

*Транскрибация аудио-интервью Азамата Ушанова и
Рината Хайруллина*



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

Азамат: Здравствуйте, уважаемые слушатели. С вами снова Азамат Ушанов. Приготовьтесь к одному часу и двадцати минутам увлекательных дебатов с моим хорошим другом, коллегой и учеником Ринатом Хайруллиным.

Его сайт <http://www.progress4you.com> на котором он продает свои авторские мультимедийные тренинги по управлению персоналом и эффективному менеджменту в офф-лайн-предприятиях и фирмах. Всего за год Ринат сумел вывести свой бизнес в Интернет на тот уровень, который позволил ему уйти со своей работы, на которой он, кстати говоря, занимал одну из самых лидирующих должностей. В общем, готовьтесь делать много заметок в своем блокноте, потому что, хотя это и первое интервью Рината, однако в нем он дал массу полезной, практической информации по становлению информационного бизнеса в Интернет, как для новичков, так и для профи. После прослушивания данного интервью ждем вас на видеодиске, в котором Ринат сделает вам небольшой экспресс тур по своему сайту для закрепления того материала, который он вам сейчас в аудио-интервью преподает. В общем, наслаждайтесь, мы начинаем нашу беседу.

Итак, Ринат, я начинаю серию своих каверзных вопросов, которые я подготовил. Скажи, пожалуйста, буквально пару слов о том, как ты пришел в информационный Интернет бизнес, как начала работать в данном направлении и вообще чем он тебя, собственно, привлек. Чем привлекательным он для тебя оказался?

Ринат: Вообще, как бы если только про это рассказывать, то это очень много времени займет, особенно если со всеми предысториями. Поэтому как бы вкратце попробую. Вообще, до того, как прийти в Интернет бизнес, я вообще в офф-лайне очень много работал. Мне тогда было восемнадцать лет, по-моему, в общем, на первом курсе в университете учился. Мне тогда просто стипендии не хватало, которую там получал, поэтому искал, где себе найти работу. Пошел в офф-лайновую фирму... Это, если кто хочет, может зайти на мой сайт: там есть книжка, я в ней про себя калякнул пару слов, там можно прочитать, в общем-то. Сейчас надо ее, кстати, пересмотреть: там много чего изменилось с тех пор. Самое первое, с чего я начал, я уже не помню, как я на это попался, в общем, на эти клики по баннерам. У меня еще дома такой модем был, знаешь, тр-тр-тр-тр-тр,ю по набору модем, поэтому я постоянно слышал: «А, Ринат, опять занятый телефон. Давай выходит из Интернета» Поэтому я те деньги, которые зарабатывал в офф-лайне, я шел во всякие Интернет кафешки и сидел там, за деньги или за трафик, давил по баннерам, чисто кликая. В общем, ни копейки не заработал. Там несколько человек привлек.

А потом, я уже не помню, когда и как, самый первый попался... по-моему, на диск Белоусова я сначала попал, точно не помню. А потом чисто по сайтам – они же связаны между собой, отзывы особенно на продукты. Короче, потихоньку подписался на кучу рассылок, на твою тоже. Я вот не заглянул, но на твою рассылку я тоже уже года два-два с половиной подписан. И завал такой сразу был информационным бизнесом. Интересно было почему? Потому что было желание именно зарабатывать деньги, быть независимым, поэтому меня это привлекало, тем более, что время у меня было ограничено, учитывая то, что я учился очно. Очников мало куда берут на работу, а если берут, то охранником, например, то

есть, вообще, чисто не для меня. Хотя я тоже знаю ребят, которые начинали охранниками, а сейчас они тоже в Интернете: кто оптимизаторами, кто кем. Сейчас их уже не заставишь, поэтому с учетом того, что время было ограничено, плюс, еще читая рекламные тексты. Очень грамотно написаны все эти рекламные тексты, то есть они действительно дают человеку, как это все преподносится, весь этот информационный бизнес. На самом деле это так есть, то есть там пишется, что это легко. Просто это дополнительно описывается очень красиво, но на самом деле это и есть легко – информационный бизнес в Интернете. Так постепенно, читая рассылки и так далее, покупая коммерческие продукты, я, в общем-то, в этом направлении и начал работать. Так, наверное, вкратце, то это все, а если подробно надо, то можно подробнее.

Азамат: Ну, это мы потом с тобой за чашкой чая уже переговорим по поводу всяких таких подробных деталей. Скажи пожалуйста, самая первая дилемма, с которой сталкивается абсолютно каждый Интернет-предприниматель в самом начале, когда он приходит в информационный Интернет бизнес – это выбор тематики своего сайта будущего, своей рассылки, в общем, выбор своей специализации, то области, в которой он будет впоследствии консультировать людей за деньги. Естественно, это выбор тематики своих будущих коммерческих товаров для продажи. Все это связано, как ты знаешь. Поделись, пожалуйста, своим личным опытом, как ты лично определился с тематикой своего информационного бизнеса, были ли у тебя какие-то альтернативы и почему ты выбрал именно тот топик, который лежит в основе твоего бизнеса сейчас?

Ринат: Вообще, вначале я хочу сказать, что я купил очень много левых таких продуктов. Просто не буду их называть, но просто купил те продукты, которые я бы, наверное, некоторым не советовал покупать по причине того, что там очень много человека, следуя им, начинают очень много допускать ошибок, поэтому вот сейчас уже на основе тех знаний, которые у меня есть, хотя у меня скорее больше незнания, чем знания в области информационного бизнеса. Но, тем не менее, если бы мне представился сейчас шанс заново все делать, то очень много по-другому я делал бы, не так, как я начинал делать. Но когда начинал, первое, что там было преподнесено так: что-то вроде пирамиды, знаешь, то есть ты покупаешь информационный продукт, открываешь свою рассылку, открываешь свой сайт и начинаешь других людей обучать Интернет бизнесу. Это так, так, так, то есть это пирамида, как обычно есть все компании сетевые. То есть, это преподносилось именно таким образом, что ты должен обучать других людей информационному бизнесу, Интернет бизнесу. Просто даже если чисто логически поразмышлять, как ты будешь обучать других людей зарабатывать в Интернет, если ты сам еще ни копейки там не заработал, если ты сам кликал по баннерам, кликам по оплачиваемой рекламе, ничего абсолютно не представляешь о том, что такое вести свою рассылку, как работать с аудиторией, никаких знаний абсолютно нет. И ты хочешь... просто тебя засмеют. Элементарно потом, если ты будешь с каким-то другим информационным продуктом выходить, уже по другой тематике, тебе уже придется входить под каким-нибудь псевдонимом, лицо свое прятать, потому что тебя уже знают, тем более в Интернете. В Интернете, если ты кого-нибудь обманул, этот просто на форумах моментально про тебя распространится. И очень многие – вот я сейчас вижу – пытаются открывать рассылки: новички, пацаны. И что они делают? Они обучают информационному бизнесу,

говорят: «Вы подписывайтесь на мою рассылку: она самая крутая, я вас научу зарабатывать...»

Азамат: Подпишись на мою рассылку, и ты получишь миллион баксов моментально.

Ринат: Да, буквально через три дня твой web-money кошелек лопнет, будет взрываться. Ни фига подобного. Есть как бы люди, которые себя в определенной сфере зарекомендовали, поэтому ты даже, если сунешься в этот информационный бизнес, будешь кого-то обучать, то... Я вот, например, просто взял и отписался от половины рассылок, которые по информационному бизнесу, потому что они кого повторяют? Они Азамата Ушанова повторяют. То же самое просто-напросто, поэтому лучше слушать как бы первоисточник, чем повторение того же самого. Это элементарно время отнимает, во-первых, то есть ты просто тупо одну и ту же информацию по второму, по третьему разу читаешь. А, во-вторых, просто, как я говорю, даже если возьмем ассенизатора какого-нибудь. Если человек никогда не работал ассенизатором, он не будет нормально работать, он не будет спецом. Даже в таких делах нужна практика, именно практика, поэтому люди... Почему люди у тебя потом будут покупать информационный продукт? Не потому, что у тебя есть корочка диплом – не из-за этого, а потому, что ты этим занимался, ты это делал живую, ты это практиковал, ты знаешь, что это такое – из-за этого у тебя будут информационные продукты покупать, потому что ты заработал в Интернете, поэтому и покупают в Интернете у тех людей, например, у тебя, потому что ты в Интернете уже умеешь зарабатывать, знаешь, что это такое, поэтому ты это можешь принести другим людям, можешь объяснить тонкости и так далее, поэтому у тебя будут покупать. А тот, у которого подписчиков двести человек, и он кричит, что он научит людей зарабатывать миллионы, ничего он не научит зарабатывать.

Как определился с выбором тематики своей? Вот это первое, почему я ушел именно от того, что рекомендовалось в курсах по заработку в Интернет, это то, что вы должны учить людей зарабатывать в Интернет. От этого я сразу ушел. Потом я пробовал открывать рассылку... как же я ее назвал? Даже не помню. Она у меня до сих пор, кстати, на смарт респондере сохранилась, там что-то типа того, что убойный секретный Интернет. Вот так, в общем, я назвал, короче. Я пытался людей учить... чему де я пытался учить? Всякие, там, прибабасы, как рабочий стол круто почистить, чтобы тебе ярлыки не мешали, какая оперативная память сразу добавиться, какой сайт круче найти, с которого можно сказать. Короче, сейчас можно зайти на смарт респондер и посмотреть: у меня там один человек подписан на рассылке. Это был мой самый первый подписчик, короче, он до сих пор сохранился там. Причем, он не под своим именем, там что-то типа «Ворон» или что-то такое – это самый-самый мой первый подписчик. Он уже получает мою рассылку по обучению персонала, но до сих пор не отписался.

Азамат: Как раз ты сейчас и свою тему сказал. Поподробнее пожалуйста.

Ринат: Да, я как раз на нее перехожу. А на нее я перешел потому, что я...

Азамат: Сперва скажи, какая, вообще, тема?

Ринат: Тема: «Обучение персонала. Работа с персоналом». Если конкретно, то это тема «Обучение персонала продажам офф-лайновым».

Азамат: Ты лично обучаешь людей работать с персоналом через Интернет, с помощью своего сайта, своей рассылки, своих товаров?

Ринат: Работе с персоналом, либо же просто продажам, то есть секреты продаж как бы в офф-лайне, то есть не он-лайн, а офф-лайн. Они как бы и схожи, но они по ряду довольно серьезных пунктов отличаются, эти продажи.

Азамат: В общем, твоя потенциальная целевая клиентура – это люда, которые работают просто в сфере продаж в любых частях бизнеса.

Ринат: Они связаны. Те компании, которые занимаются продажами, там в любом случае есть руководитель отдела продаж, есть, допустим, внутренний тренер, который с этими же менеджерами, которые работают в этой компании, работает, он их обучает. Как бы подписчиками могут быть как эти сами менеджеры, которым нужно чисто уметь продавать, работать с людьми, выступать перед публикой, перед аудиторией, когда тебя десять-пятнадцать человек слушает. Допустим, презентации перед большой аудиторией. В зависимости от того товара, который реализует компания. И подписчиками могут быть те люди, которые их обучают. Я просто по своей практике знаю, что я работал внутренним тренером: примерно два раза в неделю ты проводишь тренинги, на которые приходит менеджер, которые работает в компании. Каждый примерно от полутора до двух часов, просто по группам поделено. Это зависит от того, сколько в компании работает человек. Если компания большая, естественно, там уже разбросано больше. Вот эта иерархическая лестница более сильно развита. И я как бы определился с тем, что раз уж выпускать рассылку, так уж выпускать ее о том, что ты делал, в чем у тебя есть опыт. Поэтому я просто взял бумажку... Я не помню, то ли я купил твой web-money генератор, который ты сейчас снял с продаж, то ли еще что-то...

Азамат: Какой web-money генератор? Что ты позоришь меня на всю аудиторию слушателей? ;))))

Ринат: Что-то такое у тебя было, я помню, давным-давно.

Азамат: Это первая книжка по поводу составления как раз коммерческих минисайтов. Сейчас можно найти ее, ребята, на любом, как говорится, барахольнике, скачать. У меня там фотография молодая, я буквально там в школе, что ли... Это самое первое практически в Рунете было руководство по составлению продающих технологии сайтов. Но это классика, конечно. Если хотите, напишите мне: я вам бесплатно вышлю.

Ринат: Короче, я не помню, откуда я, вообще, взял совет. То ли из другой рассылки, короче, надо было просто тупо взять листок бумаги и тупо написать, что ты просто тупо умеешь, в чем ты умеешь разбираться. Или в этом, как она «Преврати свою речь в пассивный

доход». По-моему, или оттуда я взял этот совет, не помню уже. Ну, настроишь там целую бумажку, а потом просто вычеркиваешь. И вот самое то, в чем я разбирался, это было то, где я, собственно, и работал.

Азамат: То есть, ты просто себя спросил: «В чем я хорошо разбираюсь в повседневной жизни как бы?» И в основе было: «Я тренирую людей работать с персоналом, я тренирую офф-лайн-продажам. Соответственно, я могу этот опыт тем же людям передавать через Интернет, с помощью ведения информационного бизнеса?»

Ринат: Не только разбираюсь, но еще это интересно, потому что, если тебе это не интересно... Например, я сейчас в двух университетах учусь. Первое, куда я поступил, это было на инженера, то есть я учусь на инженера-энергетика высоковольтной системы снабжения, то есть я тогда еще не знал, что у меня это... Я, например, учился в одиннадцатом классе, все говорили: «А, я, там, этим стану, я еще куда-то поступлю», а я, вообще, не знал, куда я поступлю, не знал: меня никуда не тянуло. И просто пошел туда, где светило больше всего заработать денег, короче. Хотя я пробовал поступать в академию ФСБ, в погранвойска я пробовал поступать...

Азамат: Сайт про ФСБ откроем? Хочешь?

Ринат: Давай лучше взломаем сайт ФСБ.

Азамат: Ну, ладно.

Ринат: В общем-то, потому чисто определился, ну, не определился, а просто взял и поступил. Поэтому первое образование, которое я получал, это был инженер. Я, например, разбираюсь, у меня есть знания, но мне это как бы на данном этапе сейчас не интересно. Я мог бы с удовольствием открыть рассылку по... кстати, кто слушает, если у них есть технические знания, пожалуйста, они могут открывать на данную тему рассылки, потому что в Интернете полно аудиторий, которые, допустим, для инженера что, например, нужно? В Автокаде нужно уметь разбираться, в таких программах, допустим. Пожалуйста, делайте курсы по Автокаду, выпускайте их. Это все для инженера нужно, у вас будет аудитория, у вас будут покупатели. Поэтому, если у кого-то есть эти знания, пожалуйста, открывайте, но только если вам это интересно и только если вы это практикуете. Почему? Потому что, если это интересно, во-первых, ты будешь постоянно посещать форумы, покупать книги, то есть из-за того, что тебе это интересно, ты будешь развиваться, свои знания обновлять, получать больше знаний. Во-вторых, если ты будешь это практиковать, когда тебе будут задавать вопросы, ты уже будешь знать, что отвечать. А если ты это десять лет назад практиковал, а сейчас не практикуешь, то тебе напишут... сейчас уже половина поменялась. Я про инженеров говорю: там ГОСТы меняются чуть ли не каждые пять-десять лет. Ты не работаешь в той сфере, тебя спрашивают по чему-то новому, в ты ему двадцатым, девятнадцатым веком отвечаешь. Поэтому, помимо того, что у вас должны быть знания по какой-то определенной тематике, вам это еще должно быть интересно.

Азамат: Мы более подробно посмотрим на твой сайт уже на протяжении уже нашего небольшого видео обзора, который мы собираемся тоже записать. А пока еще такой вопрос, который вытекает как раз из предыдущего. Когда человек определяется с какой-то темой, он как бы решает: «В данном вопросе у меня есть хороший опыт, мне это интересно, я буду дальше в этом разбираться, практиковаться. Соответственно, есть резон на данную тему открывать свой сайт, свою рассылку и позиционировать свой личный информационный бизнес в данной сфере». Но в этот момент у многих возникает вот такой вопрос: «Черт подери, действительно ли?..» Строишь на какой-то сайт, думаешь, что чтобы создать такой сайт, как у этого человека, надо обязательно быть каким-то компьютерным хакером, знать PHP, HTML коды Ява пупер-супер скрипты, то есть такие термины, которые люди в своей жизни даже не видели, даже в школе их, как говорится, не пугали такими вещами. И сразу у многих какая-то неуверенность в себе возникает: «Под силу ли мне это все изучить?» Создание Web-страницы, Web-сайтов, публикация рассылки. Скажи, как основываясь на своем личном опыте, когда у тебя вот такая ситуация, скажем, была, что для тебя это все ново, что сперва ты в первый раз видишь программу для создания сайтов, и все это тебя пугает, то есть: «Выучить HTML код!..» Все это действительно так? Либо же все это, скорее всего, какое-то просто ограничивающее убеждение у людей, что чтобы вести Интернет бизнес, нужно быть гением, программмером, хакером и так далее. Это правда, как ты думаешь?

Ринат: Я хочу сказать, что, мало того, когда я начинал вот этот бизнес в Интернете – это было полтора года назад – то есть, когда активно начал, не просто изучал, а когда начал активно работать, полтора, даже год и два месяца. В декабре 2006 года я начал, получается, первый выпуск рассылки, по-моему. Мало того, что я до сих пор остаюсь победителем олимпиады «ламеров» полнейших, такой, знаешь: с флагом стою и ничего не умею делать. Я делал первый сайт, у меня там картинки же вставляешь. В общем, там путь к этой картинке. У меня путь был C:/Documents and settings/Рабочий стол, то есть я как бы выкладываю в Интернет.

Азамат: Типично как у каждого новичка, короче.

Ринат: У меня, короче, картинки отображаются нормально, потому что путь видит C:/Documents and settings/Рабочий стол, эту картинку. Он ее читает, и такой довольный: «О! Такой классный сайт сделал». Кому-нибудь другому отправляю эту ссылку, чтобы он посмотрел и заценил, а он в ответ: «Где картинки? Нет никаких картинок. Ты чего там насовал?», то есть такие ошибки глупые были. И на самом деле никаких особо крутых знаний не требуется, даже первое время, когда я начинал делать, я просто взял, зашел в архив твоей рассылки, и там понакачал все подряд. И там были видео уроки о том, как в Макромеде Dreamweaver, в четвертой версии работать, элементарные странички делать, короче. Вот этого мне было достаточно для того, чтобы выпустить свой первый выпуск рассылки, то есть там два или три видео урока, в которых чисто показывается, как сварганить, там, страничку элементарно. И мне этого было достаточно для того, чтобы первый выпуск рассылки сделать. Поэтому вот для этого всего никаких знаний не требуется, а тем более, если у вас есть, допустим, друзья, потому что главное начать, а потом у тебя и

друзья появятся, которые тебе будут помогать. Даже если у тебя сейчас нет знакомых, которые в этом разбираются, постепенно-постепенно все это...

Я вот даже, например, на твой архив рассылки заходит: там первые странички довольно страшенькие по сравнению с тем, что ты сегодня делаешь. Точно так же у меня. Если зайдешь на первые выпуски рассылки, там Header такой – я его в Фотошопе, наверное, целый день делал, клипарты всякие понасовал. Только вот там такой Header... Я не знал просто всего: что у людей медленный модем, а мой Header, наверное, минуты полторы грузится, короче.

Азамат: Весил три гигабайта?..

Ринат: Да, я его в самом хорошем качестве засунул, типа «Пускай будет красиво...» Сейчас ничего не изменяю: во-первых, времени нет, во-вторых, неохота. У меня уже выпусков пятнадцать рассылки было.

Азамат: Но суть в том, что все начинали с элементарщины, что все были лаймерами в начале, а потом...

Ринат: Да. Да я и сейчас, наверное, самый такой...

Азамат: Да и я такой же. Честно признаюсь, HTML я до сих пор не знаю. Вот такими визуальными программами могу пользоваться, где надо вставить кнопочку, вбить текст.

Ринат: Мне надо что-нибудь подготовить, я вставляю в DVD привод диск Попова и чисто под диктовку все делаю, короче, повторяю все заново. Он объясняет все. А так самому сесть и что-то сделать... Конечно, уже с опытом, когда начинаешь сам уже разбираться, но так, чтобы сказать, что я супер-крутой по HP коду, что я сейчас вам любой сайт, любой сложности сделаю...

Азамат: То есть, для успешного ведения информационного это совершенно необязательно?

Ринат: Это не надо.

Азамат: PHP там даже всякие. Ну, если вам интересно, можно поизучать, но если вдруг, просто быстро, то спокойно базовые вещи и все, как говорится, в добрый путь. Что бы ты лично мог людям порекомендовать как самый первый шаг в тот момент, когда у них такое состояние: «Страшно мне это все». В какой-то магазин лучше сходить, самоучитель взять либо самые базовые ролики какие-то скачать с Интернета и просто поковыряться и все? Чтобы начать, какую программу ты рекомендуешь, вообще, для создания сайтов, например?

Ринат: Сейчас я, когда делаю выпуски, то я делаю в Dreamviewer.

Азамат: Macromedia Dreamviewer.

Ринат: Да, там какой-то Микс, то есть, чуть ли не одна из последних версий. Просто удобно, можно вставить некоторые вещи. А, вообще, когда я начинал, я как в четвертой версии работал. Там самые основные функции: чисто вставить табличку и чисто в Word тупо набрать код, чтобы без грамматических ошибок.

Азамат: Не код, а в смысле слова?

Ринат: Слова, слова – не код.

Азамат: Не пугай нас.

Ринат: Просто вставить. Там это все умеют делать: правая кнопка мышки – вставить или Paste.

Азамат: Это как работать в Word просто – и все.

Ринат: Ну, в Word, я думаю, все, кроме пятидесятилетних бабушек...

Азамат: Мне в Word сложнее даже работать чем в Dreamviewer.

Ринат: Может быть, да, кстати. А я и в Word-то... Вот этот есть же принцип Парето: достаточно знать процентов двадцать всех операций для того, чтобы... даже меньше достаточно знать для того, чтобы...

Азамат: Десять на девяносто. Десять процентов материала по всяких Web дизайнам и так далее, чтобы производить девяносто процентов результатов, которые нужны в информационном бизнесе.

Ринат: Это у многих так. Зайдите чисто и посмотрите у тех людей, которые зарабатывают. Я бы не сказал, что у каждого супер-пупер сайты, такие, навороченные сайты. У многих простенькие сайты.

Азамат: У меня простой сайт очень, у Белякова тоже очень простой сайт. Вот как раз прошлое интервью было с ним. То есть, любой это может сделать.

Ринат: Единственно, когда будете блок делать, то уже дальше пойдет...

Азамат: Ой, давай не будем, ты не матерись в этом направлении. Такие слова, как блок – это сплошной мат.

Ринат: Для начинающих.

Азамат: Хорошо, с техникой мы тут разобрались. У человека есть своя личная идея сейчас, он знает, что ему под силу любые технические вещи, что на самом деле нужно знать всего десять процентов, чтобы производить девяносто процентов конкретных результатов в данном виде бизнеса. Но следующий у меня такой вопрос. У многих энтузиастов информационного бизнеса в тот момент, когда они очень воодушевлены, у них иногда бывает такой, что ли, ментальный ступор: идея есть, желание есть, но действия всегда откладываются на завтра. Расскажи лично, что конкретно было твоим самым-самым первым маленьким практическим шагом, который запустил таки весь этот, как говорится, двигатель, который перевел чисто идею, которая просто витала в голове, во что-то конкретное, когда ты уже конкретно сел и начал работать. Что было самым первым конкретным действием.

Ринат: Пендаль, да, такой?

Азамат: Да. Вот ты сел и начал работать. Что самое первое ты сделал?

Ринат: Самое первое – сейчас уже трудно вспомнить – но, по-моему, я как раз таки практиковался, сделал сайт, но если бы я сейчас делал, то бы сделал рассылку. Рассылку, которую на <http://www.subscribe.ru> или на <http://content.mail.ru> открыл бы сейчас уже. Самым первым я сделал как бы сайт, но потом отказался от него: я его закрыл сразу же, и начал делать первый выпуск рассылки, то есть у меня была главная страничка сайта, на которой собирались подписки, причем у меня за неделю один человек появился. Я был такой довольный, когда одного человека подписал, то есть сайт был абсолютно не раскрученный, ничего. Когда у меня вышел первый выпуск рассылки, у меня было подписчиков человек сто-пятьдесят-двести, наверное. Это был такой, ежемесячный выпуск. Это я, наверное, за месяц набрал первых своих сто пятьдесят-двести человек. А самое первое, что сделал, это я в <http://www.smartresponder.ru> зарядил последовательную серию писем. Никакого еще коммерческого продукта не было, просто я знакомил со мной, знакомил с моим сайтом. Вот это я сделал: я зарядил такую рассылку в смарт респондер. Конечно, я ее потом уже десять раз переделал, но тогда самое первое, что было, это я зарядил рассылку в смарт респондер. И потом уже постепенно на Subscribe открыл, короче, на Subscribe я вообще много раз открывал по разным тематикам рассылки. Наберешь чисто подписчиков, потому раз те, которые активны, на <http://www.smartresponder.ru> перешли.

Азамат: Сперва ты рекомендуешь, даже если у человека нет абсолютно ничего: ни сайта, ничего – то есть, есть просто идея, можно зайти на сервис Subscribe.ru, content.mail.ru, mail.list и просто открыть рассылку по своему профилю. Если ты обучаешь управлению персоналом, можно открыть рассылку «Секреты управления персоналом», специально от молодых, как сейчас у тебя такое название интересное.

Ринат: Я сейчас хочу поменять уже.

Азамат: Но первый шаг – это можно просто открыть рассылки и начать уже через них себя знакомить со своей целевой аудиторией, постепенно, даже если в первый месяц у тебя

сто-сто пятьдесят человек. И тем самым уже привлекать внимание к своей персоне, а параллельно работать над созданием сайта, например.

Ринат: Параллельно работать над созданием сайта и над созданием уже первого коммерческого продукта своего. Я в декабре открыл рассылку, а коммерческий продукт у меня вышел только в июне, то есть это больше, чем полгода прошло, когда я уже набрал приличную базу. Просто, когда начинаешь, первые шаги действительно даются трудно. Просто там можно создать гораздо быстрее, чем я, то есть я коммерческий продукт выпустил довольно основательный: его продолжительность восемь или девять часов, такой, уже серьезный продукт. А первый продукт для продажи можно делать прямо двух-трех часовой, потому что восемь часов, тем более, виде уроки, это еще не у каждого есть возможность сидеть и эти видео уроки смотреть. Первые диски, то есть первые ваши коммерческие продукты делайте в виде каких-то аудиозаписей: час или два буквально. И их надо продавать, потому что они и в магазине, мы знаем, продаются и так далее.

Азамат: А это я уже отдельно спрошу у тебя этот вопрос по поводу этого.

Ринат: Я и говорю, что можно гораздо быстрее, чем я. Просто я сказал, что я победитель олимпиады лаймеров, поэтому я так долго все и делал, долго рожал все это дело.

Азамат: В общем, ты работал параллельно?

Ринат: Да.

Азамат: Ты открыл эту рассылку, параллельно ты работаешь над сайтом, создаешь продукт, но мы все же с первого начнем, то есть непосредственно с рассылки. Скажи, какую роль в твоём электронном бизнесе играет твоя персональная почтовая рассылка? Мы уже знаем, когда ты ее открыл: я не буду это спрашивать. Вопрос в том, что ты в ней, вообще, публикуешь и почему ты там это публикуешь и, вообще, что конкретно твоя рассылка содержит, какова ее цель? Ты ее открыл до создания своего первого товара либо после создания уже? И такой немножко вопрос уже потом, напоследок: какими способами ты довел свою базу подписчиков до первой тысячи читателей?

Ринат: По порядку если начать, то, во-первых, что публикуется в рассылке? Открыл я ее до создания коммерческого продукта, это я уже говорил. Что я публикую? Во-первых, как узнать, что интересно вашим подписчикам? Много на самом деле есть способов, но самый проверенный способ – это чисто только зайти на тематический форум и посмотреть, о чем люди разговаривают, то есть, какие проблемы. У меня был и, по-моему, до сих пор такой способ остается, то есть, что публиковать в рассылке? Не нужно, если вот так вот сесть и подумать, что я должен сегодня написать в рассылке? Ты так не придумаешь ничего. Идея приходит внезапно, то есть, например, едешь в машине или где-нибудь в маршрутке, и бац – тебе идея какая-нибудь пришла. Достань телефон, проговори эту идею или просто чисто в СМСке тупо напиши ключевые моменты: сохрани это дело. Потом ты уже домой придешь:

ты уже какую-нибудь статью или какой-нибудь аудио или видео урок ты постепенно родишь, как говорится. Идеи приходят как бы внезапно.

Помню, один раз идея пришла. Нас в институте заставили отрабатывать. Нас всех повели в библиотеку, а это самое высокое здание в городе. На самую крышу нас занесло там – там больше ста метров, по-моему, там, вообще, страшно было вниз посмотреть, короче. И мне бац: «Уау, подписчики, привет вам чисто с крыши, с высоты птичьего полета». Попросил тех, кого были фотоаппараты или телефоны с функцией видеосъемки, снять меня, и раз – отправил привет подписчиками, то есть, такое, живое общение с аудиторией – это, кстати тоже то, что можно публиковать в рассылке: какие-то приветы, поздравления, где-то ты там...

Азамат: Личные события жизни.

Ринат: Да, где-то ты, там, в поездку съездил, то есть это все показывает, что за той стороной монитора, по ту сторону Интернета находится действительно живой человек, то есть не просто робот какой-то. Бывает на Subscribe подпишешься на рассылку какую-нибудь, приходит реклама такая, потом анонс статьи, подробности на моем сайте, чтобы попасть на мой сайт... опять реклама, короче.

Азамат: Это просто свалка самая натуральная.

Ринат: Мусор самый элементарный. Я помню, один раз, как раз таки в том выпуске рассылки, в котором ты конкурс проводил, в этом конкурсе участвовал, а я там заболел. И я давай подписчикам писать, что я заболел. Мне куча писем пришла: «Выздоровливай...», короче, то есть именно ты вовлекаешь аудиторию в процесс, то есть они начинают общаться, они становятся частью того сообщества, которое ты создаешь. Я помню, что я получил водительские права, и я подписчикам разослал отсканированные права, сделал скриншот, замазал кое-какие моменты, и давай подписчикам рассылать письмо о том, что я получил права. Я, по-моему, там написал: «Ничего писать не буду: просто вот ссылка». Просто по ссылке всех отправил, и там на ссылке открывается страница моего сайта, и там я такой: права, я сфотографирован усталый такой уже в конце дня. И внизу формочка элементарная для отправки поздравлений. Я помню, у меня подписчиков было человек пятьсот, не больше, примерно. И поздравлений мне двести с лишним пришло, то есть такая отдача конкретная была, то есть именно за счет каких-то, казалось бы, непонятно вообще, тупых вещей, но ты людей именно... Просто ты сам собой остаешься в выпуске рассылки, то есть, как ты в жизни общаешься. Я, например, тренинги вел, я точно так же их и в видео уроках, и в аудио уроках вел. То есть, то же самое: «Блин! Ай! Телефон зазвонил». В принципе, как у тебя: я от тебя многое взял, от твоего стиля. Там, вот у меня приезжала тренер, с которой мы записывали первый коммерческий проект. Мы с ней в кафе сидим, музыка играет, я у нее интервью беру, то есть просто живое общение.

Азамат: Чем живее, тем лучше.

Ринат: И в выпусках рассылки как раз это и есть то, что публиковать. Просто совет такой маленький: не нужно сидеть и думать, что бы мне такое написать вы выпуске рассылки. Эта идея придет просто внезапно. Главное – ее вовремя зафиксировать, не забыть эту идею. На самом деле можно очень классную вещь развить.

Азамат: Вот ты хороший совет дал по поводу форумов, то есть смотришь на реальные проблемы людей, то есть, что людей волнует. Ты не сам думаешь: «Вот, может быть, их вот это волнует, можно про это написать», а ты смотришь, вообще, на реальный информационный спрос, а потом его просто берешь и удовлетворяешь в своем выпуске, плюс добавляешь вот эти, так скажем, человеческие факторы.

Ринат: Плюс еще мне твой совет нравится, который ты даешь в выпуске рассылки – это ежедневно на десять-пятнадцать минут себя ставить на место своего подписчика, то есть такие советы даешь: просто думай, как подписчик. Но это не больше десяти-пятнадцати минут, потому что ты чисто час не сможешь просидеть, поэтому вот эти проверенные способы: зайти на форум, там – они очень эффективно работают. Я бы даже сказал, что по некоторым пунктам гораздо эффективнее.

Азамат: А по поводу подписчиков-то? Как у тебя самая первая тысяча подписчиков появилась?

Ринат: Самую первую тысячу я набрал уже не помню, за сколько, но я радовался так: на смарт респондер захожу, а там тысяча – наконец-то. У меня приближалось так: семьсот, восемьсот, девятьсот... Я думал: «Скоро тысяча наберется». Набрал я ее, по-моему, на Subscribe открыл, у меня что-то много подписалось. Я написал, что у меня есть более профессиональная рассылка, она находится на таком-то сайте. У меня сразу много подписалось на профессиональную, то есть на смарт респондер. И плюс к тому, я главную страницу сайта... Ты, по-моему, делал видео урок по моему сайту. У меня главная страница, как и у тебя, нацелена на то, чтобы привлечь подписчика к тому, чтобы подписаться на рассылку, то есть человека, который заходит на сайт. И я эту страничку чисто по какому-то курсу или по какой-то книжке, то есть я не помню уже, оптимизировал под запрос «Скачать тренинг». Там небольшой запрос, поэтому я с этим делом сам справился, а, вообще, как бы на более сложные запросы...

Азамат: Скачать тренинг по управлению персоналом, ты имеешь в виду?

Ринат: Скачать тренинг по продажам или что-то такое. Если сейчас зайти на статистику, у меня посещаемость сайта по запросу «Скачать тренинг по продажам», «Скачать тренинг по управлению персоналом», то есть по такому запросу. Сам запрос бесплатный, то есть человек ищет в Интернете халяву, то есть «Скачать тренинг», он не ищет «Купить тренинг» и так далее. То есть, он по такому запросу попадает на сайт и уже он как бы становится подписчиком, а потом в дальнейшем уже серия писем заряжена...

Азамат: Строятся отношения с ним, потом он покупает уже платную версию...

Ринат: Да, то есть во именно за счет того, что у меня главная страница сайта была заряжена: мое звуковое аудио сообщение, то есть сразу человек тебя живого слушает и понимает, что это кто-то живой за этой ссылкой спрятан.

Азамат: Это видео – мы посмотрим его потом еще в ходе нашей краткой видео прогулки вообще, которую Ринат запишет специально для вас. А мы переходим к следующему вопросу, и она как раз касается у нас уже процедуры создания коммерческих продуктов для продажи непосредственно с твоего сайта. Скажи, как в целом у тебя проходил процесс создания коммерческих товаров, начиная от идеи и заканчивая уже тем, что ты держишь товар, получается, в своих руках. Каков формат твоих товаров? Что ты предпочитаешь лично? И, как говорится, пара твоих советов по поводу создания всяких коммерческих товаров, в принципе, которые ты можешь дать нашим слушателям сейчас.

Ринат: Началось все с того, что, естественно, когда я выпускал рассылку, начинал все это делать, я уже планировал, что я через несколько месяцев выпущу свой продукт, который я буду продавать. Первое – это было для меня собрать базу подписчиков, которые будут мне доверять, которые будут понимать, что если бесплатно такую хорошую информацию, качественную раздаешь, то что тогда в платном продукте находится. Естественно, такую цель я преследовал. Первое, что я сделал, это в одном из выпусков своей рассылки, то ли по видео уроку, то ли еще как-то, голосование на сайте. Оно звучало примерно так: «Какую информацию в ближайшее время вы хотели бы больше всего получать...» И у меня люди голосовании, ну, активные подписчики, скажем так. Проголосовали за, например, «я хочу то-то получать...» И я выбрал наиболее популярный запрос. Естественно, он был связан с тематикой моей рассылки, и уже по нему я готовил коммерческий продукт. Готовил я его каким образом? Сначала я его начал готовить, потому наступил... что-то у меня сессия началась, я его оставил, а подписчики в это время набирались: вот в этом-то и прелесть Интернет бизнеса, что если у тебя какая-то сессия или ты куда-то уехал, у тебя все равно подписчики набираются, у тебя идея заряженная серия писем. Ты в это время на диване где-то валяешься, может быть, болеешь, а у тебя все равно в это время процесс идет, делает за тебя все специально написанный скрипт, робот и так далее.

После того, как я провел голосование с подписчиками своими, я уже определился с тематикой продукта и начал постепенно работать. Составил план, то есть, как он должен выглядеть, примерно для себя накидал. И уже я начал записывать его. Он у меня был в формате видео уроков, то есть я планировал, что он будет у меня на дисках, то есть не электронная книжка какая-нибудь, которую можно скачать, или MP3 урок, а именно на дисках. Я же говорю, что главное начать, а потом вам подвернется или человек какой-то знакомый, постепенно друзей вы найдете в Интернете, то есть главное начать. И мне по E-mail написал письмо тренер. Она работает в Москве. Она написала: «Ринат, вы очень интересно рассказываете о тех вещах, которые, в принципе, известны». То есть, она работает тренером, у нее какие-то грамоты, награды и так далее, а она мне пишет: «Вы интересно рассказываете о тех вещах, о которых, в принципе, известно», то есть, это не значит, что для того, чтобы выпускать свою рассылку, нужно какие-то секреты буквально раскрывать, то есть иногда можно и то, что известно, в принципе, людям рассказывать, но, может быть, с какой-

то другой стороны на это посмотреть и так далее. Вот именно она мне написала, и так постепенно у нас с ней переписка завязалась. Я ей предложил: «У меня есть такая идея записать коммерческий продукт. Давайте мы...» Мы постепенно на ты перешли, по скайпу начали созваниваться. Я предложил: «Давай организуем такой-то коммерческий продукт». Я с ней договорился, потом она еще приезжала сюда в Оренбург. Я сделал для нее серию видео уроков, там, как буквально в элементарной программе, как, в общем-то, записать аудио уроки, потому что она вообще не соображала, как это делать. Я ей это выложил то ли на самом сайте, то ли... а, еще я сделал ей, как выкладывать на E-folder, то есть она и этого даже не знала.

В общем-то, я ей все это отправил. Она скачала. У нее это буквально заняло один день, то есть за один день, с учетом того, что он с абсолютно нулевыми знаниями училась записывать аудио уроки, она мне отправила, выложила на E-folder, прислала свои уроки, которые и стали первой частью этого диска. Я готов был с ней делиться частью прибыли. Для меня единственное было на первом этапе – получить для себя, прежде всего, уверенность, что у меня продукты будут покупать. Это было для меня на первоначальном этапе главным, хотя я не скрываю, думал: «Уау, сейчас я очень много заработаю». Но, по-моему, ты планируешь мне такой вопрос задать. Вторую часть я записал сам уже, и ее мы, в общем-то, сделали на дисках. На данный момент у меня два информационных продукта, которые продаются в Интернете: они оба на дисках. Один на трех CD дисках – первый курс, то есть первый CD – это чисто аудио CD, который можно слушать в машине, в плеере и так далее. Второй – это видео уроки, уже в Комтазе я их делал, которые в компьютере можно смотреть, третий диск – это приложения. Мы делали это по тренингам, то есть я просто брал то, что я делал в компании, в которой я работал внутренним тренером. И свой опыт я просто-напросто... просто сидел и вспоминал: «Ага, вот в тот день мы то-то делали», и давай рассказывать об этом людям, просто чисто в микрофон. И параллельно объяснял это на каких-то человечках, которых рисовал, все это показывал и объяснял. И, в общем-то, постепенно-постепенно, все это вылилось в довольно мощный... То есть, у меня первый же информационный продукт был довольно такой, мощный, хотя можно начинать с гораздо меньшего. У меня он был уже восьмичасовой, по-моему, по продолжительности, то есть такой уже, довольно серьезный был.

По поводу того вопроса, какой формат я предпочитаю, я лично думаю, что даже... Я сейчас работаю надо созданием третьего продукта. Я уже четко знаю, что я буду его делать либо на CD либо на DVD носителях, то есть для меня это на данном этапе это наиболее подходящий, наиболее удобный формат, наиболее удобный вариант.

Азамат: Тем более, сразу можно это распространять с помощью наложенного платежа по России.

Ринат: Да.

Азамат: Что резко увеличивает... Даже на сайт смотришь, даже если крутой рекламный текст, но в конце написано: «Сходи в банк, вот тебе квитанция, проплати». Это

людей отталкивает, то есть неохота туда идти, с бабками там стоять в очереди, грубо говоря. А в случае, получается, с наложенным платежом, вбил свои данные и все – это тоже фактор хороший.

Ринат: Тем боле, когда я просто сам покупал какие-то информационные продукты, я же вообще не знал: Web-money – а вдруг обманут, не пришлют? Нет, лучше почтой, пускай лучше переплачу, но лучше, когда точно буду знать, что пришлют.

Азамат: Наложкой.

Ринат: Да. Я просто чисто захожу в статистику: у меня процентов восемьдесят пять-девяносто, даже больше девяносто-сто процентов – это заказы именно наложенным платежом, а по Web-money, вообще, приходит мало. Тем более, у меня аудитория такая, в которой люди больше заняты, то есть у них бизнес построен в офф-лайне, то есть люди, которые работают именно в продажах именно с живыми людьми, то есть аудитория, скажем так, которая не относится к Интернету. Они в большинстве даже представления не имеют, что такое Ruрау, что такое Web-money.

Азамат: Ты о чем говоришь, вообще, что за мат используешь? Что у тебя тут написано?

Ринат: А если бы была какая-нибудь электронная книжка или MP3 урок, который только оплачивается перечислением Web-money или Ruрау, то, я думаю, у меня прибыль была бы гораздо меньше, чем сейчас, на данный момент. Наложка рулит как бы сейчас.

Азамат: Хорошо, с этим вопросом мы с тобой закончили. Теперь переходим непосредственно к такой теме, как реклама, уже непосредственно продажи в Интернете, когда твой товар создан, твоя рассылка потихоньку набирает обороты, твой сайт потихоньку уже приобретает хороший вид, ты там добавил какую-нибудь информацию про себя, каталог своих предложений будущих, архив рассылки и так далее, то есть потихоньку развитие идет. Скажи, когда твой первый коммерческий продукт создан, сколько времени у тебя уходит на написание хорошего продающего текста с его описанием, который ты публикуешь потом на сайте? И после этого скажи, пожалуйста, пару, по твоему мнению, самых главных правил, которые необходимо соблюдать, чтобы в Рунете твой текст был, как говорится, эффективный, на не, что ли, отпугивал людей? Как, как говорится, избежать того, чтобы люди на твое коммерческого предложение с точки зрения лохотрона не смотрели? Расскажи, как у тебя этот процесс происходил?

Ринат: Вообще, очень важно при реализации вашего коммерческого продукта: продающий текст играет немаловажную роль, даже можно сказать, одну из ключевых ролей. Поэтому этому моменту нужно уделить большое внимание. Я в первое время, когда про первый свой информационный продукт писал, я торопился, думал, что надо быстрее. Тем более, что я среди подписчиков такой ажиотаж веду, что у меня через неделю должен выйти продукт, готовьтесь, он будет обязательно со скидкой. То есть, я вот такие письма им уже

отправляю, а сам рекламный текст написать не успеваю. И давай там за день, за два такую ерунду писать, в общем-то. Потом уже я понял, что так делать не нужно, то есть написание рекламного текста нужно, на мой взгляд, дня четыре-пять, а, может быть, даже и неделю потратить. Почему? Это не значит, что всю неделю надо сидеть и этот рекламный продукт писать. Вы можете с написанием справиться за два дня, допустим. Потом денек отдохните, через день посмотрите и еще раз его перечитайте. Во-первых, ты там сидишь, тупо набираешь, у тебя стереотип определенный складывается, просто уже в глаза, допустим, слезится, если долго сидишь. А если ты через день, через два зашел и заново посмотрел, то ты уже видишь ошибки, видишь, где ты лишканул, допустим, супер-пупер продукт написал – такое то же бывает: перегибаешь палку.

Азамат: Что добавить, что отрезать?

Ринат: Правильно. Написание рекламного текста должно занять, как минимум, несколько дней для того, чтобы ты просто элементарно сам себя перепроверил. Можно даже, если у тебя есть знакомые, можешь кому-то дать почитать этот рекламный текст, то есть, как люди со стороны воспринимают, как это звучит для них, для людей, которые не знают, что у тебя, там, творилось в голове, то есть просто чисто посмотреть объективным взглядом на то, как звучит твой рекламный текст. Какие советы по поводу правил при написании? Это обязательно отзывы людей, которые уже стали обладателями. Вопрос, откуда взять эти отзывы, если никто еще не купил этот информационный продукт? Поэтому я рекомендую, когда вы создали информационный продукт, не стоит его прямо на следующий день выставлять на продажу.

Желательно, по крайней мере, на тот период в две недели, что у нас идет почта, как раз вы будете договариваться возможно с будущими партнерами, может быть, будете писать рекламный текст. За это время вам заранее нужно позаботиться о том, чтобы отправить эти диски кому-то бесплатно с просьбой написать отзыв. Когда я отправлял, я вкладывал формат А4, писал письмо каждому индивидуально. Если этот человек владелец сайта, с которым я какие-то партнерские отношения планирую, то, там, допустим, какой-то отзыв о его сайте, небольшое вступление. Небольшое такое письмо, как обычно, страничку, максимум две. В конце свою подпись обязательно ставил. Отправлял этим людям с просьбой написать мне отзыв, а, может быть, даже участвовать в партнерской программе и так далее. То есть, это у тебя, во-первых, уже будут готовые отзывы. Ты просишь человека, чтобы он отправил тебе, допустим, фотографию и так далее. Плюс, у тебя уже потенциально налаживаются партнерские связи с людьми, то есть ты уже в дальнейшем можешь партнерскую программу развивать.

Азамат: Ты в печатном варианте отправлял?

Ринат: Я отправлял в печатном.

Азамат: Вот это клево, потому что многие чисто письмо, бывает, отправят по E-mail: «У меня продукты. Давай, я тебе сейчас его отправлю бесплатно, а ты мне замен отзыв

пришлешь». То есть, вот такие предложения. А ты сначала по E-mail предлагал отправить диск?

Ринат: Да.

Азамат: А, собственно, предложения по поводу отзыва и участия в партнерке ты предлагал уже на бумаге, да?

Ринат: Вообще, я как бы рекомендую, если вы хотите партнерские отношения с кем-то налаживать, то не нужно сразу писать этому человеку письмо, потому что ему за день, может быть, десять таких писем приходит, и ничем ваше письмо не отличается от других. Нужно сначала писать и чисто знакомиться с этим человеком. Может быть, даже самому прислать отзыв на его сайт или просто свой взгляд на его рассылку, допустим. Либо, если ты купил его продукт какой-то, можешь сам ему прислать отзыв на его информационный продукт и так далее, то есть первые шаги нужно делать самому. А если ты будешь писать: «Здравствуйте, меня зовут Вася Пупкин, у меня такой супер-пупер продукт есть, который вы будете продавать», то просто девяносто девять процентов того, что тебе просто-напросто не ответят. Ты время потратил, плюс к тому, даже если ты потом будешь этому человеку писать грамотное письмо, он его уже читать не станет. Вот и все. Это первое правило, то есть размещать отзывы.

Второе, чтобы текст не был отпугивающим, что еще можно здесь сказать? Наверное, дать кому-то почитать элементарно текст, то есть, как люди воспринимают элементарно этот текст. Честно сказать, я не большой мастер копирайтинга, но почему-то мои сайты продают и продают довольно успешно, на мой взгляд, с учетом того, что у меня не такая большая аудитория подписчиков, то есть в перспективе гораздо большие заработки в Интернет.

Азамат: То есть, просто, чтобы другой человек оценил со своего взгляда, со взгляда потенциального клиента, да? Вдруг, если в какой-то части текста какой-то напряг существует, ты переборщил там, где-то перехвалил, либо, наоборот, недооценил свой продукт, сразу как бы у другого человека всплывает и можно переделать и, соответственно, уже когда все люди – потенциальные клиенты – будут читать этот текст, то этот текст уже будет с ними резонировать лучше.

Ринат: Есть какие-то определенные правила копирайтинга. Просто я как бы работал в продажах. В принципе, схема продаж, схема снятия вот этого покупательского сопротивления, в принципе, везде одинакова. Допустим, такое правило, как говорить цену в конце, а не в начале, а то начнешь писать в рекламном тексте «Диск такой-то стоит пятьдесят баксов» - ты еще ничем человека как бы не убедишь, а сразу выставляешь цену. Ну, есть такие элементарные правила. Они, в принципе, везде работают, поэтому можно прочитать в любой книжке.

Азамат: В любой книжке за пятьдесят рублей.

Ринат: Брошюру какую-нибудь достаточно купить, элементарно: пять этапов продаж. И этого будет вполне достаточно для того, чтобы написать. Конечно, для того, чтобы супер качественно написать, этого не будет достаточно, естественно, надо в этом практиковаться, надо это совершенствовать, но оно пойдет. Просто по мере написания ты просто будешь сам в этом совершенствоваться, то есть главное – практика.

Азамат: Если не секрет, сколько продаж своего самого первого коммерческого продукта, будучи, новичком, ты сделал в самый первый месяц с момента его реализации? Как бы нужно специфичное реалистичное число, даже если ты сделал ноль продаж, ты все равно должен об этом сказать, потому что людям как бы это важно очень знать.

Ринат: Я, честно говоря, чуть не плакал, когда первый свой диск выпустил. Я думал: «Уау, сейчас выпущу – миллионером стану», тем более в некоторых курсах именно такие обещания и даются, то есть купите мой курс и будете миллионером уже через два дня. То есть, я, в общем-то, после того, как выпустил свой курс, по-моему, что-то около двенадцати человек за неделю у меня купило. У меня подписчиков уже тогда было уже семьсот или восемьсот человек, когда я свой первый курс выпустил. По-моему, у меня около двенадцати человек его купило, с учетом того, что я первым скидку делал: по-моему тридцать процентов у меня неделю скидка держалась.

Азамат: Сколько у тебя была цена?

Ринат: Тысяча двести девяносто рублей. По-моему, я за восемьсот девяносто отдавал в первую неделю.

Азамат: То есть, ты за первую неделю десять тысяч рублей заработал?

Ринат: Да, десять тысяч за первую неделю.

Азамат: Молодец.

Ринат: Ты понимаешь, у меня ожидания были...

Азамат: Миллион баксов сразу.

Ринат: Да еще с Надеждой Бондаренко – так зовут этого тренера – в кафе сижу, рисую ей схему, объясняю все, как это работает. Она же, вообще, офф-лайнные продажи ведет, она даже не знает, как эта схема работает. Я ей рисую, говорю: «Я тебе вот столько буду платить со всех продаж, если мы с тобой записываем этот диск. Давай с тобой рисуем семьсот человек подписчиков...». Она сказала: «Пускай половина купит этот продукт...» Я сказал, что давай, предположим, что триста пятьдесят подписчиков купят у меня в первый месяц продукт. Мы с ней умножаем, короче. Я ей насчитал, что в первый же месяц я ей чуть ли не сто тысяч выплачу. Я сам домой пришел с такой идеей, что сто тысяч будет...

Азамат: Завышенные ожидания.

Ринат: А, сто тысяч – это я ей выплачу, а мне еще больше достанется. И отправляю подписчикам... А знаешь, я еще скрипт поставил, который считал, сколько времени осталось до окончания действия скидки, в конце, то есть четыре дня, пять часов и секунды назад идут. Вот такой скрипт поставил. И вот у меня мало человек купило, и я до того расстроился, то даже скрипт перестал убирать: он у меня даже в минус ушел. Короче, я там, два дня к этому сайту даже не прикасался. А потом, как первые пошли платежи приходить, я подумал: «Блин, ну, работает же. Значит, что-то я неправильно делаю просто». Есть же понятие «Воронка продаж», то есть наверху много, а внизу меньше и меньше, но ее можно расширять в конце. Я думал, что, значит, что-то я неправильно делал. Люди же зарабатывают, то есть просто надо смотреть, практиковаться и совершенствоваться. Ничего просто так не появляется, то есть ты сел и думаешь, что ты станешь миллионером – этого не бывает. Даже если вы работаете в Интернет, будьте готовы к тому, что нужно работать. Работать надо везде – просто так ничего не дается. Если ты хочешь что-то получить, тебе нужно что-то отдать. Просто где-то ты отдаешь много, а где-то ты отдаешь меньше. Тем Интернет и привлекателен, что ты здесь отдаешь меньше – вот и все.

Азамат: Здорово. А потом как пошла динамика? Уже выше, выше постепенно, когда ты поплакал, потом опять заулыбался?..

Ринат: Там был спад. Дело в том, что я выпустил в июне, а в июле и августе в отпуска разъехались. Даже смотришь статистику посещений: сколько человек посещало рассылку? – мало. Мало человек прочитало рассылку, потому что все в отпусках, а потом, уже осенью...

Азамат: Зато ты поработал над маркетингом, пока?.. Совершенствовался.

Ринат: Да, плюс к тому, еще идея для нового продукта у меня сразу же появились, то есть я летом... январь – нет, потому что в январе у меня люди мало читают рассылку и покупают не очень много, потому что – у меня, по крайней мере, так – потому люди пьяные, они все деньги пропили, и им не на что покупать, короче. Но мне было еще интересно январь использовать для создания новых продуктов, но у меня не получается. У меня чисто элементарно сессия, а потом, у меня две сессии: я в двух университетах учусь, поэтому у меня две сессии. А вот эти летние месяцы – это просто, если вы не уехали в отпуск, естественно, можно свободное время, когда у вас не такая большая посещаемость, не такая большая работа с аудиторией, как раз таки идеально время для создания новых продуктов, потому что в обычные будни не всегда бывает так, что у тебя хватает время для создания какого-то нового продукта или элементарно для его планирования. Хотя сейчас февраль, а я как раз занимаюсь тем, что свой третий планирую записывать, то есть я для него сейчас составляю план и уже хочу его делать, как видео, то есть я буду возле доски стоять.

Азамат: В общем, ты сейчас дал нам реалистичный взгляд, что в первый месяц ты миллионером не станешь, но постепенно динамика будет повышаться, повышаться, повышаться, продаж будет становиться все больше и больше.

Ринат: Главное – не бросить, главное – не разочароваться, потому что... Еще периодически я редко, может быть, раз в две недели, может быть, раз в месяц, загляну на форум, чтобы посмотреть, как люди на бизнес в Интернете реагируют. Там большинство сообщений, которые оставляют, звучат так: «Да вы все обманываете, там нельзя заработать». Это, скорее всего, люди, которые попытались, у них ничего не получилось, то есть они были обмануты вот этими ожиданиями, что через два месяца ты будешь миллионером.

Азамат: Но те, кто потом остался, пожинают плоды?

Ринат: Да, может быть, даже и будут миллионерами.

Азамат: Конечно, будут. Следующий вопрос у меня практически один из самых главных, но я сам предполагаю, что по поводу него можно разговаривать где-нибудь часа два. Думаю, что мы этот процесс немножко в видео потом покажем, вообще, просто как бы базовые вещи, что происходит вообще. Данный вопрос звучит так. В двух словах опиши сам процесс конверсии, которая работает на твоём сайте, то есть человек приходит на сайт, первый раз видит твой сайт. Какие механизмы ты используешь, чтобы вот этот человек, которые тебя не знает вообще и в первый раз тут очутился, какой механизм ты используешь, что его потихоньку превратить в своего клиента, чтобы он заплатил тебе деньги? Это же не так происходит, что сразу «Здрате, вот мой супер-пупер товар. Покупайте его!» Как это у тебя происходит? Используешь ли ты E-mail маркетинг в своей работе? Что конкретно у тебя происходит вообще на данный момент.

Ринат: Касательно E-mail маркетинга, это, может быть, и есть одно из ключевых моментов, за счет чего осуществляется продажа в Интернет. Как раз так чем и привлекателен для меня сервис смарт респондер, то есть заряженные письма с периодичностью в два дня. Семь писем у меня заряжено. Хотя я не помню, какую-то рассылку американского, что ли, автора я прочитал, который говорит, что нужно постепенно расширять вот это количество писем, чтобы у вас на год вперед было запланировано. Честно говоря, я не знаю, сколько мне придется... Он объясняет это тем, что, по мере того, как приходят идеи, вы просто расширяете как бы количество ваших писем, которые будут приходить человеку автоматически, то есть тем самым, может быть, на год вперед вы себя освобождаете от работы. Я не совсем согласен с этим, потому что очень многое может измениться. И тебе иметь просто огромное количество писем на новый лад – это, мне кажется, немножко трудно. Для меня оптимально иметь семь-восемь писем, может быть, пять-семь даже, которые будут первоначально приходить подписчику, а потом уже как бы твои выпуски рассылки. Плюс периодически ты, может быть, раз в неделю, может быть, раз в две недели, раз в десять дней что-то отправляешь подписчикам: бесплатность какую-то или информацию о том, что у тебя в жизни случилось.

Азамат: То есть, суть механизма в том, что сначала человек приходит на сайт и подписывается у тебя на какой-то бесплатный мини-курс? У тебя есть мини-курсы на сайте?

Ринат: Мини-курсы, во-первых, на обоих моих коммерческих сайтах моих расположены, то есть там вот эти рорир окна, которые всплывают. По тайм менеджменту у меня там второй курс, который я выпускал. Там тоже было так: «Подпишитесь прямо сейчас и соберите уже через две недели коллекцию уроков по тайм менеджменту...» Что-то такое было, там называется типа «Эффективное планирование времени». Я уже не помню, как он называется. Главное, что он у меня сейчас работает: я с тобой сижу, базарю, а там у меня кто-то подписывается на сайте.

Второе – это по обучению персонала. Я, честно говоря, уже год назад его писал: не помню, про что там написано, но факт в том, что к концу второй недели у меня человек покупает.

Азамат: В чем суть этих бесплатных мини-курсов? Какова цель? Что в них публикуется?

Ринат: Цель: вызвать у человека доверие к тебе. Публикуются аудио или видео уроки. Можно, конечно, текстовой информацией разбавлять, потому что не всем бывает удобно скачивать. Я и то стараюсь максимально уменьшить объем этого видео урока или аудио урока. Просто не всем бывает удобно скачивать, поэтому у меня там и текстовой информацией разбавлено. Там секрет как бы текстовой информации – это как раз вот эта переменная, которая есть на смарт респондер first name, то есть надо как можно чаще ее использовать, то есть какие-то: «Не так ли, Петя, Вася?.. Согласны?..» Вот такие как бы вопросы. Мне даже некоторые пишут: «Ринат, как вы умудряетесь всем рассылать подписчикам? Спасибо за персональное письмо». У людей складывается ощущение, что я сижу и каждому отправляю вот эту... Даже я на смарт респондере такую штуку забацал. Первое письмо... С сделал как бы план: «Здравствуйте, вам будут приходить письма под таким-то заголовком через каждые два дня». И вкратце да список этих писем, которые будут приходить человеку. И последнее письмо должно вам прийти... ставлю дату плюс двенадцать, то есть даже дату пишу, когда ему придет последнее письмо. У человека, вообще, складывается впечатление: «Ничего себе, мне даже дату сообщили, когда мне должно прийти письмо». А в последнем письме я им пишу: «Здравствуйте... Сегодня заключительное письмо. Две недели пролетели незаметно. По-моему, первый курс я вам отправлял «дата минус двенадцать», то есть то число, в которое человек подписался на рассылку. Человек думает: «Уау, он даже помнит, когда я подписался на его рассылку».

Азамат: Гениально, прекрасно.

Ринат: Да, он думает: «У него наверняка столько подписчиков, а он со мной персонально занимается», то есть вот это важно. Есть люди, которые пишут мне – я не скрываю, не обманываю – мне задают вопросы, я пишу, что, конечно, я пользуюсь специальным сервисом. Я никого не обманываю, что я каждому персонально пишу письмо.

Азамат: Просто эффект такой создается?

Ринат: Да.

Азамат: Человек к тебе пришел, подписался, и он от тебя получает письма с каким-то бесплатными роликами. Создается впечатление, будто ты лично с каждым работаешь, как говорится, ухаживаешь за нами. Потом, в процессе у них возникает доверие уже, а потом ты... Вот как раз такой вопрос. На каком этапе ты начинаешь уже как бы говорить о своем платном предложении в письмах?

Ринат: Платное предложение – оно как бы скрытое. Оно у меня в каждом письме есть. Знаешь, где? В конце я пишу: «С уважением, Ринат Хайруллин, сайты такие-то», и даю ссылки на мои сайты. Просто пишу, например, сайт nice-trening.ru - обучение персонала и так далее. Или, допустим, plan your time – мультимедийный курс «О чем не знал Эйнштейн – эффективная формула». Просто как бы мои контактные данные. Человек, если хочет, то может кликнуть, посмотреть, что у него оказывается не только этот сайт, на который я подписался, еще другие сайты есть. Просто чисто, чтобы посмотреть, то есть у него как бы уже знакомство с сайтами происходит. А, вообще, уже стараюсь именно последним письмом такой заключительный пинок дать на то, чтобы человек уже шел покупать, что есть там уже непосредственно идет просьба купить, то есть не такая скрытая реклама, а прямая, наглая реклама о том, что у меня есть курс, и вы его можете заказать.

Я сейчас хочу протестировать такие вещи, как, например, последним письмом делать скидку, допустим, на какой-то курс – скрытый бонус. И хочу попробовать, допустим, человек закончил курс, а через две недели ему приходят какие-то отзывы. Вот это еще хочу попробовать протестировать, потому что, мне кажется, это тоже довольно-таки эффективно.

Азамат: Обязательно протестируй.

Ринат: а еще по попову вот этих видео и аудио уроков, они очень великолепны, то есть человек слышит твой дивой голос. А если ты еще сам себя снимешь на видео, на ту же самую web камеру можно снять, которая минимально уменьшает размер файла, и он тебя будет видеть вживую – это вообще классно получится.

Азамат: Вообще, караул будет.

Ринат: Да, классно на самом деле.

Азамат: Это доверие буквально за два дня. Я позавчера на тебя подписался, на твой миникурс. Бац – приходит письмо: ты там вживую уже предстал перед моими глазами и все...

Ринат: Ну, вот у меня с тобой просто так было. Я на твою рассылку подписывался...

Азамат: И впечатление, как будто мы друг друга знаем уже сто лет. Как сейчас прямо сидим вот так.

Ринат: Когда я на твою рассылку подписывался, я не помню когда, но мне пришло письмо: «Здравствуйте, Ринат...». Уау. Я не знал же тогда еще, что такие сервисы существуют. Думаю: «Ничего себе», то есть я сам когда-то на это дело купился.

Азамат: Да, я помню, что какие-то фотки публиковал, видео ролики...

Ринат: Нет, я помню твой выпуск рассылки, что Салават Юлаев выиграл. Я подумал: «Уау – классно».

Азамат: Хоккей – да.

Ринат: Блин, пацан же, а классно. Просто мне даже самому писали письма: «Вы делаете хорошее дело, бесплатно отправляете такие вещи». На самом деле это так и должно быть. У тебя, во-первых, должно быть желание реально помочь человеку. Просто нас этому учили в продажах. Когда я работал в продажах, первое, чему меня научили – это сказали: «Ты приходишь клиенту, если у тебя в обоих глазах по доллару загорается, ты ему ничего не сможешь продать». То есть, у тебя первым желанием должно быть именно реально помочь человеку. А если ты мешок денег, который я должен себе забрать, то эффективность твоя резко спадет. Первое – это должно быть реальное искреннее желание человеку помочь, искренность должна быть.

Азамат: Скажи, пожалуйста, Ринат, твои самые, где-нибудь от одного до трех, любимейших способов привлечения потенциальных клиентов на свой сайт с целью увеличения своих продаж, с целью увеличения своей подписной базы. Какие методы ты лично используешь и какие приносят тебе наилучшие результаты?

Ринат: Самый первый – это главная страница моего сайта: оттуда приходит основной как бы...

Азамат: А как на твою главную страницу приходят вообще люди?

Ринат: В основном с поисковых систем. Сначала на главную страницу попадали, когда я еще не знал, как раскручивать сайт и так далее, я не знал, и на мой сайт попадали с форумов. Подпись есть же на форуме внизу. Там я оставлял ссылку на свой сайт на тех форумах, где это разрешено, и такое краткое небольшое описание: «Бесплатная рассылка для таких-то...», чтобы у человека было желание кликнуть по моей подписи. В первое время очень много попадало именно оттуда, с этих форумов. Сейчас, в основном приходят с поисковых систем, также приходят с форумов, но на форумах я в последнее время не так часто общаюсь, больше читаю как бы для того, чтобы составить как бы мнение о том, что происходит в этой сфере, может быть, для рассылки своей что-то придумать. Но с форумов тоже приходят. Потом приходит не сказать, чтобы много, но приличное количество пришло...

Просто в каталоге смарт респондер там просто перечисление тех рассылок, которые есть. Собственно с каталога ко мне много пришло. И приходят от партнеров, то есть когда он делает анонс моего какого-то коммерческого продукта.

Азамат: Партнерская программа есть своя?

Ринат: Да, на обоих сайтах у меня есть. Соответственно, он делает анонс среди своих подписчиков. Какая-то часть тех людей, который пришли, становятся уже моими подписчиками. Естественно, какой-то процент отписывается, потому что не совсем ему интересно, но большинство людей как бы остаются, и довольно много активных читателей. Вот они эти способы привлечения подписчиков: главная страница сайта, каталог смарт респондера, от партнеров, плюс еще форма для размещения подписки на каждой странице своего сайта то есть абсолютно на каждой. Даже желателью в правом верхнем углу, потому что человек, даже если тянется закрыть страницу, то на эту страничку больше обращает внимания, когда справа, сверху расположена. Первое, когда он закрывает, он на крестик нажимает, а там вот здесь где-нибудь, опустим, рядом с этим крестиком на правой стороне расположено то, что бросается человеку в глаза, то есть какими-то красными, яркими буквами, возможно, форма подписки на твою рассылку. Сервис смарт респондер позволяет отслеживать, откуда тебе приходят, то есть с какой страницы, допустим, твоего сайта наибольшее количество подписчиков пришло и так далее. Как это правильно назвать-то, я не знаю даже. В общем, пути подписки на твою рассылку. И вот, очень много у меня там именно с той формы подписки, которая расположена справа на каждой страничке моего сайта.

Азамат: Соответственно, на главной странице твоего сайта?..

Ринат: У меня там даже две формы подписки.

Азамат: То есть поисковых машин?

Ринат: Да.

Азамат: Ты можешь порекомендовать вообще, ты лично по каким курсам учился оптимизировать сайт для того, что бы по запросам скачать тренинг по управлению персоналом и так далее. Он у тебя в Яндексе был в топе.

Ринат: Мне было достаточно курса [Юсуфа Губайдуллина](#).

Азамат: Ты работал по нему?

Ринат: Да, я купил. Я ему даже отзыв отправил, потому что я купил его курс... Хотя я вывел-то по низкочастотному запросу, то есть «Скачать тренинг по продажам» запрашивают около трех тысяч человек в месяц. Просто это, скажем так, не такой конкурентный запрос, поэтому по нему вывести легко. Но он чем хорош? Человек ищет какую-то бесплатность, попадает на мой сайт. И он эту бесплатность и получает в виде то серии заряженных писем, а

потом уже постепенно, когда он входит в доверие, он получает коммерческий продукт и покупает его. Вот этого курса одного мне было достаточно для того, чтобы вывести, а так, я говорю, я там вообще в этом абсолютно ничего не понимаю: в оптимизации, там...

Азамат: Так же, как и я.

Ринат: То есть, если я буду продвигать свой сайт, то, возможно, не возможно, а скорее всего, я его закажу у своих друзей, которые этим делом занимаются.

Азамат: То есть, поисковая оптимизация...

Ринат: А! Яндекс-директ еще.

Азамат: Расскажи про <http://direct.yandex.ru> Это что такое у нас? Контекстная реклама на Яндексе?

Ринат: Да, можно бегун еще, можно еще другое, по-моему. Но я вот самое такое попробовал: этот бегун попробовал и попробовал Яндекс-директ.

Азамат: <http://www.begun.ru>

Ринат: Да, по-моему, не помню точно.

Азамат: Точно ги.

Ринат: Там как бы смысл такой, что человек, соответственно, делает запрос какой-то в поисковой системе, и ему по его запросу выдается реклама, то есть не какая-то левая рекламка «Зайдите – у нас девочки» и так далее, то есть, то, что надоело, а именно по тому, что он ищет. И он, соответственно, переходит на твой сайт. Стоит там недорого, по-моему, цент или сколько-то стоит самый дешевый. Я не помню, честно, сколько стоит поставить, чтобы человек кликнул. Я поставил там, пятнадцать долларов засунул в Яндекс-директ. Этого мне, вообще, хватило надолго. А люди приходили с Яндекс-директа.

Азамат: Сейчас делаем небольшой трафиковый итог. Главные источники твоего трафика – это поисковые машины – раз, люди приходят на главную страницу и подписываются на мини-курс – два, партнерские программы твои личные, которые ты ведешь. Мы с тобой говорили о твоем очень оригинальном способе, когда ты предлагаешь людям поучаствовать в партнерке в печатном варианте, когда диск к ним приходит. Здесь человек видит, что ты персонально какую-то работу, что ли проделал, что ты его уважаешь лично, то есть другой подход совершенно: в печатном варианте предложение принять участие. Итак, партнерская программа, каталог смарт респондер, Яндекс-директ.

Ринат: И справа на каждой страничке своего сайта у меня подписная форма. Везде, в общем, везде. Если есть возможность, нужно везде засовывать эту форму для подписки.

Сейчас мне даже предложили... Один владелец сайта открыл каталог статей, и он мне предложил сделать VIP-рассылку абсолютно бесплатно. Там у него за это дело нужно платить, но он мне предложил бесплатно просто потому, что он подписан на мою рассылку, то есть он на своем сайте разместил форму подписки на мою рассылку и еще сделал анонс среди своих подписчиков, то есть находятся друзья. У меня на двух сайтах, левых, вообще, не моих, размещена форма подписки на мою рассылку. На сайте вот этого чувака, который предложил разместить, и на сайте Надежды Бондаренко, с которой мы записывали первый курс. У нее тоже на сайте размещена, причем на многих страницах, форма рассылки.

Азамат: А прикольный ход - я даже о таком не думал, чтобы просто на сайтах твоих партнеров твоя подписная форма стояла. Но это на каких-то взаимовыгодных основаниях?

Ринат: Да, не все соглашаются, но я говорю, что у меня на двух сайтах расположена форма подписки.

Азамат: Здорово, классно. Знаешь, в принципе, мы с тобой уже подходим к концу. Вопрос по трафику был одним из моих самых последних вопросов, но теперь мы с тобой сместимся с он-лайнового, как говорится, бизнеса до чуть-чуть такого, что ли, фундамента, которым является, вообще, наша жизнь в целом. У многих предпринимателей, которые входят в эту кухню, бывает такая Ахиллесова пята, что как бы на Интернет бизнес тратится очень и очень много времени, человек прямо прозябает по всех этих делах. Множество различных дел, все интересно: множество информации, рассылки и так далее, а еще и когда результат приносит эта деятельность – это вообще... прямо хочется сутками за компьютером сидеть. Скажи, пожалуйста, ты можешь нашему слушателю дать хотя бы какую-нибудь одну технику, которая позволит ему продуктивно вести свой он-лайн бизнес и его постоянно развивать, на новый уровень переводит, а тем временем так же совершенно не ущемлять другой важный бизнес, который у нас есть? И он называется у нас вообще наша жизнь. Как сделать так, чтобы бизнес не мешал жизни вообще, чтобы все как говорится, было в балансе? Что ты лично используешь?

Ринат: Самое первое – если есть возможность, то это разгружать, прежде всего, себя. Это у вас появится эта возможность, то есть у вас появятся деньги для того, чтобы оплачивать, допустим, работу человека, которые будет заниматься отправкой ваших дисков. То есть, элементарно надо с себя чисто механическую работу снять, однообразную работу, которая не требует больших знаний, то есть желательно в идеале оставить для себя только вот ту работу, которая требует именно вашего непосредственного креатива. Допустим, это общение с аудиторией, либо написание статей ваших, авторских, то есть именно то, что требует непосредственно вашего участия. А все остальное нужно разгружать. У меня, допустим, сейчас есть человек, хотя первое время я сам отправлял диски, то есть я ходил на почту, там выстаивал очередь и отправлял эти диски. Но потом я понял, что на это у меня просто очень много времени уходит. Я нанял человека, который согласился за определенную плату эти диски отправлять, то есть отправлять, плюс он не только отправляет: он покупает весь необходимый расходный материал на изготовление этих дисков, изготавливает эти диски, ходит на почту. Плюс к тому, я ему абсолютно доверяю: он у меня бухгалтерию ведет,

то есть, кто кому, сколько должен. Я его даже не проверяю. Просто мы с ним в очень хороших отношениях. Хотя, конечно, если вы постороннего какого-то человека нанимаете, конечно, нужно проверять, потому что просто на такие вещи нужно ставить проверенного человека, которые будет отправлять диски и не будет вас обманывать элементарно не будет свою фамилию вписывать в форму наложенного платежа. У меня это исключено. Просто это человек, с которым, можно сказать, мы в таких братских отношениях, то у него даже и мысли такой нет, чтобы меня обмануть, поэтому в идеале надо найти такого человека. Это кто может быть? Это может быть родственник, может быть друг какой-то и так далее, то есть человек, которые готов именно такую работу выполнять.

Затем надо разгружать себя в плане того, вот я сейчас хочу... вот я даже сегодня у тебя интересовался, пока мы записывали этот аудио урок, как вот эту систему билетиков на сайте разместить для того, чтобы работу с почтой тоже наладить, потому что у меня, например, подписчиков четыре тысячи. У меня иногда бывает, что у меня не меньше часа уходит на то, чтобы ответить, чтобы разгрести подписчиков, особенно в дни выпуска рассылки – это вообще. Рассылку выпустил – тебе много вопросов, ответы, просто впечатления от рассылки, мат: пошел на фиг со своей рассылкой и так далее.

Азамат: А это бывает, кстати, дорогие слушатели, будьте готовы.

Ринат: Это бывает, но я бы не сказал, что очень уж много.

Азамат: Расстраиваться не стоит, если будет такое письмо?

Ринат: Не надо. Мне за все время пришло семь писем. Вот я год веду рассылку: мне пришло семь писем: «Пошел... ты задолбал своей рассылкой». Это так мы просто: вы понимаете, что мы заменяем многие буквы.

Азамат: Письма будут встречаться такие?

Ринат: Я пользуюсь «Батом» - почтовым клиентом. Я взял и сделал папочку «Мат». Я просто туда складываю, я не удаляю, я туда складываю все, что приходит. Сначала такое чувство: «О, вот я натворил», а можно специально провоцировать, между прочим. Провоцировать – вызывать обратную связь, как искорку туда пускать. Это будет повод. Вот это же хороший прием, когда ты вызываешь какую-то ответную реакцию, то есть вызываешь действия со стороны подписчика. Я взял письмо отправил. Я какой-то курс партнерский рекламировал. И я взял, отправил письмо, которые озаглавил «Заткнитесь, Брайан Трейси и Дейл Карнеги». И мне письма приходят: «Как ты можешь говорить заткнитесь таким людям большим? Да ты еще не дорос до них», то есть такие письма пришли. Но за счет этого я вызвал обратную реакцию. Потом недавно чисто случайно вот что получилось. Мне по «Аське» пришло письмо, что ребенку – такая-то группа крови – требуется кровь, помогите: вот телефон. А я купился, я не думал, что это развод, я скопировал в массовую рассылку. А я «Аську» даю в своих контактах. У меня «Аська» загружена просто контактами, но я в нее

редко выхожу, я сделал как бы секретную «Аську» для VIP своих партнеров, с которыми чаще общаюсь.

Я взял и этим по «Аське» массовую рассылку сделал: «Извините, мне пришло такое-то письмо...». И, короче, ответные реакции посыпались, я не успевал отвечать: «Ринат, это развод» или «Да, конечно, позвоню обязательно, спасибо, что прислал». А потом мне приходит сообщение, что это развод, я сразу послал всем, что это развод, не покупайтесь на это. Я вообще в этот день просто замучился отвечать по «Аське», но зато пообщался с аудиторией, напомнил о себе лишний раз. Я сам не ожидал того: я реально купился на эту вещь, мне реально хотелось помочь. А получилось, что, сам того не ожидая, сделал такое неплохое общение с аудиторией.

Азамат: Круто. Мы с тобой эту тему будем подытоживать тем, что нужно применять аутсорсинг?

Ринат: Да.

Азамат: И как можно быстрее, потому что одиноким волком в Интернет бизнесе работать – это тоже... До какого-то этапа, в принципе, можно это делать, но потом, когда будет много заказов, много аудитории, то там становится несладко уже: здесь нужно делегировать полномочия однозначно, чтобы свою жизнь, вообще, в целом не ущемлять.

Азамат: Ринат, твой урок номер один, который ты усвоил в Интернет бизнесе за последние шесть месяцев в год? Вообще, один маленький урок. Это может быть одна простая фраза. В качестве заключения я каждому задаю такой вопрос. Самый прикольный урок, который бы буквально: «О! Да...»

Ринат: Наверное, научиться, что просто берись и делай – вот и все. Делать, просто делать – вот и весь урок. Не знаю просто, что еще сказать. Делай просто, не сиди на месте. А что будет, если ты спишь до двенадцати, а потом просыпаешься, полдня там в витьюбе видишь?.. Я тоже в витьюбе сижу, но не каждый день.

Азамат: У нас отдельные дни бывают.

Ринат: Потом видишь в Need for speed половину проходишь, потом погуляешь, потом тупо с пультом проваляешься на диване? Потом в конце дня вспомнишь, что у тебя есть рассылка, и пойдешь там что-то попытаешься сделать, а ничего не сможешь. А потом подумаешь, а почему меня не фига продаже нет? Потом пойдешь со злости на форуме напишешь, что все, кто обучает – они все козлы, короче. Вот и все, то есть просто чисто надо делать – вот и весь секрет.

Азамат: Большое тебе спасибо за отличное интервью. Я очень рад, что у нас прошла такая классная беседа. Итак, это был Ринат Хайруллин и Ушанов Азамат на связи. До скорой встречи в следующих интервью нашей серии. Спасибо, Ринат.