала хотел сдавать его под офисы, но затем подумал и решил сдавать его под тренинги. К нему стали приходиться разные тренеры, он начал присматриваться к тренинговому рынку и даже написал свою книгу. А я однажды снял у него зал под свой тренинг

«Как продать свой первый интернет-семинар», который я провожу каждый год в апреле.

Вдруг в разгар моего занятия в зал заходит какой-то мужик – небритый, в джинсах, в кроссовках, в очках. Я веду тренинг про бизнес, говорим о том, как нанимать сотрудников. А он заходит и бросает одну фразу о том, что важно «доверять, но не доверяться». И тут я понял, что этот «мужик» многое о бизнесе знает изнутри. После тренинга разговорились. Выяснилось, что он простой российский миллионер.

У меня сразу загорелись глаза: вот это находка! Он ведет тренинги, он глубоко «в теме», он практик, в том числе и духовный практик, и бизнес знает вдоль и поперек, потому что уже 20 лет им занимается. Я понял, что это, так сказать, бриллиант.

На тренинговом рынке есть разные люди. Есть люди-деревяшки, которые могут 20 лет одну и ту же тему рьяно долбить, вести один и тот же тренинг,



получать за это целых 50.000 рублей и быть при этом абсолютно счастливыми. А есть алмазы. Так вот Сергей Змеев – истинный алмаз. И я тогда понял: да, это то самое. Я считаю, что у каждого в жизни выпадает такой шанс, когда ты встречаешься с ресурсными людьми и понимаешь, что эту возможность упускать нельзя.

Высота потолков в здании на Старой Басманной, где Змеев организовал свой центр тренингов, была 11 м. Можете себе представить: здание без перегородок в аварийном состоянии. Фактически нужно было его заново выстроить, провести реструктуризацию. Он это сделал.

И в этом здании Сергей Змеев сам вел тренинги. У него был такой курс – «Хозяин судьбы». Внутри, по сути, это был невероятный сплав из НЛП, бизнес-технологий, управления внутренними состояниями, управления внешними ресурсами, то есть давались эффективные методики, как взаимодействовать с серьезными ресурсными людьми – чиновниками, политиками. Он кое-что в этом понимает. И вот все эти вещи он рассказывал на этом тренинге. Я просто ходил туда по средам и абсолютно ничего особенного не ждал. Мне было просто интересно. Я смотрел: какой там ближайший тренинг? Так, «Хозяин судьбы» – значит, пойду на «Хозяина судьбы». Когда я начал проходить этот тренинг, я им зажегся, зажегся достаточно сильно. В то время я начал очень глубоко изучать материалы Френка Керна и других передовых людей. Не известных каждому россиянину «гуру», а именно успешных людей. И мне на глаза попался материал про Джеффа Уокера, который в России практически не известен, я про него уже писал выше. На Западе это первый человек, который сделал 60.000.000 \$ за 60 минут. Для меня этого было достаточно, чтобы купить продукт за 3.000 \$, который на каждом видеопозаке можно разбирать очень глубоко. Я понял, что нужно внедрять эти технологии, то есть умножать их на личность. Технологии – это круто, но если вы технологию умножаете на 0, то это и будет 0. Поэтому если вы себя продаете, то нужно над собой очень усиленно работать и в тренингах, и в жизни, быть активным, постоянно «включенным», сконцентрированным. То есть вы не просто говорите о важности целеполагания, а сами идете к какой-то цели, реально ее достигаете и показываете людям: да, вот это я сделал, вот этого достиг.

И однажды я говорю Сергею Змееву: «Давай запустим вместе какой-нибудь курс».

Он говорит, что возвращается с Кипра. У него в Лимассоле дача на берегу моря. Я говорю: «Отлично, можешь сделать видео с Кипра?» Он отвечает:

«Могу, но у меня уже самолет, давай сделаем видео в следующий раз. Недельки через 2-3 возьмем билеты, все спланируем и полетим».

Здесь обращаю ваше внимание на очень важный момент. Во всех этих запусках продуктов, в путешествиях и вообще в жизни полезно быть готовым в любую минуту сорваться на любой конец земного шара. Вы понимаете, что если вы куда-то очень сильно хотите или вам куда-то надо по делу, то вы эту поездку не откладываете, а сразу – раз, и уже взяли билеты. Это как раз состояние нормы. Раз – и по своему внутреннему щелчку ты можешь куда-то улететь. И это здорово, это как раз очень интересный и редкий ресурс. У большинства людей его нет. Если у вас это есть – это хорошо. Если у вас этого качества нет, то можно его развить и натренировать в самых простых ситуациях.

Некоторые улетают отдыхать с семьей. У Сергея, кстати, трое детей и жена, они 19 лет в браке. Тем не менее, мы резко вдвоем срываемся на его дачу на Кипре, а по пути берем камеру. Параллельно выясняем детали: «Алекс, ты снимать умеешь?». Я говорю: «Ну, пару раз снимал». А Сергей говорит: «Ну, я пару раз выступал». Мы приехали, взяли для красоты картинку кабриолет Mercedes-Benz и начали ездить вдоль побережья и искать классные места для съемок.

Мне было интересно познакомиться с Сергеем поближе, ведь я с ним до этой поездки недостаточно плотно общался и каждый раз узнавал для себя



что-то новое. И вот мы приезжаем в Лимассол. Планы были – снять все за 4 дня. Отсняли очень много материала, совсем разнопланового. Мы снимали видео на фоне моря, гор и леса.

Вот представьте: если бы у вас было много денег, настолько много, что вы бы о них вообще не думали, где бы вы тогда хотели провести большую часть своей жизни? Какая у вас картинка возникает?

Правильно, берег океана или моря. 90% людей пишут, что они хотят в тепло, на морское побережье. Есть даже такая версия, что люди произошли не от обезьян, а от дельфинов. Мне такая версия гораздо больше нравится. Все-таки дельфин – это единственное млекопитающее, помимо человека, которое может испытывать оргазм. Я думаю, поэтому нас так и тянет к морю во время кризиса. Хотим испытать яркие ощущения, словно мы дельфины :)

Итак, мы снимаем первый открывающийся роскошный вид: море, море, море. Было отснято очень много классных дублей. С двадцатого дубля мы, наконец, попали в точку. Причем сделали один дубль, сидя на капоте «мерседеса». Вообще надо сказать, что мы немножко переборщили с показухой. После того, как мы сделали запуск, я общался с очень серьезным клиентом, у которого своя компания. Он сказал: «Это реально «детский сад». Черный «мерседес» со светлой кожей в салоне? Ребята, ну что вы, я вас умоляю! Вы делаете классный тренинг, но зачем тачку ставить во главу угла?»

Тем не менее, я попробовал такой вариант «показухи». Почему? Потому что американцы делают это. Я моделировал опыт заокеанских коллег. Не все американские модели подходят русским людям, русскому менталитету. Когда я ехал на Кипр, у меня были гигабайты разных вариантов американского видео. Есть вариант, когда человек сидит в красном «феррари» и говорит об успехе: мол, главное в жизни – это ставить правильные цели и идти к своим целям. И когда ты идешь к ним – получаешь желаемое. Все это говорится, сидя в красном «феррари» на фоне огромного дома. Есть масса таких вот сюжетов, которые являются основой рекламной кампании какого-то тренинга. Я пересмотрел сотни роликов, некоторые курсы не удержался и купил, ибо, покупая, можно отследить свои эмоции в момент покупки. Мы ведь с вами обсуждаем, как лучше что-то преподнести людям, поэтому важно иногда ставить себя на место покупателя.

Кстати, видео в красном феррари я снял годом позже, решил на день рождения себе подарок сделать и нашел в прокате. Оказывается это доступно

даже студенту. Просто многим страшно :)

<http://ayvengo.tv/kak-zhit-yarche>

Запуск на Кипре – это был первый опыт, когда мы продали тренинг на 1 млн. 200 тыс. за 3 дня. Мы запускали в дистанционном варианте тренинг «Хозяин судьбы», который вел Сергей Змеев и который на самом деле можно было продвигать только одним способом. Можно было только снять классное рекламное видео. Было несколько идей, и мы опробовали все. К чему я это все говорю? К тому, что, когда вы будете путешествовать, вы будете снимать кучу разного материала и обнаруживать, что какие-то фрагменты работают лучше других.

И когда вы готовите людей, делаете большую рекламную кампанию для какого-то курса, вы рассчитываете продать реально много и за хорошие деньги. Вы делаете подборку из разных кусочков. В них вы даете людям полезный материал, но не на фоне скучного флипчарта, а на фоне красивых пейзажей. Вы продаете, вы говорите и делаете все то же самое, что обычно. Если вы хорошо знаете своих клиентов, вы говорите им то, что они хотят услышать, на том фоне, который они хотят увидеть. Это очень важно.

После того, как мы отсняли материал, мы вернулись в Москву. Под запуск уже был готов сайт. Да, вам потребуется отдельный сайт, отдельное доменное имя, куда вы будете выкладывать эти промо-ролики, то есть это даже не ваш привычный сайт. Вот здесь уже требуется серьезная подготовка. У меня для этого была целая команда. Был грамотный технарь, который сейчас уже стал в большей степени продавцом: после общения со мной у него сформировался правильный подход к продажам. Так вот, он сделал сайт, на который выкладывались 4 видеоролика.

В каждом видео есть какое-то домашнее задание, которое провоцирует людей на комментарии. Они много комментируют. Дайте людям энергию, и они ее вбросят обратно своими комментариями. И, конечно, будут ждать следующего видео. А вы им вбрасываете не все сразу, а, допустим, подготавливаете их целый месяц, подогреваете, говоря, что будет какой-то сногшибательный курс, надо только немного подождать. У людей возникает ощущение ожидания.

Что конкретно записано на видео? В ролике идет обучение. Вы даете какое-то одно упражнение – любое, которое, как вы считаете, принесет вашим клиентам быстрый результат. И даете им задание. Всем понятно? В одном

видео – одно задание. Люди его сделали, ждут следующее. И через день вы вбрасываете следующее. Не все сразу делают, некоторые догоняют. И через день вбрасываете еще одно, потом еще и еще. А потом делаете пятый ролик, в котором вы уже говорите: дальше будет тренинг, вы получите эффективные результаты. Соответственно, кнопка для оплаты заказа здесь: вниз идет большая красная стрелка.

Какие проблемы возникли у нас в момент запуска тренинга «Хозяин судьбы»? Самая главная проблема появилась при приеме денег. Это очень важный момент, его нужно прорабатывать заранее. Какие платежные системы вам потребуются? Лучше задействовать сразу несколько платежных систем. Во-первых, есть сервис www.robokassa.ru, но с ними нужно будет заключить договор. То есть если вы действительно идете на серьезный проект, чтобы потом серьезно попутешествовать, вам нужно организовать это уже не на любительском уровне, а, так сказать, в концентрированном виде. Будет большой поток людей, которые хотят заплатить деньги.

У меня возникла такая проблема: люди отказались платить комиссию. Было выписано порядка 200 счетов, а оплачено всего 7. Началась легкая паника: «Как же так? Люди хотят заплатить, но не могут!». Я стал спрашивать в комментариях. Выяснилось, что 5% накручивают сами платежные системы. Короче говоря, пришлось открыть прямые платежные реквизиты, из-за чего я на трое суток выпал из жизни. Счет выставить не получалось, потому что не все хотели платить по безналичному расчету. Например, кто-то совершал операции посредством клиент-банка. Честно говоря, была полная неразбериха. И эта ситуация меня кое-чему научила.

Я не хочу, чтобы вы повторяли мои ошибки. Нам люди начали платить через «Альфа-Банк», пошли прямые платежи, заработали прямые платежные реквизиты. Все это нужно было сверять, а доступ был только у меня. Мой ассистент, который занимался обработкой платежей, не мог ничего сделать из-за отсутствия доступа. Деньги поступали и на мои реквизиты, и на мои электронные кошельки. Это было какое-то сумасшествие! С одной стороны, мы понимали, что деньги текут рекой со всех сторон. С другой стороны, уже после тридцатого SMS-сообщения начался полный бардак, и пришлось срочно наводить порядок.

Во время повторного запуска такого бардака уже не было. Счета выписывались, выставлялись, и все принималось через сервис приема платежей. Чтобы организовать все оптимальным образом, надо все это пройти самому или узнать подробности у того, кто уже через это прошел.

Вообще я считаю, что если вы занимаетесь Интернет-бизнесом хотя бы год, то вам уже пора делать запуск. Если вы до сих пор этого не сделали – значит, с вами что-то не так. Во-первых, организовав запуск, вы сможете понять, что это такое, разобраться с этим. Войти в «клуб» тех, кто уже. На самом деле запуски уже сделали десятки людей.

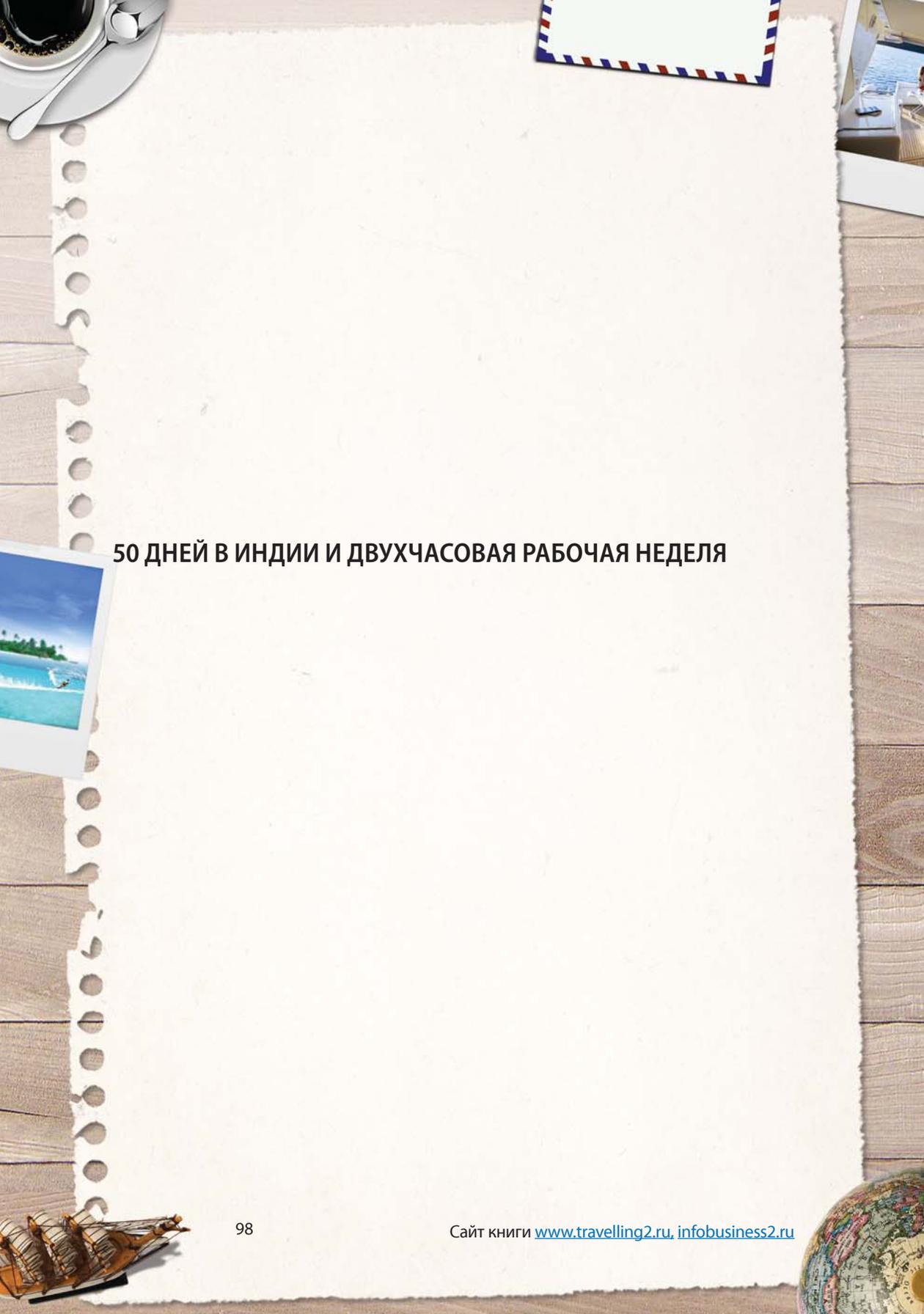
Во-вторых, это очень хорошие, мощные, быстрые деньги. Сколько занимает подготовка? У нас это заняло около недели, еще неделя или две ушли на обработку и монтаж видео, работу с сайтом. Затем в течение недели все это выкладывалось. Еще неделю все обрабатывалось после того, как люди это купили. Через это, правда, стоило пройти. Это такие интересные испытания, которые многим еще предстоят. Я предполагаю, что вы, возможно, даже хотите, чтобы у вас были подобные проблемы.

Важный момент. База партнеров практически не была задействована. Весь этот запуск был сделан на 2.000 подписчиков. 2.000 человек – это небольшая база. Вы можете набрать ее достаточно быстро, буквально за неделю. Как набрать такую базу? В двух словах - сделайте хороший мини-курс, за который можно брать деньги, и отдайте его людям в свободный доступ в обмен на e-мейл. А подробности я рассказываю на своих семинарах.

После запуска ХС, на счете возникла сумма, на которую можно было спокойно купить себе машину. Но меня влекло более сильное желание.

Путешествия, открылся целый мир. Куда ехать не было сомнений. Конечно в Гоа. Эта страна была мечтой еще с тех времен, когда я жил в маленькой комнатке и езил на метро на работу.



A collage of travel-related items including a coffee cup, a postcard, a tropical beach photo, a ship model, and a globe.

50 ДНЕЙ В ИНДИИ И ДВУХЧАСОВАЯ РАБОЧАЯ НЕДЕЛЯ



Индия всегда манила любителей приключений, притягивала своими древними духовными практиками. Готовится я к ней начал задолго до путешествия. Ездил на йогу к 6.30 на Полянку в Федерацию йоги, пел мантры, и мне было интересно, есть ли что-то выше, чем просто зарабатывание денег, запуски проектов.

Задача была неординарная - найти себя. Ответить себе на простые вопросы: «Кто я?», «Зачем я здесь?» и «Куда я иду?». В большинстве своем мы слишком заняты, чтобы найти время разобраться с этим. И часто на подобные вопросы мы отвечаем, исходя из своих социальных ролей. «Я муж», «Я сын», «Я отец», «Я владелец бизнеса», «Я россиянин» и называем множество других ролей, с которыми мы срослись.

Понятно, что в рабочем колесе сансары: рождение проектов, вечный контроль и убивание времени на другую рутину - сложно найти эти ответы. С другой стороны, есть целая социальная группа людей, которые живут одной ногой в нирване, у которых с духовным аспектом все ОК. Но за душой ни гроша. Такой подход не для меня. Поэтому идея поездки в Индию у меня окончательно созрела, когда я наконец научился стабильно зарабатывать приличные суммы денег. А главное - отработал навык достижения целей. Фокусировка на результате - вот что важно!

Для подстраховки я набрал еще одну группу учеников и, чтобы разгрузить максимально свое время, делегировал одному из лучших учеников Андрею Рыськову проведение тренинга по тестированию рыночных ниш в январе и одной талантливой копирайтерше Алине Даниэль доверил проведение тренинга по написанию продающих текстов. Себе оставил 2 интернет-семинара в неделю по 1 часу. Почту я старался читать тоже раз в неделю и отвечать только на самые важные письма.



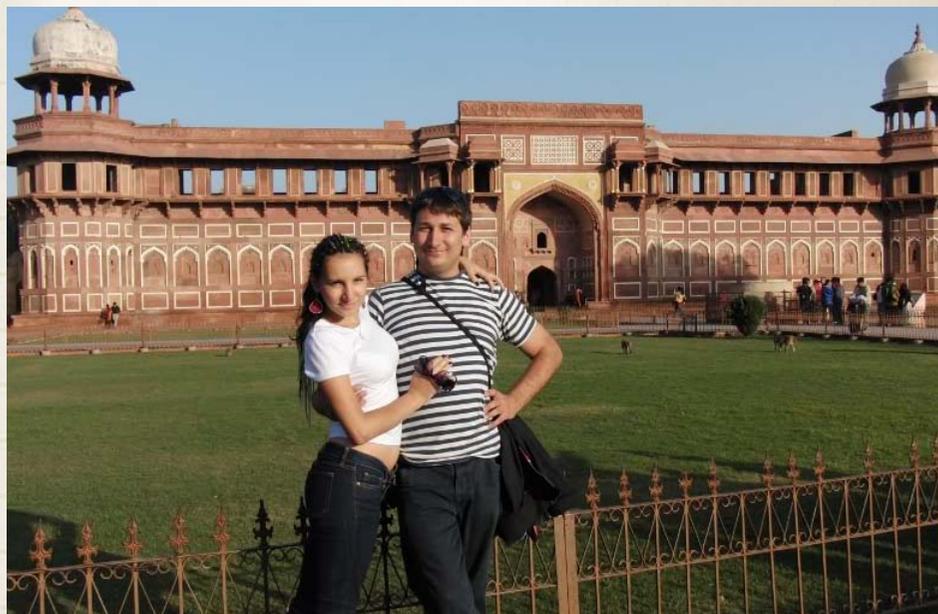
Вот и получается - 2-2,5 часа в неделю на проекты. Общий принцип инфобизнеса таков: вначале ты вкладываешься в учеников, потом они работают вместе с тобой или вместо тебя. Причем, иногда они ведут тренинги просто из любви к искусству или из благодарности.

Индийский трип

Мы начали с Гоа. С собой я взял будущую жену Оксану, которая также не зависела от наемной работы или бизнеса. Она ведет проект по имиджу и стилю через свой блог и социальные сети, что дает клиентов и позволяет работать откуда угодно.

Самая дикая «ломка» начинается по прилету: с московским ритмом жизни и постоянными делами, по инерции первые 2 недели все время хочется что-то делать. Да, конечно, первые 3-5 дней - это просто солнце и литры свежего сока (на мой взгляд, самый лучший и доступный сок в джус-центре в Чапоре у Скарлет). Но мозг пока не отключен. Чтобы легально, без стимуляторов, его переключить, я даже в Гоа записался на тренинг на фестиваль в Арамболе «Рождение Новой Силы». Ведущие - Игорь Незовибатько и Владимир Иванчиков.





10 дней телесных практик и активных медитаций сделали свое дело - я перестал постоянно думать о бизнесе, пропало влияние общества. Становишься песчинкой на пляже и всем пляжем одновременно. Сливаешься с миром и начинаешь его слышать.

Погружаешься в детские переживания, вспоминаешь, как в 5-летнем возрасте приезжал на море, и это было самое радостное время в жизни. После этого нахлестывают эмоции, и ты как бы просыпаешься. Вспоминаешь все свои детские мечты, настоящие желания (а не навязанные обществом). И возникает сила их реализовать. Пропадают страхи, которые, по сути, являются убеждением в нашей голове: «Я не могу» или «я могу». И все!

Например, страшно было водить байк, и в результате первые 3 недели по Гоа мы ездили на такси, это примерно 1000 долларов вышло. Мне надоело этого бояться, я подошел к мужику, который сдает скутеры в аренду, и сказал: «Я беру у тебя байк, а ты меня учишь». Он ошалел, но согласился. Мы поехали на футбольное поле в Аджуне по дороге на флимаркет и там я минут 20 привыкал к двухколесному другу.

Сразу после записал ролик со свежими эмоциями. Да, я понимаю, что это не подвиг мирового масштаба, ведь некоторые люди в космос летают. Кто-то и по 3-4 раза, как Юрий Усачев. Но для меня тогда это был мини-подвиг над своими страхами. Каждый преодоленный страх рождает новую силу!

После этого чуда стали еще «чудесатее». Я начал встречать людей, которые полностью посвятили себя духовным практикам. Например, 40-летний гуру аюрведы Лала, который не выглядит, как гуру, не сидит на улице в цветном тюрбане с баночками, не впаривает за 4000 рупий сухой чудо-порошок от всех болезней. Он как раз и рассказал «секреты личной эффективности», которые ему передал свой дед, а его деду его дед. Ну а двадцатой степени прадед, наверное, узнал это от самого бога Вишну (он в индуистской религии отвечает за КОНТРОЛЬ мира).

Вот эти нехитрые принципы жизни в гармонии с собой и с миром:

- вставай до заката
- медитируй утром
- делай йогу
- ешь то, что выросло само
- чаще улыбайся
- читай почту раз в 2 недели
- вечером после 6 уделяй все время отношениям с близкими
- путешествуй (шествуй по своему пути)

Сам гуру из очень богатой семьи, его сестра снимается в Болливуде, а он в





14 лет сел на мотоцикл и поехал путешествовать по всей Индии. В свои 40 лет, он выглядит здоровее, чем я в 30. Ровная кожа, блестящие глаза, счастливая улыбка и подтянутое тело.

Мне стало интересно, и я начал с этим экспериментировать. И действительно - от ранних пробуждений тонус повышается, успеваешь делать больше. От натуральной еды я сбросил примерно 6-7 кг, без всяких суперусилий. Ради чистоты эксперимента я отказался от мяса, и даже не потому, что мне жалко зверушек. Всю жизнь был обычным мясоедом. И даже работал на мясокомбинате без угрызений совести. Но заметил, что мясо, наоборот, забирает силу на его переваривание, а не дает энергию. Дары моря в рационе оставил в разумных пределах.

В целом Лала сказал очень интересную вещь, что большинство людей находятся во власти своего тела. Они стремятся к вечному комфорту. Постоянно жалуются, что им недостаточно хорошо. И им никогда в жизни не будет комфортно, потому что они отождествляют себя со своим телом. «Я = мое тело», - это заблуждение.

Гораздо меньше людей находятся во власти своего разума. «Я мыслю = я существую». При этом мозг стремится все контролировать, сделать все максимально стабильным и понятным. Разложить все по полочкам. Систематизировать. Все хорошо, это помогает заработать много денег, получить власти, подпитать ЭГО (посмотрите, какой я великий!) Но это не делает счастливым. Поэтому человек вынужден изображать счастье в дорогих ночных клубах, где люди собираются в стаи и отключают мозг дорогим алкоголем или наркотиками.

Еще меньше людей прошли эти две начальные стадии и понимают, кто на самом деле в доме хозяин. Главное - это душа и наработка душевных качеств. Причем здесь у каждого свой «сон». Разным людям на этой земле предстоит набирать свои особые качества души. Каждый делает свой вклад в развитие общества, это, как следствие, позволяет получить больше уважения и в конечном счете ощутить счастье от самореализации в том,

что ты действительно любишь делать.

В Индии ко мне стали притягиваться близкие по духу люди, которые уже решили для себя вопросы с деньгами и окунулись в духовные практики (и при этом продолжают развивать свой бизнес). Я нашел для себя баланс между материальным и духовным. И теперь отчетливо понимаю: в путешествиях проявляется сущность человека, можно понять, кто чего стоит, именно в пути.

А далее идет история, которая произошла с нами на Бали...





МЕСЯЦ НА БАЛИ: ПРЫЖОК В НЕИЗВЕСТНОСТЬ ИЛИ РАЙСКАЯ ЖИЗНЬ?





Индонезийский трип – это тоже очень интересно. Сейчас я хочу рассказать о том, как я зарабатывал на Бали и как совершил такой прыжок-поездку в неизвестность. Если вы помните, я писал о том, что если внутри что-то щелкнуло, нужно быть готовым тут же бросить все дела и поехать в любую точку Земли.

Конечно, у этого качества есть свои плюсы и минусы. Иногда во время принятия решения возникает проблема с нехваткой ресурсов. В конце поездки по Индии мы сидели и обсуждали планы со своими новыми друзьями, которых мы нашли очень много и душевно проводили с ними время. Ведь пообщаться с таким человеком, как книгу интересную прочитать. Мы собирались в Шри-Ланку, потом на Бали, в Таиланд. Перелеты между этими странами стоят порядка 100 \$, а мы нашли рейс с Бали в Таиланд всего за 108\$ на двоих. Разве это не сказка? Конечно! И сказка превратилась в реальность. Самые дешевые билеты можно найти в авиакомпании AirAsia. Пожалуй, эта компания предлагает самые дешевые авиабилеты во всем азиатском регионе.

Однажды во время ужина в Гоа друзья предложили мне лететь на Бали, а мне надо было в Москву. Билеты на обратную дорогу уже были куплены и пропадали при перемене маршрута. Но все же мы сели и обсудили, что было бы неплохо слетать на Бали, хотя изначально в планах этого абсолют-



но не было. Мне так нравилось путешествовать и работать, это было так здорово, что я согласился ехать на Бали. Сказано - сделано! Сначала – ненадолго в Москву, а затем обратно в Азию. У меня было 10 дней для того, чтобы уладить свои дела в Москве и снять вместе с Сергеем Змеевым видео для бестселлера «Хозяин судьбы-2». Мы сняли видеоматериал, разместили его в Интернете и полетели в Индонезию, на Бали.

Я не планировал эту поездку и почти весь финансовый запас мы потратили в Индии, поскольку я там работал всего лишь 2 часа в неделю, а новые проекты были только в записной книжке. Но все равно я был полон энтузиазма, вдохновения и самоуверенности. У меня было всего 1000 \$ наличными, столько же на карточке. Этого хватало для того, чтобы прилететь, снять дом, немного пожить и поработать.

И вдруг по пути в Индонезию я потерял телефон и доступ ко всем электронным деньгам. Мне иногда говорят: «Алекс, тебе хорошо, ты уже раскрутился, у тебя есть деньги на дальнейшее продвижение». А тут я потерял телефон, в котором был доступ ко всем электронным кошелькам Webmoney. Деньги есть, а взять их нельзя. Не самая лучшая ситуация!

Мы прилетели в Гонконг, там должна быть пересадка через 1 час. Однако нас не пустили, так как мы должны были иметь обратные билеты из Индонезии в Россию. Я спросил, можно ли полететь в Таиланд, мне ответили



«можно», так как не имеет значения, в какую страну лететь.

Пока я разбирался, у меня не приняли кредитную карту, хотя деньги там были, но платеж не прошел. Завершилась посадка на рейс, самолет улетел без нас, а мы остались в Гонконге. Соответственно, нужно было доплатить и поменять билет на следующий день, найти гостиницу, купить билет в Таиланд. На такой поворот событий я не рассчитывал, и деньги быстро заканчивались. Все мы сильно нервничали и совершили ошибку: купили билеты из Бали в Таиланд совсем не на то число и не на тот месяц.

Как следствие, мы переплатили 400 \$, резервы быстро закончилась, и мы остались практически без денег. В резервный фонд тоже не было быстрого доступа. Писать телеграммы в Россию с криками: «Срочно пришлите денег» - это слишком. Решил разбираться с тем, что есть сейчас.

Переночевав в Гонконге, на следующие сутки мы прилетели на Бали. Доступа к кошелькам и деньгам у меня по-прежнему не было, а в клиентскую базу ничего нельзя было продавать - готовился массовый запуск тренинга «Хозяин Судьбы -2». Требовалась максимальная фокусировка внимания подписчиков. Из-за личных проблем мог сорваться общий проект с партнером.

Ситуация не из приятных: ты точно знаешь, что все продашь и все будет хорошо, но в тот момент было не совсем комфортно. Большое спасибо Дмитрию Смакотину и Сергею Всехвятскому, они мне очень сильно помогли. Я занял денег и начал разбираться со своими делами.





Иногда меня спрашивают: «А если новичок попадет в такую ситуацию?» Все боятся именно таких форс-мажорных ситуаций, поэтому всегда надо иметь в запасе:

План А - если все идет хорошо, прет поток со всех сторон и нам «везет».
План Б - если все идет так себе. Мы прилагаем усилия, и идет средний результат.

План X - если все идет не так. Если все против тебя, если ты выкладываешься по полной, а отдачи нет.

Итак, если все доступы к электронным деньгам были закрыты, необходимо было иметь резервный вариант. Две недели мне восстанавливали доступ к Webmoney.

После этого клиенты, которые выразили свое желание записаться на курс, не стали спешить оплачивать счета: из 400+ заявок деньги пришли только от 70 человек.

Затем, когда пошел запуск и достаточно хорошие продажи, возникли проблемы с выводом денег. Вывести их можно было только на Сергея Змеева, следовательно, нужно было переделать договор, а его секретарь должен был приехать в Интеркасса. Помешали и наступившие праздники - 8 марта.

Казалось - ну я же все делаю, не жду чуда. Вокруг Бали... райская красота, а мне не до нее. Все мысли только о том, чтобы проект запустить хорошо. А вокруг ВСЕ ПРОТИВ МЕНЯ. Деньги, которые буквально шли сами в руки, перестали поступать.

В какой-то момент я почувствовал точку отчаяния. Хотя внешне все было хорошо: мы жили на шикарной вилле президента шотландского филиала Coca-cola, с бассейном, уходящим в море, где такой классный серфинг на крутых волнах. По идее, можно плюнуть на все и протянуть время поездки кое-как. Сдаться. Сбросить напряжение и расслабиться. Жить, как все. Отдыхать...

Проблемы не решались традиционными методами. Вваливать в проект еще больше сил, писать продающие письма, записывать мотивирующие видео, просить партнеров помочь с запуском? Все это не давало отдачи.

Мне стало интересно, почему это все со мной происходит?

Самое прикольное, что я никогда раньше не верил в сглаз, порчу и считал это полной ерундой. Верить или нет - личное дело каждого. Я считал это абсолютной, бесперспективной, полной чушью. Нормальная мужская логика говорила: есть вещи, которые зависят только от меня. И я начал экспериментировать с этими вещами. Мне говорили: «Никогда не рассказывай эту историю серьезным людям». А я попал в эту нестандартную ситуацию и прошел ее достойно.

Этот случай интересен тем, что я начал проверять многие тонкие духовные вещи, а после начал изучать метод рейки. А ведь раньше я был очень далек от работы с биоэнергетикой человека. И лишь после того, как начал практиковать, стал интересоваться - в чем же причина моей «черной полосы» неудач?

Когда мы что-то продаем, нас ценят покупатели. Однако, не все позитивно реагируют на то, что мы делаем. Часто клиенты думают, что у них все будет работать само собой и посылают в нашу сторону достаточно много негатива. Это перекрывает некий «канал по бизнесу». Самое интересное, что миллионеры в эту ерунду не верят. В нее верят миллиардеры. И после того, как начинаешь про это думать и заниматься практиками, открываются новые каналы денег. После того, как я стал практиковать рэйки, все наладилось. Я рассказал эту историю для того, чтобы показать, что иногда в жизни что-то важное случается само собой. История Бали - это история запуска проекта с нуля. Какие же плюсы я обнаружил в такой негативной ситуации? Во-первых, на Бали работают очень интересные каналы творчества. Если чувствуете творческий застой, нужно ехать на Бали. Работается там хорошо, только надо позаботиться о материальных результатах и о работе над собой. Это самые большие внутренние богатства, которыми мне захотелось с вами поделиться.

Если вернуться к деньгам, то здесь все очень банально. Я перезапустил коучинговую группу, набрал новых клиентов, обновил программу, а после этого мы с компанией «Акинцев и Партнеры» запустили мастер-класс. Это тот самый случай, когда вы можете сделать то, что давно хотели. Вы сможете проработать какую-то нишу, я дам готовые шаблоны, по которым вы сможете работать. В апреле мы все делаем новые продукты и продаем их, потому что это самое лучшее время. Некоторым нужно будет запланировать отпуск на конец мая. С теми, у кого есть какая-то база подписчиков, самое время спланировать майские праздники уже сейчас.



ЯХТИНГ В ХОРВАТИИ: ЕДИНСТВЕННЫЙ ОТПУСК В ГОДУ

«Даже получать удовольствие ты должен с коммерческой выгодой для себя».

Аристотель Онассис





Да, именно яхтинг - мой реальный отпуск. Каждый раз меня спрашивают знакомые: «Как отдыхается?». Ну какой это отдых, если ты в 4 утра встаешь, учишься, работаешь и только после обеда можно прогуляться до вечера и в 10 отбой? Это мое обычное расписание, когда я еду путешествовать и работать.

Другое дело - это мое увлечение яхтами. Это совершенно другой тип путешествий, который не заменит ничто. Мозг полностью отключается от бизнеса, когда ступаешь на палубу. И для этого не надо быть миллионером, покупать свою яхту и пускать пыль людям в глаза. Меряться размерами и пускать другие понты. Для парусной лодки это не так критично.

Мы обычно берем лодку в Хорватии на компанию из 8-10 человек, это в среднем обходится на неделю в 1,500 евро с человека - с билетами, едой, арендой лодки, шкипером. Можно найти яхту и в разы дешевле. Но давайте не будем заикливаться сейчас на деньгах. Вы уже знаете, как их зарабатывать, из этой книги. В какой-то момент для вас они станут постоянным потоком, и вы к этому привыкнете.



Итак, что же такое яхтинг? Это каждый день - новый остров. События проносятся сплошным потоком, море за бортом и море впечатлений вокруг. Постоянно что-то делаешь, наполняешь жизнь смыслом и движением.

Все начинается в тихой гавани в городе Пула. Ровная гладь воды, почти зеркало. Рядом с лодкой плещутся сомы и прочая рыбешка. Здесь бурлит жизнь и заряжает каждую клеточку твоего тела. Ты наконец восстанавливаешься после городской суеты, телефонных переговоров, скайпов, почты и Интернета.

Ты просыпаешься с лучами солнца, выходишь на палубу, делаешь



разминку. Несколько простых упражнений из йоги, практики очищения из рейки, и идешь готовить завтрак на всю ораву. Всего 8 человек, включая шкипера.

Как и в прошлый раз, царь и бог на лодке - Евгений Кудрявцев. Некоторые его знают в ЖЖ под ником red_bar0n. Я смиренно принял роль ученика, простого матроса. Хотя нет, скорее роль корабельного кока. Оказывается, я умею неплохо готовить, когда рядом нет компьютера :)

Очень важно уметь переключаться на другие роли, особенно если ты часто бываешь в амплу учителя и наставника. Переключение опустошает стакан и освобождает голову для новых знаний.

Не все дается с легкостью, например, морские узлы сначала получались кривые. Это прямо бесило иногда при швартовке. Но, переступая через ЭГО, я смотрел, как мне показывают правильный вариант. Наутро все делал по новой. Посидел, завязал еще раз 50. Вроде запомнил. Но все равно есть пробелы, вариантов завязки морскими узлами невероятно много. Буду дальше учить.

В этот момент я понял, как мучается большинство клиентов с такими элементарными вещами, как создание своего сайта, проведение интернет-семинара или написание простенького анонса. Часто все получается со второго-третьего подхода. Проблемой это становится, когда мы начинаем это воспринимать как ПРОБЛЕМУ. И не делаем повторных подходов. Когда рядом нет человека, который уже обладает опытом и может показать, как все надо делать, не парясь, быстро и легко, чтобы в один момент все получилось. Когда вы встречаете таких людей, которые УЖЕ обладают знанием, надо выпытывать из них все. Делать все по максимуму. Искать любую возможность учиться.

Позади ночные вахты, когда ты стоишь и вглядываешься в темноту, ищешьдвигающиеся точки габаритных огней других лодок (у нас не было радара). Вообще, чартерные капитаны предпочитают не ходить ночью. И если на то пошло, то 90% лодок - это просто «поляна» для выпивки.

Яхтинг в Хорватии для большинства людей - это еще один повод собраться и «нажраться». Есть шкиперы, которые по 5-6 лет от берега не отходят, ночью в спокойной гавани, а в шторм и подавно не выходят.

Мы шторм не застали, был пред-пред штормовой ветер, в 30 узлов днем и около 40 ночью.

2 дня мы от души шли под парусом. Это непередаваемое ощущение, даже на видео. Даже со всеми копирайтерскими фишками.

Это стоит пережить самому.

<http://ayvengo.tv/horvatiya>



Лодка кренится на 45 градусов, тебя обдает солеными брызгами, от напора отрывает карабин стаксель-шкота (говоря простым языком, веревки от косого переднего паруса), и тебе надо под всем этим ползти на нос яхты. Ты в полной обвязке, пригибаешься, чтобы тебя гиком не задело при резкой смене ветра, вытягиваешь веревку. Ее тащит

товарищ и наматывает на лебедку. Вот в такие моменты ты чувствуешь, что живешь по-настоящему. Мокрый, усталый и довольный :)))

Все, мы подходим в гавань острова Раб. Ветер успокаивается, нас ждет тихая гавань...

Город потрясающе красивый. Мы записали здесь несколько видео, я уже был здесь в прошлый поход ровно два года назад. Но здесь каждый раз все как впервые.

А теперь выводы и наблюдения, которые я сделал.

Все эти 7 дней я намеренно не работал над своим бизнесом. Хотя снимал видео, писал в твиттер и краем глаза заглядывал в закрытую группу в скай-пе для Круга Капитанов Бизнеса (коучинговая группа).

Мое намерение простое - показать, что Вам может дать жизнь в путешествиях. Для начала на личном примере, дальше я хочу, чтобы мои подписчики и ученики жили яркой, свободной и красивой жизнью.

Да, я периодически приглашаю пройти разные тренинги. Да, я на этом зарабатываю. Хотя я могу продавать что угодно, хоть фотобумагу, хоть сейфы,



системы безопасности, оборудование для аптек, пейнтбол, рекламу, расходники. У меня были и свои собственные проекты, небольшие бизнесы, работал и наемником. Многого попробовал. ВСЕ перечисленные проекты продвигал лично. Но ни один бизнес, ни одна работа не давали столько свободы, столько драйва и впечатлений, как то, что я делаю сейчас. Да, это гиперактивная деятельность, да, здесь иногда работаешь по 16 часов в сутки. Однажды мне, например, даже приснился сон, в котором я брал интервью)))

Инсайты приходят отовсюду. От общения с единомышленниками, клиентами в коучинге, с наставниками (у меня их сразу три и каждому я плачу немалые суммы), от общения с людьми в духовных поисках. От возможности путешествовать каждый месяц, от возможности выступать на сцене перед сотнями людей, от возможности дотянуться до настоящих легенд бизнеса.

Все это Тревеливинг - жизнь в путешествиях. Если вы еще думаете, стоит ли начинать это, мой однозначный совет - стоит поэкспериментировать. Сегодня входной порог в этот бизнес практически равен нулю: не надо закупать товар, не надо сразу нанимать людей. Можно вначале сделать все самому. Вы просто обмениваете свои знания и опыт на деньги. Попробуйте не смотреть, как другие путешествуют, а сами это почувствуйте.

Пока ходили под парусом, появился условный табель о рангах. Классификация уровня достижений людей в инфобизнесе.





ТАБЕЛЬ О РАНГАХ В ИНФОБИЗНЕСЕ

«Инновация отличает лидера от догоняющего».
Стив Джобс



В нашем мире мы смотрим на человека по результатам. Вы можете быть сколько угодно добрым, милым и обаятельным. Но если не готовы работать на результат, то мы можем пообщаться о погоде, путешествиях, о семье. Но не о деле. На борту проекта только люди действующие. Смотрящие дальше, ставящие новые планки и достигающие результатов. Ноющих мы не берем.

Юнга - вне зависимости от возраста. Пока вы не заработали свои первые 30 000 рублей в инфобизнесе, вы юнга. Смотрите, повторяйте за теми, у кого получилось. Бегайте, как ошпаренный, делайте. Выполняйте всю работу. Максимально учитесь продавать, набирать базу подписчиков, писать им письма, дисциплинируйте себя. Ваша задача - быстро учиться и внедрять полученные знания. За 30 дней вы вполне можете выйти на свои первые деньги.

Матрос - вы уже заработали свои 300 000р. в инфобизнесе. Рано расслабляться. Впереди новые горизонты. Теперь вам надо набирать свою команду, расширяться и становиться капитаном инфобизнеса. Вы переходите к моделям запуска и коучинга. Иногда ведете тренинги. Начинаете обучать своих тренеров. Выходите на соавторов и гуру.

Капитан Инфобизнеса - вы уже вышли на уровень 1-3 миллиона рублей. Вы уже сделали массовый запуск товара, прошли через это испытание. Вас приглашают на конференции, к вам тянутся ученики. У вас легко продается личный коучинг. Сейчас ваша задача - выстраивать огромную армию партнеров. Создавать фундамент. У вас есть несколько нишевых проектов. Вы уже сами обучаете инфобизнесу (а как же иначе?)

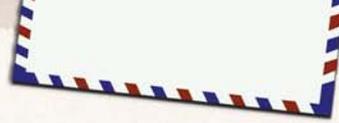
Адмирал Инфобизнеса - вы сделали свои 30 миллионов рублей в месяц. Сейчас вы серьезное предприятие с филиалами, офисом, у вас целая армия тренеров, сотни тысяч подписчиков, сотни успешных клиентов, десятки крупных партнеров (таких же адмиралов, как и вы). Вы уже на автомате делаете миллионные запуски раз в 3 месяца. Вы почти «гуру». Можно купить свою яхту и отправиться в кругосветное путешествие без ущерба для своего бизнеса.

Адмирал Флота (Это высшее звание во многих странах – более поздний вариант, который соответствует генерал-адмиралу в царской армии) **Инфобизнеса** - вы уже заработали 10+ миллионов долларов в России. Поздравляю. Теперь выходите на международную арену. Становитесь рядом с титанами сцены, такими, как Энтони Роббинс, Ден Кеннеди, Джефф Уолкер, Френк Керн и другие. Вы знаете их. А они постепенно узнают, кто вы такой. Вот тогда начнется самое интересное. Сделает ли кто-то миллиард на инфобизнесе? Я думаю, это вопрос времени и стремления.

Итак, вопросы дня:

1. Кто вы сейчас?
2. Кем вы хотите стать?
3. Когда вы хотите этого достигнуть?





ДРУГАЯ ТУРЦИЯ: ОТЧЕТ ИЗ ДНЕВНИКА



Вот и пролетел наш первый MASTER MIND в Турции. Это закрытое сообщество людей, которые уже добились результатов в Инфобизнесе, ведут свободный образ жизни и любят веселье. Не было никаких круглых столов, официальных собраний, протокола встреч и важных вопросов. Все прошло максимально неформально.

День 1

Мы приехали и заселились в отель, который больше похож на кусок Амстердама. Мы приехали позже всех и встретили здесь Макса Хигера, Дмитрия Смакотина, Юсуфа Губайдулина, Артема Мельника с женой Юлей, Артема Летушова, Евгения Смирнова.

Купили кальян и сразу пошли на берег - вести разговоры не о продажах и лидгене (то есть генерации новых клиентов). А скорее о путешествиях, личностном росте, иностранных языках, а самое интересное, о духовных практиках. Как выяснилось, почти половина практикует рейки, питается вегетарианской пищей и читает много эзотерической литературы.

Женя Смирнов предложил взять яхту и осмотреть окрестности.



День 2

Как говорят, лучшие партнерские отношения закладываются в бане. Здесь все равны и не важно, сколько у тебя продаж или подписчиков. Турция сла-

вится своими хамамами. Мы заказали себе самый скромный пакет услуг. Но в процессе заказа начались сплошные специальные предложения со скидками :)

Допродали сначала тайский массаж. А когда мы приехали в хамам, началось настоящее sales-шоу. Администратор начала «инструктаж». Рассказала про скраб для тела. Все, у кого уже был загар, сразу задали вопрос: «А не смоемся ли все?». И тут она выкатила предложение по шоколадному массажу. И так красиво продает, что у всех сидящих (а поехали почти все, кроме Димы) возникло желание купить эту услугу. Причем мы ржем в голос, потому что понимаем, КАК она продает. Все фишки, даже про гарантию заговорила. Администратор невозмутимо продолжает идти по программе презентации. В итоге мы купили массаж из уважения к мастерству (и 10% скидка, на которую мы ее прожали, была не при чем).

И тут она делает еще один апселл. Пилинг с рыбками - это заказали только Юсуф и Женья. И когда она начала про грязевые ванны - тут уже никто не отреагировал.

Вывод - клиенту, даже если он знает, что ему сейчас агрессивно продают, можно продать до 3-х разных продуктов за одну сделку. Особенно если продают продавцам. Если хотите научиться делать так же – внимательно смотрите, как вам продают, и не возмущайтесь: «Опять оббирают!!!!». Продавайте больше сами. И денег у вас будет больше, и. И удовольствий. В том числе удовольствие от того, что вам продают:)



День 3

В 10 утра нас уже ждал трансфер в местную марину, мы взяли декоративную лодку и пошли под «железным стакселем» вдоль берега. А поскольку с лодки никто не убежит, я взял интервью у участников мастер-майнда. Как только обработаем файлы - обязательно выложу в свободный доступ.

Мы купались и вели разговоры о том, что не говорится на семинарах. Пришли к единогласному выводу, что для большинства людей все, что мы делаем в инфобизнесе, - это НЕРЕАЛЬНО. Мне вспомнились слова Пети Осипова на семинаре, что люди делятся на два типа. Первые ноют: «А вот вам-то хорошо... у вас сайт есть, подписчики есть, клиенты есть, опыт есть, связи есть... а у меня ничего нет... ПОЭТОМУ это все нереально». Вторая категория думает: «А мне-то хорошо, у меня сайт есть и т. д.» и просто идут к своим целям :) Все реально :)

Вода в море была немного прохладная, в жару самое то. Попрыгали с палубы, пощекотали себе немного нервы :)

А вечером мы поехали в клуб «Аура». Это, конечно, колхоз. Привозят на автобусе от отеля. Вход бесплатный. Столик тоже. Напитки неоправданно дорогие (600 рублей за ром-колу). Причем нельзя (!!!) отходить от своего столика.

Вот так продавать, я считаю, нельзя. По крайней мере, мне. Из принципа мы пошли в другой бар, где я научил молодняк правильно пить самбуку. Ребятам понравилось))). Уехали в 4 утра. Довольные и «немного» навеселе.

День 4

Расплата за вечерний поход в клуб была жесткой. Еле встали, изнывая от похмелья и желания поспать еще. Но еще с вечера мы запланировали аренду машины и поездку в Кас - город, который почти не видит русских туристов.

Мы взяли 8-ми местный «Хендай» и пустились в небольшой road-trip. Заехали в местный храм бога вина Диониса. Не удивительно, что в этих местах всегда веселье и вино рекой). Сделали пару видео, которых лучше никому не показывать, это скорее для домашнего архива :). И вдруг мы обнаружили апельсины, растущие прямо на дереве. Говорят, можно вывезти русского из страны, но русский менталитет из человека вывести невозможно :)

Секретная техника добывания апельсинов палкой всех развеселила :) На-

чали рвать сочные и сладкие фрукты. Освежились и дальше в путь! В дороге заснули почти все, даже Артем Мельник за рулем чуть не уснул.

И вот мы приехали в этот чудный городок, в котором всем сразу захотелось остаться. Здесь и яхты, и улочки, мощенные булыжниками, никаких русских, кто-то пошел гулять. А меня попросили выступить в записи целого выпуска видео про «новых богатых». Людей, которые много путешествуют, живут свободной жизнью и зарабатывают своим умом.

<http://ayvengo.tv/new-rich>

Я себя не считаю богатым, скажем так, у меня только начинает получаться свой бизнес. Но о том, что получается, я честно рассказал на камеру. Получилось целых 30 минут. Артем Мельник взял такой формат для своего проекта. Мы разговорились на обратном пути. Он рассказал о своем опыте в «Айсиф», финансовых механизмах, поделился фишкой, как можно приобретать недвижимость и инвестировать суммы до миллиона рублей. Сделаю - поделюсь.

Поездка получилась настоящим взрывом мозга. Накатал огромную ментальную карту всего разговора. Потом по приезду посмотрел, как сетевики делают продающее видео. Тонна инсайтов - опять же, на внедрение.

Вечером посидели на дорожку, вспомнили, как мы вообще с друг другом познакомились, и договорились о новой тусовке.

В целом получилась очень дорогая поездка на 4 дня в Турцию (за эти деньги мы жили на Бали месяц, вместе с билетами). НО общение с единомышленниками и братьями по разуму - это самое ценное. Да, теперь это братья по разуму :). Или даже по духу. Как говорится, хорошо, да мало.





YES! ОТЧЕТ ИЗ ЛОНДОНА: КАК Я ЗАДАЛ ВОПРОС РИЧАРДУ БРЕНСОНУ

«Лидер действует открыто, а босс — за закрытыми дверьми».
«Лидер ведет за собой, а босс управляет».

Теодор Рузвельт

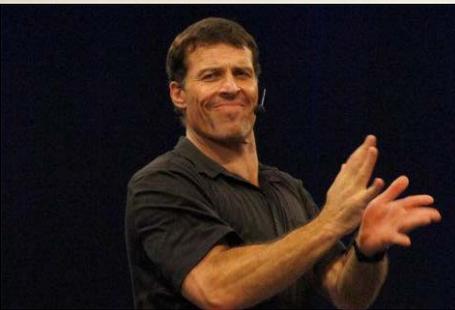




Однажды мне позвонил один знакомый, по сути, конкурент. Он проводит семинары на тему, как делать бизнес с Китаем. И вот он говорит: «Алекс, хочешь на семинар к Ричарду Бренсону в Лондон?». Ни секунды не сомневаясь, отвечаю: «Да!». Выяснилось, что там еще и Тони Роббинс будет и лорд Алан Шугар. Оооо - это вообще здорово! О Тони Роббинсе я слышал давно, смотрел его видео, а вот Алана Шугара я вообще не знал. Хорошо, люблю новое.

И я согласился на эту поездку, несмотря на то, что я только что хорошо потратился в Турции и сумма в 1700 евро была внушительной платой за семинар. Пришлось взять еще одного клиента в коучинг, который сразу заплатил за 3 месяца вперед. Одним словом, под конкретные задачи деньги находятся очень быстро. Если знаешь и внедряешь этот принцип - тебе точно сюда. Быстро начал собирать всевозможные документы в посольство. Знаю, вы тоже обожаете возиться со всеми этими анкетами и собирать справки :)

Получив визу и уладив все формальности, я наконец попал на кусочек шоу Энтони Роббинса. Такого драйва я не видел ни у одного тренера в мире. Конечно, мне попадались видео Тони, но это ничто по сравнению с эмоциями, пережитыми во время живого выступления. Здесь все! Полная гамма чувств и мощная прокачка зала. Люди прыгают, обнимаются, братаются :) И это все серьезные люди: в DIAMOND-секторе билеты совсем не дешевые. Забавно было наблюдать владельцев крупных компаний, которые отрывались, как 15-ти летние на рок-концерте. На лицах - беспричинное счастье :)



Если вы еще не знаете, кто такой Тони Роббинс, - это Гуру лично-го роста №1 в мире. И это не просто слова. Он консультирует президентов стран, звезд Голливуда, миллиардеров. Его не любят профессиональные психологи (еще бы такой сильный конкурент!). Некоторые считают, что он устраивает промывку мозгов. А если честно - многим

действительно стоит хорошенько промыть голову. Освободиться от старых шаблонов поведения, неэффективных систем. И получить не просто мотивационный пинок. Нет ЭТО ВЗРЫВ МОЗГА! Смотрите сами...

<http://ayvengo.tv/zaryad-ot-toni>



Если честно - меня прет от его занятий, как стадо дикобразов. Только энергия дает нам возможность двигаться к нашим целям. Окружающие меня люди и так говорят, что у меня ядерный реактор внутри. Но здесь... Мне однозначно есть чему поучиться.

Кроме эмоций - здесь ТОННЫ информации для продажи тренингов личностного роста. Целые листы на внедрение. В какой-то момент хочется побежать - уже что-то с этим сделать, но тебе выдают еще и еще методики (ясно одно: пропустить что-то – преступление!).

А какие здесь красивые продажи со сцены! У каждого спикера свой стиль. И почти после каждого выступления люди просто срываются и наперегонки, через стулья бегут оплатить следующий курс. Вот это мастерская работа. И главное, я сам вписался в пару программ. Надо сказать, они здесь на порядок дороже, чем аналоги в России. Но ты понимаешь, за что ты платишь. А главное - КОМУ ты платишь.

Состояние любого из выступающих - мульти-мульти миллионер.

Исписаны тетрадки, составлены списки на внедрение, сгружаю все помощникам и понимаю, сколько еще мне надо над собой работать. Сотни (это не преувеличение!) новых фишек по работе с аудиторией.

Здесь были ведущие спикеры нашей эпохи. Хотя 90% людей приехали на Ричарда Бренсона и, по крайней мере, половина зала уже была до этого на выступлениях Тони Роббинса.

Но здесь я открыл для себя ряд новых имен. Людей, которых не пиарили в России. И сейчас расскажу немного о тех, кто действительно круто поработал, хотя каждый спикер хорош по-своему. Но если о каждом подробно рассказывать, книга превратится в толстый фолиант.

Итак, вот они – главные звезды мирового инфобизнеса...

ДЕНЬ 1

Роберт Аллан - тот самый гуру, который сначала разбогател на недвижимости. Ему принадлежит авторство слогана: «Забросьте меня в любой город, дайте мне \$100, и я приобрету прекрасную недвижимость». И журналисты его действительно проверяли. **Он это сделал!** Он автор десятка книг. Он рассказывал, как написать, а главное - продвинуть свою книгу. Очень



мягко мотивировал. А что больше всего понравилось - вселял в людей веру, что это все возможно. Вселил. Появилась идея для новой книги, но вначале доведу до ума старые.

Именно у Роберта Аллана учился Андрей Парабеллум, продавал его семинар, вписывался к нему в программу «Коучинг за миллион». Будет возможность - посетите его семинары. Узнаете много фишек. Это самая красивая презентация в первый день выступления.

После первого дня конгресса мы ужинали вместе. Говорили о книгах, о продажах, о глобальных процессах в инфомаркетинге (на западе они не употребляют слово infobusinesses, есть infomarketing).

Что за книга в руках у Роберта?

Да, старый добрый Наполеон Хилл – «Думай и богатей»! :)

А рядом с нами сидел очень интересный молодой парень, которому нет и 30. Долларовый мультимиллионер. Делает запуски продуктов, а свою последнюю разработку пока держит в секрете. Зарабатывает на приложениях для iPhone и использует их как визитки :) Неплохо, правда?

База подписчиков для запуска продукта - 15 миллионов человек. Вы говорите - это невозможно?))) Конечно, вы правы, в любом случае. Мы общались до часу ночи, а в 6 надо было вставать. Я вызвал такси, был приятно удивлен BMW7 (меня эта марка преследует :))) у подъезда и за скромные 40 фунтов поехал на другой конец Лондона... Долго не мог уснуть. Приходили новые идеи, записал. Где бы взять еще 10 часов в сутки???

День 2

На второй день были не менее интересные люди. И полный зал участников...8000 человек, все мотивированы на успех, готовы ринуться в бой после семинара. В какой-то момент ты чувствуешь себя каплей в этой лавине человеческого хора голосов :)

Энди Харрингтон (Andy Harrington) - лучший спикер второго дня (и вообще всего конгресса в целом). Масса фишек и мастерское владение вниманием



аудитории. Крутой оффер (предложение), оглушительный close (закрытие продаж).



Если я не ошибаюсь в цифрах, он за одно выступление на арене O2 в Лондоне закрыл продажи на 4,2 миллиона фунтов стерлингов (переведите в рубли и сравните со своими результатами, резко поймете, что вы пока не самый крутой в этом бизнесе).

Но что больше всего понравилось - он действительно тренер, а не только продавец. Вытаскивал людей на сцену и коучил при всей толпе. Больше всего запомнился парень, у которого был паралич спины, его прямо колбасило от волнения, но он его по-

борол и его прорвало. Сомневаюсь, что это была подсадная утка, я после выступления видел этого чела. Его реально колбасило.

Я немного прикинул, что к чему, и понял, что надо учиться у лучших, до кого можно дотянуться. И оформил заявку на целый пакет тренингов у Энди.

	£997
s Conference Live	£1594
t Audio Programme)	£197
Total Value	£93,640

Решил, что покупка BMW подождет, лучше вложиться как следует в образование. Машину всегда можно взять, а вот такие возможности не часто открываются. Это круто - поучиться почти целый месяц в Англии :)

Вот такое у меня было расписание тренингов осенью 2011 года:
2-4 сентября – Лондон Power to Achieve «Сила Достижения» (личный рост)
23-26 сентября – UPW «Разбуди внутреннюю силу» Тони Роббинса
7-10 Октября – Public speaker university «Университет публичных выступлений»
+ Целый курс по вебинарам у Энди Харрингтона(!!!)

Если хотите, я переводы могу выкладывать, собралась целая коробочка из-под телевизора материалов на внедрение.

День 3

Все ждали Ричарда Бренсона, и он наконец приехал!



Необычайно светлый человек. Сила влияния - только одним присутствием меняет сознание людей. Предприниматель от бога, проходивший и взлеты, и падения. Уверен, вы читали его книги.

Вот несколько цитат из его выступления, которые особенно зацепили:

«Талант - это опыт. А интуиция растет после решения проблем. Надо искать проблемы,

буквально гоняться за ними, а потом решать проблемы. Вот это и есть личный рост».

«Главное мое качество в бизнесе - не могу смотреть, как что-то делают плохо. Я делаю все по-своему и делаю это хорошо».

«Нет денег на рекламу - сами станьте рекламой. Выходите из тени, это можно. Лезьте в газеты, журналы, на сцену!».

Поразило, что у сэра Ричарда НЕТ ОФИСА. Он постоянно путешествует, но в офисе он не работает. Выгружает из головы заметки своим исполнительным директорам на встрече и летит дальше за новыми инсайтами. Он не разбирается в математике и чистый гуманитарий. (Сразу за себя порадовался, ага:). Про деньги он сказал буквально следующее: «Деньги не долж-



ны задерживаться у вас на счету, вкладывайте все в активы, направляйте их на решение проблем».

После выступления на главной сцене мы пошли в банкетный зал и мне удалось поговорить с Брэнсоном! :) Это был короткий диалог о России. Я спросил, что он думает о предпринимательстве в нашей стране и потенциале россиян. Бренсон ответил, что ему очень нравится наша страна, он частый гость Олега Тинькова, был недавно в Питере, ему ооочень понравилось.

А еще он заметил, что предприниматели НЕ ЗАДЕЙСТВУЮТ ИНТЕРНЕТ в своем продвижении. Насколько я понял, ему нравится выступать на семинарах, посвященным бизнесу и личностному росту. В деньгах он точно не нуждается. Мотивация совсем иная - передавать опыт.

Хотел записать все на видео, но увы, секьюрити запись не дали сделать, я остался немного недоволен. Есть внутри неудовлетворенность. Но именно она и двигает вперед!

Главный вывод из всего конгресса:

Прямое общение с людьми, которые взяли и сделали миллионные состояния, это заряжает и заставляет двигаться вперед. От таких людей НИКОГДА НЕ УСЛЫШИШЬ ЖАЛОБЫ. Напротив, они строят целые империи, чтобы помогать людям. Но сами не охают, даже когда им плохо. Просто берут и делают то, что действительно надо делать, а не бегают от проблем. И решения этих проблем - это главные hero-story.

Перед поездкой в Лондон, мне Сергей Змеев сказал про фишку «зеркального обмена нейронной информацией». Кто у вас в окружении, на таком вы уровне и будете. В силу обмена энергией. Хотите на следующий уровень? Общайтесь только с теми, кто на ступеньку выше. И осторожно с теми, кто тянет вас вниз и говорит: «Куда ты лезешь, у тебя не получится! Это у НИХ ТАМ, а у нас здесь все иначе».

Хотите двигаться дальше?

- 1. Кого у вас больше в окружении - «ноющих» или героев???**
- 2. Кто влияет на ваш успех напрямую?**
- 3. Кто тянет вниз?**
- 4. Кто вас мотивирует?**



АВТОПУТЕШЕСТВИЕ ПО ЕВРОПЕ И ХОЖДЕНИЕ ПО УГЛЯМ У ЭНТОНИ РОББИНСА

«Всё, что перед нами и позади нас, — мелочи по сравнению с тем, что внутри нас.»

Ралф Уолдо Эмерсон



Yes! Сбылась заветная мечта, мы проехали по всей Европе на машине!

К этому путешествию я морально готовился лет 6. Смотрел отчеты тех, кто уже ездил, облизывался и понимал, что если работаешь в офисе, то на 3-4 недели никто отпуска не даст. Поэтому пришлось построить бизнес. Чему очень даже рад :)

Сразу скажу, что изначально целью эксперимента был именно не отдых, а работа в путешествиях, сбор живого материала для книги «Как зарабатывать в путешествиях», которую я постоянно дополняю и скоро уже закончу в соавторстве с Андреем Парабеллумом.

А если глобально, моя цель - найти ту страну, в которой захочется остаться подольше, свить «гнездо» :) Причем выбирать не по параметрам цена/качество жизни. А по той атмосфере, в которую хочется возвращаться вновь и вновь.

Ехать в Европу было решено именно на машине, хотя на поезде было бы в разы дешевле. Жить отелях не дороже 100 евро. Скромненько так, что бы не вызывать зависть у читателей.

Но еще в Испании я увидел в SiXT спецпредложение на прокат кабриолет BMW M3 за 100 евро в сутки, и глаза загорелись... Вот он - очередной взрыв эмоций. Приехал в Москву и начал подготовку к поездке по Европе.

Эмоции эмоциями, но когда я выплатил всем зарплату, выплатил проценты подрядчикам и зарядил деньги в бизнес, дал рекламу, то пришлось немного «заземлиться». Европа - это дорогое путешествие. Даже скромно 3 недели по цене в Европе равны 3 месяцам жизни «королем» в Азии.

Стало ясно - на середине путешествия хорошо было бы сделать небольшой запуск продукта. Без фанатизма (о, как я ошибался!). Ладно, раз назвался экспертом по заработку в путешествиях, видимо, теперь это моя карма. На первую неделю денег точно хватит, а там будем работать, значит. Не откладывать же жизнь на потом, верно?

Мы бронируем 2 суток в Берлине, все остальные отели - по ходу. Никаких детальных маршрутов. Только заявки на приключения. И одно было ясно, как день: семинар Тони Роббинса в Римини. Все остальное опционально.

Автопутешествие и обзор достопримечательностей можно найти на сайте <http://ayvengo.tv/europe>

Его можно разделить на 2 части. До Тони Роббинса и после. Изначально я ехал с целью посмотреть, как делают семинары мирового уровня, подглядеть классные фишки на внедрение.

Но то, что происходило там, не описать словами. Люди приехали из 53 стран мира в тихий городок Римини. Ты выходишь на завтрак, а там все сидят с цветными браслетиками и фирменными майками. Точно секта :)

Семинар был полностью посвящен работе со страхами и внутренними ограничениями, снимали барьер за барьером. А в конце готовилось нечто совсем таинственное. Хождение по углям. Раньше я уже имел опыт, но не в окружении 7000 человек. Сначала инструктаж, а потом включается громкая музыка, и все идут на улицу, скандируя «Yes! Yes! Yes!», а когда видят раскаленные дорожки... все умолкают...

Становится понятно, что обратной дороги нет. Я иду одним из первых, это как на экзамене. Если сразу пошел, отстрелялся - меньше стресса. Плюс «прокачиваются» лидерские навыки вести за собой людей.





Громко кричишь: «Cool Moss!» и бодро шагаешь по головешкам, в конце тебя встречают как победителя, ты радуешься как ребенок, тебя обнимают девушки-организаторы. Вокруг скачут мои товарищи, они тоже специально прилетели сюда для испытаний огнем. Для пущей скромности, решаем пройти второй раз. И пока толпа мешкает, снимаем эмоции еще :).

На следующее утро ты просыпаешься с чувством: «Я ВСЕ МОГУ». Это потрясающе, ради этого стоило ехать 3200 км! Появляются новые друзья, предприниматели со всего света. В зале было больше всего именно бизнесменов. Причем если в первый день приходили в дорогих пиджаках, то уже на второй день в кроссовках и спортивных толстовках. Это было больше похоже на рейв или рок-концерт.

После семинара в голове еще долго играет песня «Life never be the same, life is changed!». Мы с неохотой уезжаем через Австрию в Берлин. Нас ждут новые приключения. На неделю вернемся в Москву, а потом дальше - на зимовку в теплые края.

А дальше... А дальше — тот мир, который мы захотим увидеть. Тот мир, который мы построим для себя и своих близких. Сами, своими руками, параллельно проходя тот Путь, который поможет нам стать чуточку лучше...





ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ ПРЯМО СЕГОДНЯ?



Итак, вот и подошла к концу эта книга-приключение. И если вы хотите продолжить приключение вместе с нами, то можете сделать следующее:

1. Зафолловить нас в твиттере
 - <https://twitter.com/#!/parabellum07>
 - https://twitter.com/#!/alex_ayvengo
2. Залайкать нас в Фейсбуке:
 - <http://www.facebook.com/travelling2>
 - <http://www.facebook.com/INFOBUSINESS2.RU>
3. Скачать больше информации с наших сайтов:
 - Сайт Андрея Парабеллума - infobusiness2.ru
 - Сайт Алекса Айвенго - alex-ayvengo.ru
4. Провести свой первый интернет семинар на любой из этих площадок:
 - <http://expertsystem.in>
 - webinar2.ru
5. Прийти в мастер-группу к Андрею Парабеллуму
6. Прийти в среду в 21.00 на «Круг Капитанов бизнеса» и задать свои вопросы



А главное - перешлите эту книгу тому, кто, как вам кажется, уже засиделся в своем бизнесе и уже давно может больше путешествовать, хочет, но «почему-то» не решился. Уверены, она его сдвинет с мертвой точки, и кто знает, возможно, следующее путешествие у нас будет совместным.

Андрей Парабеллум
Алекс Айвенго



