

*Транскрибация аудио-интервью Азамата Ушанова
и Андрея Лапто*



(c) <http://www.azamatushanov.com> Все права защищены.

Азамат: Здравствуйте, уважаемый слушатель! С Вами Азамат Ушанов, и буквально через пару минут мы с вами поговорим с очень интересным человеком. Зовут его Андрей Лаппо. Его сайт – <http://www.sdelaimebel.ru> На нем Андрей обучает людей делать мебель своими и чужими руками, успешно продает авторские видеокурсы на данную тематику. База его подписчиков насчитывает вот уже более 40 тысяч человек.

В течение часа я расспрашивал Андрея о том, как он это делает. Советую вам приготовиться и взять блокнот. Все ответы Андрея очень и очень просты, как и все гениальное.

Лично я получил огромное, вот такое мощное удовольствие от всей этой компанейской беседы, даже ввиду того, что записывали мы ее через программу Skype, и качество связи было чуть-чуть хуже, чем в других моих интервью. Но это не делает данную запись хуже по материалу – материал великолепный. Он прост, он полезен, и вы должны обязательно применить хотя бы чуть-чуть из того, что вы услышите, на своей личной практике.

После прослушивания интервью на видеодиске вас также ожидает экспресс-тур по сайту от самого автора, для того чтобы вы поняли концепцию информационного Интернет-бизнеса Андрея, так скажем, «изнутри», и это помогло вам при планировании, структуризации и открытии своего собственного онлайн-бизнеса по продаже информации.

Ну что ж, приятного вам прослушивания и приятного вам просмотра. Мы начинаем.

Андрей: Здравствуйте!

Азамат: Здравствуйте! Андрей, давай с тобой начнем нашу беседу, и у меня первый вопрос такой: скажи, пожалуйста, буквально в двух словах, как ты, вообще, пришел в наш бизнес информационного типа? Как это все у тебя стартануло и как ты, вообще, начал работать в данном направлении? Чем он тебя привлек, если углубляться в историю?

Андрей: Вообще, сразу же хочу всем нашим слушателям сказать, что я не такой мастак говорить, как Азамат, поэтому, если я буду запинаться, на меня не обижайтесь, ладно? Нормально меня слышно?

Азамат: Отлично тебя, Андрей, слышно, и я буду запинаться, в том числе. Мы с тобой на одной ноте, как говорится. В общем, давай, рассказывай.

Андрей: Было это, наверно, года три назад. Я тоже не верил ни во что, что это, вообще работает. Просто изучал Интернет на разные виды новых идей. Интересно мне было посмотреть, что люди предлагают в качестве бизнеса, в качестве заработка.

Купив несколько таких книжек, идей в Интернете и прочитав их, я понял, что люди продают в Интернете, потому что я это все купил, но то, что они предлагают, не всегда

является товаром, за который стоит платить деньги. Потому что в большинстве случаев то, на что я наткнулся, что я покупал – это были просто какие-то перепечатки книжек, перепечатки из Интернета каких-то страничек – в общем, неполная информация, которая была просто раскручена за счет рекламы.

И тогда мне пришла в голову такая мысль, что неплохо было бы описать то, чем занимаюсь я сам. И, собственно говоря, после этого я сел, начал читать литературу, посвященную тому, как это все запустить в Интернет. И волей судьбы, можно сказать так, наткнулся на человека, который уже этим занимался. Это был мой администратор.

Он держал сайтик небольшой, и как-то мы так списались – я уже всех дел не помню. Он предложил мне сотрудничество, что он в техническом плане это все мне поможет сделать, оформить, а с меня требуется идея, с меня требуется написание всех этих постулатов моей работы, фотографии, видео и все остальное. То есть он просто предложил мне сделать сайт и его крутить.

На самом деле, прошло много времени с тех пор, и я смотрю на ту ситуацию, которая складывается на сайте, и вообще, вокруг сайта, форума и всего остального – я даже сейчас не представляю, как бы я справлялся без своего администратора. Это был бы, наверно, просто завал, потому что работы такое немереное количество, что надо просто держать помощников, чтобы заниматься этой работой, чтобы не увязнуть и получать прибыль. Вот такая вот небольшая история.

Азамат: Понятно. Слушай, а самая такая первоначальная дилемма, что ли – мы сейчас говорим о новичках, которые только-только приходят в данный бизнес – вот, у них бывает такая распространенная вещь, что сперва у них просто затор. Как определиться с идеей для сайта, для будущей рассылки, для коммерческих товаров? Ты сказал мне сейчас, что ты просто выбрал то, чем ты занимаешься, да?

Андрей: Да.

Азамат: А вот скажи, были ли у тебя какие-то альтернативы, что ты смотрел на это дело и просто думал: «Может быть, мне посвятить сайт вот этому? Либо вот этому?» и т.д. Как ты, вообще, пришел к этому знаменателю, что нужно делать сайт про мебель, например?

Андрей: Я мебелью-то занимаюсь с 2000 года. Я очень много всего сделал, много знаю про мебель, поэтому первое, о чем я писал – это была мебель. Только мебель, и ни о чем больше я не думал, потому что я знал про нее все, и мог – не то, чтобы я «знал», вернее – я мог объяснить, как что делать.

Почему я так подумал, что я могу объяснить? Потому что со мной мебелью занимаются мои однокурсники, и так получилось, что своих однокурсников я обучил делать мебель. Их несколько «поколений» было, человек десять в общей сложности было, кто начинал со мной, продолжал, работал, по каким-то причинам уходил, уезжал в другие города.

И это их слова, что я могу объяснить, могу научить, могу показать, и, может быть, они в меня вселили уверенность, что можно это сделать.

А так, вообще, конечно, у нас существовали еще и другие проекты. Мои однокурсники, которые со мной когда-то делали мебель, как-то решили заняться другим бизнесом. Я тебе, может, тогда рассказывал – они собирались декоративные камни продавать, изготавливать.

Съездили, обучились технологии изготовления декоративных камней, заплатили 2000 долларов за все про все. Приехали такие обиженные, недовольные, что там, в общем, это все ерунда, что невозможно с этим всем ничего сделать, сладить, что это все так, «развод», можно сказать.

Тогда я им предложил, говорю: «Ребят, давайте я вам сайт быстро состряпаю, чтобы вы свои затраты окупили. Дайте мне материалы, которые вы получили там, в общем, что вы купили за 60 тысяч рублей».

Они мне предложили эти материалы, быстренько написали книгу, как они съездили туда, можно сказать, за этой идеей, за этой технологией. Мы ее выложили в Сеть.

Так как у этого сайта – вернее, не у этого сайта, а вообще, так сказать, миф об этой идее уже был в сети Интернет, что на этом можно заработать, то есть даже и раскрутки никакой не понадобилось, и сайт стал приносить деньги.

Он приносит порядка 15 тысяч в месяц ребятам. Пятнадцать продаж они делают по тысяче рублей, просто потому что есть сайт. Они описывают, как они съездили, что они видели, что они сделали, как они начали свой бизнес, как он не пошел у них. То есть, можно сказать, высосано из пальца, а работает.

Азамат: Вообще замечательно. Слушай, а у тебя какие-нибудь мысли такие были, что: «Спросом пользуется? Спрос будет – не будет у меня, на мой продукт в будущем? Люди как будут относиться, вообще, к этой идее, будут ли подписываться на рассылку?» и т.д.? У тебя были такие заморочки, которые у людей бывают, в принципе, у большинства?

Андрей: Конечно, у меня было.

Азамат: А что ты с ними сделал, вообще, потом?

Андрей: В общем, мой администратор очень много читал книжек Азамата Ушанова. И он мне все время цитировал, что говорит Ушанов. «Он говорит, что надо делать так и так». – «Ну ладно, так – так. Ты больше знаешь, давай делать». Ну, и давай делать.

Значит, делаем. Два года прошло – два или сколько? Три года уже? Не помню. И я вот теперь, сегодня, могу сказать следующее: никогда не надо решать за людей то, что им надо.

Люди сами решат. Людей очень много, и каждому интересно свое, и никогда не вздумайте решать за людей, потому что если вы будете решать за людей, вы ничего никогда не добьетесь.

Надо предлагать. Если есть предложение, то будет спрос. Он всегда будет. Он может быть большим, он может быть небольшим, но он будет.

Я думаю, что если переложить на Интернет, так как к Интернету подключается большое количество людей, в России порядка 30% уже, насколько я знаю, имеют сеть Интернет. То есть это если, допустим, построить магазинчик, я так представляю, в городе – вот, я в городе Брянске нахожусь. У меня тут 400 тысяч населения.

То есть, если у меня будет магазин в городе Брянске, в мой магазин за моим компакт-диском смогут зайти, допустим, 50 человек в день, и, может быть, два человека купит из всей этой массы.

А если магазин в Интернете, то сюда уже может зайти несколько миллионов человек, и естественно, увеличивается процент продаж. Лично я считаю, что продавать компакт-диски в обычном магазине намного сложнее, чем продавать их в онлайн-магазине, в Интернет-магазине. Потому что «проходимость» больше, я так вот считаю. Может быть, я и не прав.

Азамат: Конечно, ты не прав. Но мне нравится эта фраза – «Если есть предложение, то будет и спрос». Это классно. Здорово сказал, вообще. «Дай пять» через онлайн – как там сделать это?

Андрей: Послушай, ты говоришь, ты не согласен с тем, что твои диски, если положить твои диски в какой-нибудь магазин по продаже музыкальных компакт-дисков, то они будут продаваться...

Азамат: За 70 рублей будут уходить, да?

Андрей: Да, за 70 рублей. А ты их положил и по сколько ты там продаешь? Я даже, честно говоря, не знаю. По две тысячи, по три тысячи? У тебя там комплектами они продаются.

Азамат: Где-то по полторы у меня. Максимум.

Андрей: Но у тебя много дисков?

Азамат: Много.

Андрей: Но есть какие-то же, наверно, бестселлеры, которые прут и прут?

Азамат: Да, есть.

Андрей: Поэтому, если их положить в простой магазин, разве они будут там продаваться такими пачками, как ты продаешь их у себя на сайте?

Азамат: В простом магазине будет, знаешь, как, например, DVD-диск – это же бывает, коллекция из ста фильмов на одном диске, как бывает пиратское, ты такие видел в магазине?

Андрей: Да-да.

Азамат: Вот так же и будет. Все диски, которые есть в Рунете: Евгения Попова, мой диск, даже твой диск засунут в бонус, про мебель, если даже тематика не подходит – и будет на таком DVD-шнике продаваться за 50 рублей в магазине. То бишь здесь ты прав полностью.

Андрей: Ну да. Ладно, давай следующий.

Азамат: Следующий вопрос у нас по поводу уже технических страхов людей. Как только человек прошел страх по поводу идеи: «Ок, хорошо, у меня есть идея по поводу создания сайта, идея, вокруг которой я могу построить свой информационный бизнес в онлайн, но меня очень и очень отягощает та мысль, что нужно делать данный сайт, что нужно знать php, html-коды, java-скрипты, что для того чтобы публиковать рассылку, делать сайт, нужно быть просто кодером каким-то там, суперпрограммистом».

Что бы ты порекомендовал, вообще, людям, у которых в мозгу укоренилось такое мнение, что Интернет-бизнес – дело сложное, и чтобы научиться хотя бы один файл закачивать в онлайн и на своем сайте что-нибудь опубликовать, нужно потратить год проведения за компьютером каждый день? Это правда, по твоему мнению, или нет?

Андрей: По-моему, чтобы сделать сайт, надо – так, попиарю я сейчас Евгения Попова с его диском. Есть у Женьки хороший диск – по-моему, он его вторым по счету выпустил – в котором это все объяснено, как это все сделать чужими руками, где заказать, где что сделать, как это все вывести в Сеть. Для того чтобы разобраться с этим, я считаю, что максимум неделю-две надо потратить, просто для того, чтобы попробовать сделать свой первый сайт.

Азамат: А ты знаешь сам html-код?

Андрей: Html-код? Нет, не знаю.

Азамат: А я тоже не знаю.

Андрей: А зачем мне его знать?

Азамат: Вот видишь, как. А вот некоторые люди говорят, мне пишут: «Азамат, я не знаю html-код – все, путь в бизнес для меня закрыт».

Андрей: Ну да. Конечно, если так абстрагироваться, то путь в бизнес будет закрыт для всех. Я вот написал книжку «Как делать мебель чужими руками» – это практически то же самое, как вы делаете сайты чужими руками. Это все реально. Необязательно это Интернет-бизнес, это вообще применительно к практически любой стороне человеческой жизни – все заказать на стороне и сделать руками профессионалов.

Сделать простейшую Интернет-страницу? Можно зайти, насколько я знаю – я, вообще, мало в этом секу, у меня администратор этим занимается. Но все-таки, чтобы сделать простую страницу – я пробовал делать страницы. Зашел в Яндекс. Там есть стандартный построитель сайтов. Строится сайт просто в Word'e, и размещается там, на их бесплатной площадке, как она там? Narod'овская, да?

Азамат: Да.

Андрей: Вот, есть такой строитель. Можно просто ради интереса попробовать там построить.

А так, вообще, я считаю, что программка эта, Dreamweaver, которая просто визуально это все строит, элементарно – надо знать какие-то там базовые знания, но для этого даже достаточно не то, что покупать книгу Попова за тысячу рублей, для этого можно купить простую книжку. Вот, в магазине я встретил недавно, купил ради интереса, полистал. Она стоила 150 рублей, про Dreamweaver MX 440, как построить сайт. В принципе, там на 300 страницах написано, как создать эту страницу(?) и повесить на нее анимацию.

Азамат: У меня тоже такая книжка есть, где-то здесь лежит. Я помню как раз – я не помню, когда это было, давным-давно еще, у меня тоже такая книга была. Я буквально, помню, прочитал одну главу, что ли, узнал, как делать вот этот, на вэб-странице текст разместить, или что. И все, потом ее закрыл, и после этого уже методом тыка там все узнал. То бишь саму программу Dreamweaver я знаю процентов на десять – самые нужные кнопки, и все. А потом что там? Что-то лазить в коде, что-то делать – мне вообще по барабану на это все.

Ладно, хорошо. Мы с тобой с техническими вещами сейчас, наверно, миф еще раз разбили для наших слушателей, потому что у многих есть такой страх, но на самом деле этот страх никакой почвы под собой не имеет абсолютно.

Но после данного страха возникает еще один ступор у людей, причем это массово происходит. Я смотрю – это где-то, в принципе, буквально каждое третье письмо, наверно. Я смотрю на проблему человека, он эту проблему сам не видит, но на самом деле, проблема заключается в следующем: у человека есть своя идея; затем, у человека есть желание, но он само действие всегда откладывает на завтра.

Расскажи, пожалуйста, что было конкретно твоим самым-самым первым? Если просто углубиться сейчас в историю, чтоб ты, как говорится, повернул машину времени назад – что было твоим самым-самым первым маленьким практическим шагом, который ты сделал, чтобы наконец-таки этот «двигатель» Интернет-бизнеса запустить, и после которого эта самая «машина» завелась у тебя, и все пошло уже потом по нарастающей? Что было самым первым, скажи, Андрей?

Андрей: Самым первым? А что ты хочешь услышать насчет самого первого? Как я, вообще, сел писать это, что ли?

Азамат: Значит, представь ситуацию: у тебя есть идея, ты там с админом что-то поговорил, или что. Что было самым первым, когда ты включил компьютер, уже после того, как ты решил, мол, «я собираюсь делать Интернет-бизнес», что ты сделал самым первым делом? Или пошел, открыл рассылку, или что-то еще там? Что это было?

Андрей: А, понял. Первым, перед тем как открыть наш бизнес, мною была написана рассылка, которая объясняла вкратце, что за идею я предлагаю. Я предлагал делать мебель своими руками, пользуясь чужими руками, то есть используя чужие станки, чужое оборудование и вот таким образом делая мебель.

Это была рассылка, и было несколько книжек, конкретных книжек: «Как сделать мебель из джокерных(?) труб», «Как сделать шкаф-купе», что-то там еще было. В общем, конкретные примеры, чего можно сделать чужими руками.

И вот эту рассылочку, которую я сделал – буквально, наверно, не торопясь, недели за две я ее написал вместе с книжками – мы запустили в Сеть, и она существовала, наверно, порядка полугода.

Привлекали внимание к своему сайту именно рассылкой. Мы не рекламировались, ничего, у нас там посещение было небольшое – может, по десять человек в день, начиналось. Люди – кто-то писал, какие-то вопросы мне задавал: «Как это? Как то?», и на фоне этих вопросов, которые возникали, я пытался их складывать – вернее, записывал в блокнотик, и из них складывалась моя книга. То есть что людей интересовало.

Я там несколько людей тоже выбрал, которые были «особо одаренные», так сказать, которым надо было объяснять все досконально, и я на них проводил свои опыты, тесты со своей книгой. То есть я писал, давал им, говорил: «Ну, ты понял?», а он: «Не, не понял». – «Не понял? Ладно, дописываю дальше. Понял?» – «Да вот, понял». – «Хорошо. Давай следующую вот». Есть у меня такие вот, можно сказать, «модераторы» моей книги.

Но, естественно, первая книга писалась у меня так вот, на скорую руку.

Азамат: Я у тебя про нее еще потом попозже, Андрей, спрошу, по поводу твоего информационного товара. Давай чуть поподробнее поговорим еще, остановимся на самой

рассылке. Скажи, где она у тебя была? Ты ее открыл на бесплатных сервисах, да? То бишь subscribe, или что?

Андрей: Нет.

Азамат: Или сразу <http://www.smartresponder.ru> у тебя был?

Андрей: Сразу <http://www.smartresponder.ru> – так, как сказал админ. А админ читал Азамата Ушанова. А он знает, что делает.

Азамат: Опять! Опять этот замкнутый круг! Уже второй раз.

Андрей: И кстати, самое интересное, что первая своя реклама – когда началась реклама рассылки, «Мы вам расскажем про это, про то», у меня такой ступор был, я помню.

Мне админ пишет: «Ты мне, – говорит, – дай это, о чем будет, вообще, твоя рассылочка, чтобы народ пришел на нее, заинтересовался? Как-нибудь так опиши со всех сторон, чтоб было интересно». И я говорю: «Но я не знаю, как это делать! Ты хоть дай мне какой-то образец, что ли, что-нибудь такое вот, где посмотреть, как это делается». Он говорит: «Так ты зайти в Сеть-то, полно там всего».

Зашел я в Сеть, там ничего не нашел. Куда я зашел? Вот, зашел на сайт визитку(?) посмотреть, и я ничего не понял, что он от меня хочет.

Тогда он мне дал твой сайт. Я посмотрел на этот сайт. Взял, скопировал все содержание первой страницы твоего сайта в Word и подставил свои слова под твои слова. Просто как были фразы, тупо, они заменены были, один в один. Админ посмотрел, посмеялся и говорит: «Так же нельзя! Азамат обидится, когда узнает!»

В итоге эта главная страничка просуществовала год, и она, наверное, тысяч десять подписчиков нам принесла.

Азамат: Ага, то есть у тебя была подписная страница на главной странице твоего сайта, где просто людям предлагалось подписаться как раз на эту серию писем, да?

Андрей: Ну да.

Азамат: А твоя рассылка была в виде такого, что ли, последовательного курса, да? То есть первый день – урок первый у тебя, второй, третий, и так постепенно людям высылался материал по поводу как раз твоей темы?

Андрей: Да, у нас семь дней уроки идут. К каждому дню прикладывается своя книжка.

Азамат: Wow!

Андрей: А, нет. Стоп. Шесть уроков у нас. Вернее, шесть уроков – шесть книжек, и седьмой день – предложение приобрести наш компакт-диск, на котором уже написано, в общем, не отдельные книжки, а конкретно по всему курсу, то есть уже конкретное изготовление любой мебели. То есть мы учим проектированию, вот так вот.

Азамат: Здорово. Сколько лет твоей рассылке уже?

Андрей: Года три уже.

Азамат: Скажи, пожалуйста, а что ты публикуешь в ней сейчас? Просто на регулярной, так скажем, основе? Может, на не очень регулярной, а так, несколько раз в месяц, возможно, что-то вышлешь, что-то в этом духе. Что происходит там? Какие дела кипят?

Андрей: Вообще, у нас есть форум. На форуме постоянно что-то там, какое-то кипешение(?). Писать книги по моей тематике – конечно, можно писать книги, но после приобретения компакт-диска они абсолютно бесполезны, потому как там объяснено все, как делать. В общем, что нужно человеку, он сможет сделать сам, если у него есть компакт-диск.

Поэтому моя, наверно, миссия, в принципе, закончилась на том, чтобы вот это вот все, кого-то беспокоить, кого-то – как это называется? Подскажи.

Азамат: Что?

Андрей: Рассылкой шевелить.

Азамат: Рассылкой шевелить?

Андрей: То есть шевелить, привлекая к своему товару, к своему сайту. У нас проводится раз в полгода конкурс среди наших подписчиков. Конкурс «Сделай мебель» – кто что сделал по мебели. Мы их награждаем, там какие-то призы выписываем, компакт-диски дарим, кому-то – деньги высылаем. В этом году мы запланировали, сейчас 15 марта у нас должен закончиться конкурс среди дизайнеров, которые у нас научились чему-то.

Поздравляем периодически с какими-нибудь праздниками. С 23-им февраля, с 8 марта поздравляли. У нас оказалась аудитория, хоть и мужская вроде как аудитория мебельщиков должна быть, а у нас почему-то 20% женщин. Видимо, не хватает им тоже мебели в доме, и они ищут выход. Очень часто заказывают женщины для мужчин. Поэтому вот так вот, на праздники поздравляем, и так вот, всякие конкурсы.

Азамат: Ясно. Но вот смотри, если подвести итог, то получается, у тебя рассылка существовала где-то полгода до того, как ты создал свой первый товар. Я прав?

Андрей: Да.

Азамат: И, соответственно, у тебя уже до этого момента, когда твой товар был создан, сколько у тебя где-то тысяч подписчиков было?

Андрей: Тысяч пять или семь, наверно, было.

Азамат: Ага, здорово. А ты не помнишь, с помощью каких методов вы с админом привлекли к себе свою первую тысячу подписчиков? С помощью каких источников трафика?

Андрей: Я пошел на форумы пиариться. С тех пор меня и не любят на форумах. Давал ценные советы. Ну, как – «не любят»?

Те, которые бывалые мебельщики, они меня не любят, потому что, наверно, считают, что Лаппо слишком молодой, и чему он может, вообще, нас научить? Мы и так все знаем.

А на самом деле, там же не только мебельщики лазят-то. Там лазят те люди, которым надо получить какую-то информацию, а на форуме они ее не могут найти. Они приходят на форум, а там, кроме болтовни, ничего нету. И заходят, читают какую-нибудь мою статью, какой-нибудь пост, и плавно переходят ко мне на сайт. Вот так вот, грубо говоря.

Азамат: Ясно. И с помощью этого ты получил свою первую тысячу на старте своей карьеры?

Андрей: Да, никакой рекламы не было.

Азамат: Во! Ни фиги себе.

Андрей: Реклама пошла только тогда, когда мы запустили продукт. Вот тогда мы и начали рекламироваться.

Азамат: Wow! Здорово. Суперски. А вот как раз сейчас следующий вопрос по поводу уже продукта у меня пойдет.

Скажи, пожалуйста, по поводу формата своего информационного продукта. Как у тебя в целом проходил и проходит сейчас, если ты в будущем будешь что-то новое создавать, сам процесс создания товара, как раз начиная от идеи и заканчивая тем, что ты уже держишь данный товар в руках? И какой, как я уже спросил, формат информационного товара ты лично предпочитаешь, и почему?

Андрей: Ты имеешь в виду письменный формат, допустим, или видеоформат?

Азамат: Ну да. Видео, аудио, письменный, диск – не диск, цифровой – не цифровой. Вот, все, что касается этого.

Андрей: У меня просто тематика-то такая, что ее устно-то не объяснишь. В словах ее тоже не опишешь, так что проще показать видео.

Поэтому я предпочитаю показать видео, а там, где требуется теория такая какая-нибудь, то я стараюсь это все с картинками. Я сам рисую картинки. Опять же, я с мебелью связан, то есть я в мебельных программах рисую картинки, развертки мебели, и описываю, что к чему, где какие углы должны быть, где как что приложить, чтобы собрать.

Я склоняюсь к такому, что у меня товар такой – идут статьи, а в статьях посреди текста вставлены пояснительные видеоролики. Я считаю, что это самый простой и доступный способ объяснить человеку, как сотворить.

И это все зашивается в одну мультимедийную книгу. Грубо говоря – вот, страничку Word ты читаешь с картинками, а когда наступает такой момент, «Покажите, как это вживую выглядит», там далее идет flash-видеоролик. Посмотрел и пошел дальше читать. Вот так.

Азамат: А сколько времени ты создавал свой первый диск, примерно?

Андрей: Полгода где-то создавал.

Азамат: Как раз на протяжении того момента, когда у тебя рассылка существовала без продукта еще, да? То есть полгода как раз ты вел, и потом – бам! – и появился продукт.

Андрей: Да.

Азамат: Я хотел у тебя спросить несколько слов по поводу продающих текстов, копирайтинга, но после того, как я услышал, что ты скопировал мою страницу, я думаю, что этот вопрос – мы будем разговаривать по поводу этого или нет? Или ты считаешь, что это скучный вопрос?

Андрей: Вообще, я изменился.

Азамат: А, ты изменился!

Андрей: И не эксплуатирую.

Азамат: Ясно, изменился.

Андрей: Я только год использовал твою страницу, потом...

Азамат: А, ясно. Ну, хорошо, ладно.

Андрей: Дальше рассказываю, коль мы начали. Потом уже я запустил вторую свою книгу. То есть у меня первая книга прошла не очень «на ура», потому что когда я ее делал, я не знал, как ее делать. Продавал я ее не очень дорого, по тысяче рублей, и всем, кто ее приобрел, я пообещал, что если она понравится, то я буду писать вторую книгу, которую раздам всем условно-бесплатно. То есть как «условно-бесплатно»? Я ее раздам, окупив свои расходы. То есть я по 150 рублей раздал вторую книжку, которая сейчас продается за 1300 рублей.

Эта книга была переписана полностью вообще. Была добавлена новая обложка, новые статьи, новое видео было добавлено, все было снято совсем в другом качестве.

И после этого, как я написал вторую книгу, я изменил свою страничку. И уже, можно сказать, не на таком, просто призывном уровне, что «я вас научу тому-то, тому-то» – я просто на главной странице описал, что в моей книге лежит. Просто тупо описал: «В этой книге вы найдете это, это, это и это. А для чего вам это надо – вы уже сами решайте, надо оно, или не надо».

И это оказалось, на самом деле, на мой взгляд, эффективней, чем были просто призывы, что «я вас научу делать то-се, пятое-десятое». Вот так вот по поводу продающих текстов.

Азамат: Ага, что ты просто взял и просто описал книгу?

Андрей: Да. Я просто описал ее внутренности и приложил несколько фото.

Азамат: Все гениальное просто, который раз уже убеждаюсь. Я думал: сейчас как начнет рассказывать тут мне формулы копирайтинга, а он мне тут – бац! Да, Андрюха, ну ты даешь.

Ну и скажи, пожалуйста, если не секрет, в первый месяц релиза своего либо первого, либо второго продукта, сколько ты продаж сделал? Это конфиденциальная информация; я ее, естественно, в рассылке давать не буду.

Андрей: Честно, не будешь давать?

Азамат: Нет, не буду.

Андрей: В первый месяц после того, как мы запустили рассылку, где-то тысяч 150 мы заработали, наверно, сразу.

Азамат: На первой книге?

Андрей: На первой книге, да.

Азамат: Здорово. Отлично. Как раз мне нужно было четкое специфичное число, а не так, что там где-то через два года уже.

Андрей: Короче, как говорится, окупилась все предположения, или как это? Все надежды окупилась, понимаешь? На что надеялся в глубине души, они все окупилась.

Азамат: Здорово. Ну, классно, слушай! А теперь давай перейдем к чуть-чуть таким, что ли, «механистическим» делам.

Скажи, пожалуйста, Андрей, в двух словах опиши процесс, так скажем, «конверсии», который у тебя протекает на сайте. Я знаю, что ты используешь бесплатные курсы, которые высылаются по e-mail'у. У тебя там сейчас шесть частей, и седьмая часть, где предлагается твой диск, да?

Андрей: Угу.

Азамат: И смотри, как у тебя это все протекает? То бишь, я так понял, что ты не используешь всяких таких схем, что у тебя главный сайт, у тебя на нем сто страниц, двести страниц, и когда человек на него попадает, он прямо в ужасе: столько всего там! И туда кликнуть охота, и сюда, и т.д.

Скажи, из каких элементов твой сайт состоит, и как ты специфично ведешь своего нового посетителя к процессу покупки? Он сначала как там? Приходит, подписывается, что-нибудь читает?

И как, вообще, строятся вот эти доверительные отношения на сайте, что человек зашел: «Ох! Андрей Лаппо, неизвестный человек», а потом: «Ешкин свет! Я хочу купить у него диск». Мой вопрос тебе понятен?

Андрей: Да. Я так понимаю, что происходит все следующим образом, потому что тоже, дорог-то очень много сейчас. Когда набираешь в поисковике «изготовление мебели», вываливаются сразу же практически все страницы моего сайта.

Но люди проходят, наверно, по одной дороге. Дорога следующая: они заходят на главную страницу, на которой Андрей Лаппо предлагает им рассказать в бесплатном курсе про то, как делать мебель. Абсолютно бесплатно, ни к чему не обязывающе.

Человек подписывается с этой главной страницы и идет, получает рассылочку в течение 6 дней, с шестью книгами. Читая эти рассылки и понимая, что это все реально, что я описываю, как изготовить мебель чужими руками для себя, на седьмой день он выпадает на страничку с предложением товара, на которой кроме того, что есть предложение товара... Значит, предложение товара он прочитал – да, есть диск, а что это за диск? На этой страничке также представлены наши конкурсы.

У нас два конкурса в 2006-2007 году проходило, где люди – я не заставил, а попросил людей выложить фотографии всего техпроцесса, как они у себя дома сами делали мебель. То есть по три, по четыре фотографии, как они привезли доски, допустим, детали, как они их собирали, и что из этого получалось.

И плюс попросил их описать этот процесс, то есть, грубо говоря, глядя на этих 50 человек, это два конкурса по 25 человек, плюс еще есть ссылка на наш форум, который, со слов моего админа, стал уже самым большим форумом в Интернете по мебельной тематике.

Я думаю, что именно поэтому люди не задают уже такой вопрос – «Кто он такой и почему он продает свой диск?», потому что очень много народа реально доказало то, что моя теория верна, и что она работает, и что вот так вот. Купишь диск, изучишь и будешь*.

Азамат: Здорово, слушай. Вполне возможно, то, что я сейчас у тебя спрошу – это дело твоего админа уже. Вполне возможно, что мы в будущем еще и с твоим админом сконнектимся как-нибудь, как у него Интернет заработает. Но все же, если все-таки ты в курсе, скажи, пожалуйста, ваши с админом самые любимые способы привлечения потенциальных клиентов на сайт, чтобы они подписывались на рассылку? Какие там? Либо один способ у вас любимый, либо три, либо вы используете целый комплекс привлечения трафика на сайт. Какие самые такие базовые, что ли, с которых вы потом начинали уже?

Вот как раз момент же был у тебя, когда – ты помнишь, мне говорил, «сначала я пошел на форумы» и т.д. Вот как раз после этого что было? Какие методы? После того, как ты пошел на форумы, какой был ваш следующий способ привлечения потенциальных клиентов на сайт?

Андрей: Рекламу подали на <http://www.homebusiness.ru> Просто взяли тупо, заплатили 60 баксов и подали рекламу. В рассылке. У них же там 25 тысяч подписчиков, и пошло потихонечку, поехало.

Азамат: А еще какие способы? Способы, которые вы применяете сейчас, например? Там, не знаю, поисковая оптимизация? Вы как раз с этим маетесь или нет? Или сам форум уже вам там все поднял, как говорится, на как раз топы вот эти?

Андрей: Сам форум поднял. У него очень большая посещаемость. Там, по-моему, порядка 600 человек в день – посещение форума. И этот форум, наверно, сам нас и раскручивает. Мы практически ничего не делаем. Рекламу подаем, буквально, наверно, сейчас баксов на 150 в месяц.

Азамат: Где?

Андрей: И то, по-моему, на <http://www.homebusiness.ru> только вот старая у нас реклама, она висит уже давно – уже наверно, года полтора висит.

И так, бывает иногда, запустим – бывает, некоторые люди подставляют свои рассылочки, «под обстрел», можно сказать так вот. То есть по какой-нибудь базе подписчиков прогоним там, кто-нибудь подставит если рассылочку.

Азамат: А у вас партнерская программа есть для диска?

Андрей: Есть у нас партнерская программа, но у нас такая – у нас много партнеров, наверно, человек пятнадцать у нас партнеров, но почему-то партнеры у нас не срабатывают. У нас больше идут свои заказы, чем партнерские. Есть у нас только один партнер, который приносит где-то 10% заказов, а все остальные партнеры вместе приносят нам порядка 2 или 3% заказов. Как они работают, я не знаю.

На мой взгляд – не знаю, конечно, это не укладывается в твою концепцию, но, по моему, партнеры – это какое-то... Потому что эти cookies непонятны. Бывает, когда я сам делал себе тестовые заказы на сайте, просто проверяя, работает он или не работает, обнаруживал все время, что я от какого-то партнера делал заказ.

Поэтому я, честно говоря, всем этим партнерским делам не доверяю. Кто такой «партнер»? Партнер развесил эту паутину, люди прошли, там cookies'ы позачеппили вот эти вот его, а на самом деле, что там партнер сделал? Честно говоря, я негативно отношусь к партнерству. По моему, какое-то мутное это все.

Азамат: Но если суммировать, то способы привлечения трафика у вас – вас раскручивает ваш собственный форум, он постоянно разрастается в величине, у него больше топиков появляется и естественно, что он в поисковых машинах тоже вверх ползет.

Затем, вы даете платную рекламу на некоторых тематических сайтах в сети, как например, <http://www.homebusiness.ru> и с поисковой оптимизацией, наверно, тоже ваш админ балуется чуть-чуть. Да или нет?

Андрей: Конечно, мы заказывали эту поисковую оптимизацию, и он, по моему, даже не сам делал, просто заказали кому-то, деньги дали, и они сделали нам.

Вообще, в Интернете мебельных сайтов такой направленности, как наш, наверно, порядка пятнадцати. Но наш сайт далеко не в первых рядах. Он из пятнадцати, наверно, на десятом месте. Если набрать «изготовление мебели» и вот такие строчки поисковые, то он далеко не первый.

А вот то, что первое – я удивляюсь, конечно. Люди там, наверно, постоянно поддерживают эти сайты, чтобы они были в первых рейтингах, в первых строчках, но они абсолютно пустые. Там такие вещи описаны – допустим, как сделать табуретку, или как кресло-качалку сделать. Такие вещи, которые я даже не знаю, кто их делает. Может быть, для деревни что-нибудь, куда-нибудь поставить, на веранду, или еще чего.

Кто-то пиарится, кто-то делает, кто-то бабки вкладывает. Наверно, значит, это все окупается. Сделать такой сайт и просто держать его в рейтингах на первом месте – может, там рекламу еще какую-то подавать надо.

Азамат: Понятно. Слушай, Андрей, а теперь я хочу спросить у тебя по поводу как раз твоих отношений с администратором. Как ты считаешь, какую роль играет администратор вообще в Интернет-бизнесе, нужны ли помощники в Интернет-бизнесе, и как с ними эффективнее всего работать? На каких условиях, как?

Сейчас я тебе не говорю вдаваться в подробности какие-то, а в принципе, просто, как ты считаешь, вообще, нужны ли помощники в Инет-бизнесе? Потому что все говорят: «Вот, Интернет-бизнес – ты в этом бизнесе можешь быть одиноким волком и зарабатывать большие бабки». Что ты думаешь по этому поводу? Что тебе сказал твой собственный опыт?

Андрей: Но мой опыт, можно сказать, следующий: во-первых, нужно дать конкретно определение, что такое «большие бабки». Для кого-то большие бабки – это тысяча долларов, для кого-то – три, а для кого-то – десять.

Но, работая самостоятельно, я так думаю, что в одиночку, если у тебя нету знаний, допустим, как это все оптимизировать, то есть если ты не программист, если ты не знаешь, где взять какой нужный скрипт, то есть автоматизировать свои рутинные работы, рутинные процессы, то очень сложно придется. Тебе придется сидеть буквально, наверно, по 16 часов в сутки перед монитором, постоянно отвечать всем на вопросы, свои заказы принимать, отвечать всем.

Я думаю, что больше 5 тысяч долларов поднять будет очень сложно, продавая именно такие вот, штучные, товары в одиночку. Потому что просто зашьешься, будешь сидеть целыми днями.

Если работать в команде, то уже можно, конечно, зарабатывать и больше денег, тем самым немножечко себя разгружать. Это не будет настолько рутинной работой, одно и то же. Каждый день просыпаться, включать Интернет и сидеть, и потом выключать и спать ложиться – это с ума сойти можно.

Я считаю, что помощники должны быть. Хотя бы такие помощники, как записывать компакт-диски, ходить на почту за переводами, подготавливать финотчеты для налоговой. Хотя бы такие помощники должны быть, если ты сидишь, продаешь компакт-диски.

И вообще, сам я, кроме того, что сижу, продаю компакт-диски, я же еще сам делаю мебель. У меня не заканчивается рассылка на том, что я вот делаю мебель, у меня еще есть курс по производству торгового оборудования, который недавно совсем вышел.

Я хожу в цех и там, так сказать, отдыхаю от компьютера. Приходит заказик – я не брезгую этой работой, мне нравится пойти поработать руками. Потому что устаешь от этого сидения.

Иногда бывает такой период, когда заказчики такие попадаются, что желания работать с ними вообще нету. Чего-то хотят такого бесплатного, чтобы работа ради работы – когда такое начинается, я просто-напросто сруливаю.

Ребята у меня в цеху делают мебель сами для себя, у нас такой подряд: я им не то, чтобы сдаю, они просто платят аренду и сами делают, а я в свое время занимаюсь своими делами, чтобы не простаивал цех.

Поэтому мне администратор нужен для того, чтобы мой сайт не стоял. Если какие-то проблемы на хостинге – он решает эти проблемы, в то время как я занимаюсь своими делами. Если мне надо съездить, допустим, в отпуск, или ему надо съездить в отпуск – ну, там поднагружаешься немножечко, ставишь какие-то ящики на автоответ, допустим, и работаешь.

Допустим, недавно – ну, как «недавно»? Года два назад. Я думаю, ты знаешь, у меня была проблема с тем, что поначалу было очень много заказов, и я просто физически не мог их найти, оформить не мог. Я не мог подписать эти все бланки, и я заставил своего хорошего знакомого написать мне программу для этого. Теперь она много кому известна, программа <http://web-trader.ru> которая...

Азамат: Много кому помогает, и нам в том числе.

Андрей: Да, помогает конкретно. Сейчас некоторые говорят: «Проще бизнес закрыть, чем от нее отказаться».

Азамат: Это точно, Андрей!

Андрей: Если, конечно, есть такие знания по написанию своих скриптов, самостоятельно, можно, конечно, обойтись и без администратора. Написать, чтобы автоматически все выполнялось, отвечали на вопросы, текли заказы, они сами оформлялись, сами относились, проверялись.

Азамат: И еще скрипт специальный, который сам включает компьютер, компьютер сам проверяет почту, на все вопросы отвечает.

Андрей: А зря смеешься, между прочим. Вот этот <http://web-trader.ru> – сейчас мы его расширили, дописали. Сейчас уже можно через WebTrader проверять состояние отправок через сервис почты, то есть если просто вносить эти данные по чекам в WebTrader, то можно автоматически проверять, уже не перенабирая несколько раз вручную, где находится это оправление, и уже можно следить за этим делом.

Добавлено еще несколько функций. Такие функции, как, допустим, если у кого-то товары – представь, ты товары продаешь по цене 1100-1200 рублей, у тебя там три-четыре позиции товаров, а если у тебя товары такие, которые требуют, допустим, разных ценовых категорий? Один – 1300 рублей, другой – 1350, другой – 1400 рублей, это в зависимости от того, что наберет в корзину человек.

Trader теперь способен прописью записывать эти все цифры. То есть, опять же, избавляет тебя от этой рутинной работы – подписывать посылки, проверять их.

То есть ты можешь, там цена стоит 1350 рублей, и он сам напишет «тысяча триста пятьдесят рублей», тебе распечатает на каждом конверте, на каждом отправлении, на каком-нибудь бланке эту сумму. То есть уже для Интернет-магазинов можно использовать программу. И это тоже великое облегчение, так как самому вручную это делать – это ошибок можно наделать миллион.

Азамат: Да, это точно. Хорошо. Слушай, мы с тобой вроде прошли по всем вопросам уже, которые я тут накалякал-набалякал.

И напоследок скажи, Андрей, твой совет №1 всем тем людям, которые нас слушают, которые еще свой Интернет-бизнес не начали, но очень сильно хотят. Что бы ты им посоветовал в первую очередь? Маленький какой-нибудь совет, какой-нибудь простой, но чтобы был хороший совет.

Андрей: Мой хороший совет? Эх, не мастак я вот это все выдумывать, говорить. Совет будет такой: начинайте делать что-нибудь сейчас, потому как через год ваши начинания приведут к какому-нибудь другому абсолютно – нет, неправильно я как-то начал говорить.

В общем, надо начинать действовать сегодня, чтобы завтра уже можно было посмотреть, у вас была какая-то база. И к этой базе вы уже сможете прикрутить что-то новое, то есть если у вас будет сайт какой-нибудь маленький, с какой-нибудь совершенно бесценной информацией, у вас уже будет назавтра время, допустим, добавить на него какой-то новый фрагмент. Нет, Азамат, я, кажется, херню какую-то говорю.

Азамат: Да нормально ты сказал.

Андрей: Вырезай.

Азамат: Хорошо, ладно.

Андрей: Совет! Не знаю я, что посоветовать. Надо начинать делать, иначе ничего не получится. Вот такой вот совет.

Азамат: Но, тем не менее, совет классный, действительно, потому что можно было бы сейчас сказать: знаете, проведите маркетинговое исследование...

Андрей: Надо начинать.

Азамат: Да. Ты просто сказал: «Сядьте и что-нибудь сделайте. Это будет лучше, чем...»

Андрей: Сядьте, потратьте время, сделайте – так вот. Записывай. Сядьте, потратьте время, сделайте небольшой каркас. Пускай это будет пустой каркас, но зато завтра, послезавтра и в последующие дни вы сможете к этому каркасу навесить уже какие-то там, навесить на него «мясо». Можно сказать так, да?

Азамат: Бирюльки-висюльки.

Андрей: На этот каркас. И у вас уже будет что-то действовать, что-то работать. Пускай этот сайт будет на parod'е где-нибудь, на бесплатном хостинге, который не будет требовать с вас никаких денег, но зато потом у вас будет возможность его скопировать и поставить уже на платную площадку, если это будет какой-нибудь стоящий сайт и если вы решите продолжать заниматься этим. В любом случае, кто ничего не делает, ничего и не добивается. Все.

Азамат: Хорошо, Андрей, спасибо большое. Мы на этом данное интервью прервем. Сейчас я нажимаю на эту клавишу Stop – все уже, у нас интервью закончилось. Спасибо тебе огромное за ответы на мои вопросы. Сейчас я нажму на клавишу Stop, и мы прощаемся с нашими слушателями. Всем пока.