

21 закон инфобизнеса

Андрей Парабеллум

Николай Мрочковский

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	3
1. НОВЫЕ ЗНАНИЯ	4
2. ХАЛЯВА - НАШЕ ВСЁ	5
3. ИЗБЫТОЧНОСТЬ	6
4. ЛУЧШЕЕ - ВПЕРЕДИ	8
5. ЗАХВАТ КЛИЕНТА	9
6. ДОРОГОЕ ПРОДАЕТСЯ ПЛОХО	10
7. ДЕШЁВОЕ НЕ ЗНАЧИТ ПЛОХОЕ	11
8. СИЛА СРАВНЕНИЯ	12
9. ДОПРОДАЖА	13
10. ЖИВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ	15
11. БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ	16
12. КНИГА	17
13. КНИГИ	19
14. ЭЛЕКТРОННЫЕ ПРОДУКТЫ	21
15. ФИЗИЧЕСКИЕ НОСИТЕЛИ	23
16. ИНФОРМАЦИОННАЯ НАСЫЩЕННОСТЬ	24
17. РЕГУЛЯРНОСТЬ	25
18. ТРИ ТРЕТЬИХ	26
19. ЛИЧНОЕ	27
20. РАЗВЛЕЧЕНИЕ	29
21. ВЫ САМИ	31
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	32
БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ В ИНФОБИЗНЕСЕ	33

Введение

В этой книге мы поговорим об основных законах инфобизнеса.

Это – тот фундамент, на котором все строится, без которого у вас не будет полного понимания того, как работает всё то, что вы делаете.

Вы совершенно не будете представлять, почему у вас что-то получается, а что-то не получается.

Итак, читаем, и быстро внедряем. Поехали!!

Андрей Парабеллум, www.infobusiness2.ru

Николай Мрочковский, www.ultrasales.ru

P.S. Не забудьте посмотреть видео к этой книге

<http://infobusiness2.ru/InfobusinessTV10>

<http://www.finance1.ru/infobiznestv-10-21-zakon-infobiznesa>

1. Новые знания

Первое и самое основное: вы должны понимать, что **все люди хотят и любят учиться**. Людям интересно что-то новое.

Это заложено в нашей природе – мы хотим развиваться, мы хотим учиться, мы хотим познавать то-то новое. И это – двигатель, который никогда не выключается.

Понятно, что его можно глушить – наркотиками, алкоголем и другими внешними факторами, например, телевизором.

Но у большинства людей всё равно этот двигатель работает, а значит, это можно и нужно использовать.

Основной закон, на котором строится вообще всё в инфобизнесе – люди хотят и любят учиться и они постоянно этого ищут.

2. Халява - наше всё

Второе из того, что люди любят – все обожают халяву. Халява – это наше всё.

Люди обожают халяву, и если халява к тому же совмещается с обучением, получается термоядерная смесь

В принципе, за халяву люди готовы сделать очень и очень многое.

Но когда вы к этому добавляете ещё и то, что они могут научиться чему-то полезному у вас, то это автоматически делает вас магнитом для других людей.

Они начинают приходить к вам просто потому, что у вас сочетаются эти два фактора – научиться на халяву. Это «мечта идиота». Хорошая мечта.

3. Избыточность

Халявы должно быть слишком много – и это следующее правило.

Это не просто «Запишитесь на мою бесплатную рассылку». Сейчас на дворе не 96-й год, когда Интернет только пришёл в Россию, и бесплатная рассылка уже никого не мотивирует.

Но именно халявы должно быть много. Даже слишком много. И если люди хотят получить информацию, вам нужно ее им дать в большом количестве.

*Если вы занимаетесь инфобизнесом, то информацию необходимо
давать избыточно*

Старая модель инфобизнеса, по которой строились все тренинговые компании предыдущие 40-50 лет, заключается в том, чтобы дать человеку чуть-чуть, чтобы он захотел получить еще больше. И каждый уровень, каждый секрет оберегается годами, никому ни в коем случае не рассказывается, и даже в тренингах учат чему-то понемногу.

Сейчас эта модель уже перестала работать. В 21 веке мир полностью изменился. Сегодня необходимо давать информацию избыточно много. И именно бесплатно, тогда это мотивирует идти дальше.

Источник такого огромного количества бесплатной информации становится для людей своего рода наркотиком. Вы становитесь для них наркотиком, и **человек, просыпаясь утром, смотрит не почту, не свою страничку ВКонтакте, а комментарии на вашем сайте.** Он начинает день с чтения вашего сайта, смотрит, что у вас появилось нового.

Что такое халява в инфобизнесе? Это какие-то полезные статьи, полезное видео, полезное аудио, полезные тесты. В общем, что-то полезное.

Не надо относиться к этому с позиции: «Раз я им даю что-то бесплатно, то это может быть всё, что угодно, какая-нибудь ерунда. Какую-то кашу из головы выбросил – и все». Нет.

Люди хотят, мало того, что халяву, они хотят, чтобы при этом халява была достаточно качественной

Нельзя начинать с того, что давать людям какую-то ерунду. Вы сразу должны давать им ценность. Если будете рассказывать людям что-то бестолковое и ненужное, они от вас сразу отвернутся.

Но если вы регулярно даете нечто ценное, пусть даже небольшого объема – буквально какой-нибудь один небольшой совет, но который будет нести реальную ценность – тогда люди на вас действительно подсаживаются.

Это как с наркотиками – первая доза – бесплатно.

Только в инфобизнесе первая доза должна быть лошадиной :))

4. Лучшее – впереди

И это подводит нас к следующему закону инфобизнеса. Как говорит один из корифеев современного инфобизнеса, Эбен Паган «put your best food forward». Первый контакт должен быть максимально качественным.

Все самые лучшие фишки, которые в прошлом веке вы бы прятали и никому бы не передавали, которые в 17-16 веке передавались бы от отца к сыну, продолжая ремесленные династии, – сейчас вы это раздаёте при первом контакте.

При первом контакте с вами человек должен получать всё самое ценное

Best food forward, всё самое лучшее вы должны давать сразу. Причём этого должно быть много.

Вы должны постоянно выдавать вашим клиентам массу разнотипной информации (аудио, видео, текстовой), чтобы воздействовать на них через разные каналы восприятия.

5. Захват клиента

Когда вы начинаете выдавать массу бесплатной информации, вам необходимо захватывать этих клиентов. Пятый закон – захват. Что значит «захватывать»?

Люди будут приходить к вам, попадать на ваш сайт через поисковую систему, через рекламу, через что-то ещё, видеть, что там есть масса полезного, и вы должны любым способом получить их контакты для того, чтобы дальше с ними взаимодействовать.

Основная часть бесплатных материалов, которые вы выкладываете на сайте, должна быть доступна только зарегистрированным на вашем сайте пользователям.

Для того чтобы получить доступ к самым лучшим файлам, видео, документам и так далее, человек должен оставить свой e-mail и попасть, соответственно, к вам в базу как потенциальный клиент.

Это дает возможность работать дальше с человеком не пассивно, не ждать, пока он сам ещё раз придёт, а активно – присылать ему новости, присылать ему update, информацию о том, что у вас происходит, ссылки на новые статьи, новые видео.

Вы должны подогревать его интерес, провоцировать на то, чтобы он ещё раз пришёл к вам на сайт.

6. Дорогое продается плохо

После того, как вы получили контакты клиента, вам необходимо совершить первую продажу, чтобы человек из категории тех, кто просто изучает ваши бесплатные продукты, что-то у вас читает, совершил первую покупку.

Тут работает следующий закон: продавать дорогое «в лоб» плохо. Дорогое продаётся слабо.

Если вы человеку, который подписался на вашу рассылку, зарегистрировался у вас на сайте, сразу предлагаете купить, допустим, ваш тренинг за 15 000 рублей, скорее всего, это будет продаваться плохо. Почему?

Вы выдаёте уже массу бесплатной информации, и какой-то кредит доверия к вам у клиента есть, но он пока ещё недостаточен для того, чтобы захотеть отдать вам много денег. Поэтому вы должны пойти другим путём.

7. Дешёвое не значит плохое

Предложите человеку что-то дешёвое. Причём «дешёвое» не значит «плохое».

Дешёвое – это значит, что какие-то следующие конкретные шаги, которые вы рекомендуете сделать человеку для развития, для продвижения в том, чему вы обучаете, вы предлагаете ему за небольшую оплату.

Дешёвый вечерний семинар, дешёвый вебинар, дешёвый диск, дешёвое видео – стоимостью в 300-500 рублей, в 700, может быть, в 1 или 2 000 рублей.

Таким образом вы резко повышаете шансы, что человек из категории бесплатных пользователей перейдёт в разряд тех, кто хотя бы раз что-то у вас купил

8. Сила сравнения

Относительно дорогого и дешёвого следует добавить, что, с одной стороны, конечно же, дорогое «в лоб» продаётся плохо. Но в вашем каталоге дорогое обязательно должно быть, и оно должно быть видно клиенту.

Даже если клиент этот продукт сразу «в лоб» и не купит, возможность купить и что-то дорогое у него тоже должна быть. Почему? Потому что всё познаётся в сравнении.

*Если есть сравнение дорогого и дешёвого, дешёвое продаётся
гораздо лучше*

Если вы просто выложите: «Покупай у нас что-то дешёвое», подтолкнуть людей к такой покупке будет несколько сложнее, чем в том случае, когда они видят, что есть что-то дорогое, есть что-то ультра-дорогое и есть что-то дешёвое. «Да, я лучше куплю дешёвое».

Вопрос, который при этом возникает у клиента в голове, это не «купить или не купить?», а «что именно купить и на каком ценовом уровне?» Вот здесь как раз работает сила сравнения.

На контрасте с чем-то дорогим ваши дешёвые продукты продаются намного лучше.

Если клиенты видят, что у вас в каталоге есть какой-то продукт стоимостью в 30 000 рублей, в 50 000 рублей, ваш консалтинг или коучинг стоимостью в 100 000 рублей и выше, то купить что-то за 500 рублей становится уже гораздо проще, заплатить такие деньги уже не кажется проблематичным.

9. Допродажа

Как только человек у вас что-то купил, изъявил желание, начал оформлять заказ на покупку чего-то дешёвого, вы обязаны предложить ему что-то ещё.

Почему? Потому что у человека уже пошёл процесс покупки. Он начал покупать, он уже решил: «Да, я себе что-нибудь куплю».

Представьте это себе по аналогии с той ситуацией, когда вы приехали в какой-то супермаркет, покупаете там что-то, и попутно (раз уж вы туда пришли и все равно уже начали покупать), берете что-то ещё, хотя, возможно, заранее даже и не собирались это покупать.

Например, у вас есть проблема с большими полотенцами – все те, которые вы покупаете, почему-то оказываются слишком маленькими.

И вот вы видите где-то рекламу Икеа: «Большие полотенца по 99 рублей», думаете: «Отлично, надо съездить за полотенцами». Заезжаете в Икеа, берете коляску, проходите два этажа гипермаркета.

Там, естественно, коротких путей нет, вам нужно пройти абсолютно все залы. Пока проходите, загружаете: вот отличная ваза, вот что-то для кухни, для дома и так далее, и так далее, и когда выходите, у вас уже коляска с горкой.

И лишь когда загружаете покупки в машину, вспоминаете, что полотенца-то вы как раз и не купили.

(Эта история как раз и произошла со мной (Андреем) в один из душных летних московских вечеров.)

Вы увидели рекламу – и это повод был прийти в магазин, а в самом магазине их либо не сильно пиарили, либо вы просто прошли мимо этой распродажи и так и остались без полотенец.

Итак, когда у вас клиенты что-то покупают, обязательно предлагайте им что-то ещё, другие, более дорогие свои товары, продукты и услуги

И определённый процент (обычно порядка 20-25-30%) клиентов заодно купит уже и что-то более дорогое. Эти технологии называются upsell и cross sell.

Сейчас не будем глубоко в них вдаваться, в нашей книге [«Выжми из бизнеса всё»](#) подробно всё это объясняется, можете там об этом прочитать.

Здесь стоит отметить одно интересное наблюдение: практика показала (особенно в инфобизнесе) – если человек решил купить что-то в определённой ценовой категории, то продать ему дополнительно товар такого же типа в той же ценовой категории относительно просто.

Если человек пришёл купить книгу, продать ему вторую книгу намного проще, чем, например, вечерний мастер-класс за эти же деньги.

Если человек пришёл покупать мастер-класс, продать ему второй мастер-класс за эти же деньги намного легче, чем книгу.

Поэтому, когда вы структурируете свои дополнительные продажи, старайтесь сгруппировать какое-то количество однотипных продуктов вместе.

Чтобы у человека, который купил что-то одно, была возможность выбрать что-то второе и третье аналогичное.

10. Живое взаимодействие

Десятый закон инфобизнеса: живые выступления решают. Выступление вживую может быть не только в формате лицом к лицу с публикой, но и в каком-то онлайн-варианте.

Когда идёт прямое взаимодействие между вами и потенциальными покупателями, это создаёт ту самую эмоциональную связь, которая позволяет вам хорошо продавать.

Если вы будете делать только «коробочные» продукты, просто брать и всухую записывать что-то на камеру или на аудио, это будет продаваться намного хуже, чем проведение живых мероприятий или хотя бы вебинарами через интернет.

Характерная ситуация – некоторые клиенты приходят в коучинг и спрашивают: «Почему я делаю всё то же самое, я такие же продукты делаю, по таким же ценам, такие же офферы, такие же спецпредложения, но у меня это не работает?»

Начинаем смотреть механизм и видим, что тот, у кого это работает, вживую перед большой аудиторией это продаёт. И оно продаётся.

Когда то же самое вывешивается на сайте, никто это почему-то не покупает. Вся суть в том, что уровень точки кипения выше, и он проходит очень часто массово именно на живых мероприятиях – на коротких (или относительно коротких) часовых выступлениях на конференциях, мастер-классах или двух-трёхдневных тренингах. Живые выступления решают.

11. Большие деньги

Одиннадцатый закон инфобизнеса отвечает на вопрос: где большие деньги? В инфобизнесе есть два основных способа делать большие деньги.

Если вы хотите зарабатывать 1 000 долларов в месяц, 2 000 – вы можете это делать иными путями. Но если вы хотите пририсовать один, два, три нолика к этой сумме, то вам надо идти по одному из следующих путей (а лучше по обоим).

Первый способ – это массовые продажи

Вам надо выходить на продажи своих продуктов сотнями или даже тысячами. Тогда вы действительно сможете продавать много.

Второй вариант – это персональная работа, это коучинг и консалтинг

Когда вы продаете, с одной стороны, вы всё-таки продаёте своё время, это надо понимать, но с другой стороны, вы продаёте его очень дорого, за 1 000 долларов, за 2-3-5 тысяч, за 10 000 долларов в месяц, за 100 000 долларов в месяц.

Мы пока миллионов в месяц не дошли, в российском инфобизнесе это пока ещё не очень принято, но на Западе это уже вполне в порядке вещей.

Если взять Дена Кеннеди или того же Эбена, то это уровень порядка 100 000 долларов в год, и есть сотни человек, которые готовы платить такие деньги за коучинг.

Причем, если вы связываете вместе массовые продажи и продажи коучинга и консалтинга (то есть это массовые продажи коучинга и консалтинга), это становится ещё более интересным, в том числе, и продажа времени, потому что в этом случае вы можете продавать его чуть дешевле на человека, но брать именно объёмом.

12. Книга

Двенадцатый закон: вам необходима книга. Без книги, к сожалению, взлетать тяжело.

Самый первый вопрос, который вам задают люди, когда вы хотите их чему-то учить: «А кто ты такой, чтобы меня учить?» И зачастую ответить на этот вопрос как-то адекватно бывает затруднительно, особенно новичкам ответить без использования обесцененной лексики бывает практически невозможно.

Даже когда ты отвечаешь: «Я учился там-то, там-то и там-то, у меня три высших образования», тут же находится куча контраргументов, тут же вскочит какой-нибудь студент и скажет: «А у меня четыре, и как ты можешь меня учить?»

Но, если у тебя есть книга, тебя спрашивают, кто ты такой, а ты показываешь: «Вот, я написал книгу», вопрос отпадает сам собой. «О! Он написал книгу. Наверное, он что-то знает. Столько букв напечатать – это же надо разбираться в теме».

Наверное, это ещё идёт с советских времён, когда существовала жёсткая цензура, и автору, чтобы напечатать книгу, надо было очень-очень серьёзно пробиваться по тернистым путям бюрократии. Тогда автор мог максимум одну книгу за три года издать.

Отчасти и сейчас в этом процессе есть свои проблемы. Если вы пробиваетесь в большое издательство, если вы пробиваетесь туда с первой книгой, с планом-проспектом первой книги, у вас тоже будут сложности, ждите множества отказов. Пробить свою первую книгу в массовый тираж в большое издательство довольно непросто.

В целом у людей существует серьёзное уважение к книгам до сих пор, оно пока ещё не улетучилось. Возможно, через какое-то время это произойдёт, но пока это так, и это надо использовать.

Когда люди видят, что вы написали книгу, к вам резко меняется отношение, ваш статус в их глазах взлетает на несколько порядков

Вы сразу становитесь выше всей остальной массы, из которой большинство книг пока что не написали.

Особенно, если вы пишете книгу в нише, в которой никто ещё ничего не писал. Вы становитесь номером один, вы сразу выигрываете чемпионат мира, поскольку вы единственный его участник.

Это то, что позволяет резко взлететь.

В глазах людей написание книги – это нечто сопоставимое с делом всей жизни (построить дом, вырастить сына), примерно таких масштабов

При этом написать книгу достаточно просто. Если вы ленивый человек, то вы можете это сделать за месяц, за три недели.

У нас есть один тренинг, возможно, в скором времени мы его повторим, [«Быстрая книга»](#), он очень помогает это сделать. Но если вы не настолько ленивый человек, то неделя, выходные – и у вас книга готова.

Особенно, если вы привлекаете труд других людей – редакторов, которые могут где-то подправить, оцифровщиков, которые что-то вобьют за вас в текст и так далее.

На самом деле книгу написать намного проще, чем это может показаться на первый взгляд. И её ценность в глазах людей на несколько порядков выше, чем реальные трудозатраты, которые вы в это вкладываете.

13. Книги

Тринадцатый закон: вам необходимы **книги**. Как только вы издали одну книгу, вы понимаете, насколько это просто.

Первую книгу вы будете из себя вымучивать долго, первая книга занимает обычно год, что бы вам ни говорили.

Если только вас за уши в эту книгу кто-нибудь не втащит, то выжать из себя самостоятельно первую книгу (даже зная методики, даже проходя тренинги), решиться опубликовать то, что вышло из вашей головы – в среднем это занимает год. Самое главное – поверить, что это действительно можно сделать, и что это будут читать.

За три недели невозможно, приходится идти более тернистыми путями. Разве что попадёте к нам в тренинг, мы вас заставим за три недели это сделать.

Если приедете на [«Аццкий Инфобизнес»](#), вы за один день напишете книгу. За сутки вы её сделаете. Потом будете рассказывать всем остальным, насколько это было просто.

Когда вы понимаете, что книга пишется не всю жизнь, а чуть быстрее, оказывается, что можно их сделать много. И это заметно добавляет вам плюсов. И это не так сложно, если вы понимаете технологию, и самое главное – если вам есть, что сказать.

У каждого человека внутри есть хотя бы одна книга. Это стопроцентно.

Если вы будете писать долго и мучительно, годами, то вам этот процесс вряд ли будет нравиться. Но если вы будете писать быстро, весело и с хорошим результатом, то это очень интересно и увлекательно, вам это понравится, и вас оттуда будет за уши не оторвать.

Пишите больше и больше книг.

Если говорить о нас – у Андрея сейчас уже выпущено 46 книг бизнес-тематики и ещё 13 книг со стихами, то есть в целом уже почти 60, и есть планы в следующем году

пробить точку в 100. У Николая немного меньше, примерно полтора десятка изданных больших бумажных книг и несколько pdf-формата.

Чем больше становится у вас книг, чем больше они занимают места на полках книжного магазина или электронного, или у человека дома на книжной полке, тем больше появляется шансов на то, что он прочитает. Если человек читает одну из ваших книг, и ему она нравится – он идет и покупает все остальные.

Парадокс в том, что с каждой последующей книгой продавать свои тиражи становится всё легче и легче.

У вас уже есть тысячи читателей, которые читали предыдущие книги. Большинству из них, скорее всего, прочитанная книга понравилась, они идут покупать следующую. Те, кто купил новую книгу, заинтересовавшись, смотрят более ранние издания и говорят: «Вот эти и эти книги, давайте, мы их тоже купим».

Поэтому как раз в этом плане продавать книги становится проще. Тем более, Россия – читающая страна, люди привыкли читать.

14. Электронные продукты

Тему книг продолжает следующий закон, четырнадцатый: вам нужны электронные книги и электронные продукты. Мы живём в век Интернета и цифровых технологий.

Ждать, пока бумажная книга придет из книжного магазина, дни, а иногда и недели, если не месяцы, иногда не очень привлекательно.

Люди хотят сейчас. Люди хотят нажать кнопку и получить все сразу

Конечно, это не означает, что мы говорим об электронных книгах или электронных файлах (аудио или видео) как заменителях настоящих (бумажных) книг, дисков и так далее, нет. Это – вместе с настоящими (физическими носителями).

В этом году Amazon официально опубликовал, что они продают сейчас электронных книг в месяц больше, чем всех бумажных вместе взятых. Вдумайтесь в это. Электронная революция не за горами.

Если вы ездите на метро или в автобусе, вы уже каждый день видите людей с читалками электронных книг в руках. И чем дальше это будет развиваться, тем дешевле они будут стоить.

В скором времени они сравняются по стоимости с одной бумажной книгой или 2-3 бумажными книгами. И тогда это будет действительно революция, потому что с электронных носителей читать гораздо проще.

И если у вас нет продуктов (книг, тренингов, ваших выступлений) в электронном формате, вы очень многое теряете.

Мало того, что вы теряете аудиторию, вы теряете растущий сегмент аудитории. Эта аудитория существенно увеличивается, более чем вдвое каждый год.

Кроме того, на сегодняшний день это, наверное, одна из самых платёжеспособных частей аудитории. Поэтому, если вы не присутствуете на этом рынке, если у вас нет электронных книг или продуктов, вы очень многое теряете в деньгах.

С другой стороны, бумажные книги все равно никто не отменял. Особенно у нас, и особенно, если вы ориентированы на определенную нишу.

Если вы что-то делаете для фрилансеров, которые только и живут, что в Интернете, засыпают в нем и просыпаются в нем (за компьютером засыпают, открывают глаза – опять за компьютером), то, конечно, вам нужны именно электронные книги.

Но есть значительная часть аудитории, которая пока ещё в Интернет не перешла и не перейдет ещё годы и годы, а то и десятилетия. Это тоже надо понимать.

Поэтому нужно использовать оба варианта, и бумажные книги и электронные.

15. Физические носители

Вам нужны физические носители. Помимо физических (бумажных) книг, ваши тренинги должны быть записаны на дисках (на аудио-дисках, на DVD), то есть они должны быть доступны в каком-то формате, которые не требует компьютера.

Почему это важно? Среди вашей потенциальной аудитории существуют различия, как по уровню общей образованности, так и по части компьютерной грамотности, старшее поколение до сих пор к компьютеру относится настороженно.

Если ваша целевая аудитория – например, автослесари, довольно сложно будет их пригласить даже на бесплатный вебинар.

Для того чтобы прийти на бесплатный вебинар, тебе нужен компьютер, подключение к Интернет, и ты должен знать, что такое вебинар, чтобы туда прийти. И, конечно, в работе с такими целевыми аудиториями физические носители приоритетны.

Причем, если автослесари – это уже более-менее продвинутая часть публики, среди них много молодёжи, то аудитория типа бизнесовой, например, владельцы сталеперерабатывающих заводов, еще более консервативна. Они знают, что есть такая вещь, как компьютер, какие-то кнопочки там можно нажимать, но пользоваться ими не умеют.

Если вам приходилось сталкиваться с верхним эшелонем бизнеса, вы знаете, какая там может быть система – самому главному человеку в компании e-mail секретарь распечатывает и приносит прочитать в бумажном виде, и он говорит: «Вот здесь ответить это, здесь ответить это, здесь ответить это».

Секретарь это набирает на компьютере и отправляет письмо. И зачастую это происходит лишь потому, что он просто стесняется признаться, что не умеет пользоваться компьютером, и он настолько высоко сидит, что признаваться в этом нельзя.

Итак, вам нужно использовать и электронные носители информации, и физические, выпускать ваши продукты и в той, и в другой версиях.

16. Информационная насыщенность

Шестнадцатый закон – вас должно быть много. Хорошего человека, как говорят, должно быть много, но это не означает, что вам надо срочно отъездаться, чтобы стать в три раза толще.

Вас должно быть много с точки зрения информационной насыщенности

Когда люди начинают что-то искать по вашей тематике, какую-то информацию, они должны выходить на вас всегда и везде. Они приходят в магазин – там ваши книги.

Они открывают журналы по этой теме, там – ваши статьи. Они набирают запрос в Яндексе, и первая реклама, которая появляется – «Скачай бесплатный курс Андрея Парабеллума».

Они звонят знакомым, спрашивают: «Какие ты мне посоветуешь посетить семинары?», и знакомые рекомендуют съездить на инфоконференцию к Андрею Парабеллуму.

Вас должно быть много. И это не происходит само собой, вы должны в это вкладываться.

Возвращаясь к одному из первых наших законов – вам надо выдавать массу бесплатной информации разных форматов.

По сути дела, книга – это тоже практически бесплатная информация. Кроме того, что люди платят лишь за само бумажное оформление, но за информационное наполнение там идёт минимальная оплата.

17. Регулярность

И здесь мы сразу попадаем в зону действия семнадцатого закона: ваша информация должна быть регулярной. Именно постоянство здесь имеет значение.

Понятно, что нельзя всё время работать, вы будете брать отпуска, вы будете куда-то ездить.

Но для вашего конечного клиента, для вашего пользователя и читателя ваша информация должна быть регулярной.

Вашему читателю, вашему клиенту интересно всё, что происходит у вас в жизни и в бизнесе. Поэтому здесь как раз важны регулярные e-mail, регулярная публикация статей, регулярный выпуск книг, регулярные вебинары, тренинги, выступления и так далее, и так далее, и так далее.

Всё это необходимо делать с какой-то периодичностью.

18. Три третьих

Тему регулярности развивает наш следующий, восемнадцатый закон, он касается структуры ваших материалов: одна треть, одна треть, одна треть – вот оптимальное пропорциональное соотношение того, о чём и как вам писать, говорить, записывать на видео и выдавать вашей аудитории.

Одну треть вы пишете непосредственно по вашей нише – какие-то конкретные практические советы, практические рекомендации.

Вторую треть вы выдаёте что-то общее – общие тенденции рынка, общие идеи, общую теорию.

И третья часть – вы обязаны писать о себе. Рассказывать о себе.

19. Личное

И это девятнадцатый закон: вам необходимо открывать себя, добавлять личное. Некоторые сомневаются: «Как же я буду о себе писать? Кому это будет интересно?»

Это будет интересным – при условии, что вы даёте действительно качественный контент по вашей теме, если вы действительно даёте кейсы, конкретные примеры использования ваших инструментов, примеры использования похожих стратегий, историю успеха и так далее, и так далее.

Когда вы раскрываете тему не только вглубь, но и вширь.

В этом случае, конечно же, людям будут интересны материалы и лично о вас – кто вы, что вы, что вы переживаете, через что вы проходите, как вы путешествуете, чем вы занимаетесь, у кого вы учитесь и собираетесь учиться, какие книги вы читаете, какие фильмы смотрите, что вы об этом всё думаете.

Если вы для них – интересная личность, они захотят о вас знать всё, людям нравится и хочется следить за вами

Это как со звёздами – люди обожают следить за жизнью звёзд. А поскольку вы в инфобизнесе становитесь такой своеобразной звездой, которая начинает сверкать всё ярче и ярче по мере вашего роста, то вы обязаны, соответственно, следовать таким же законам.

Такой крайний пример в этом плане – когда оригинальная (напечатанная) фотография дочери, кажется, Бритни Спирс, была продана за 5 000 000 долларов.

Бывают, конечно, парадоксы, когда книги или журналы, описывающие жизнь некоторых звёзд, расходятся большими тиражами, чем компакт-диски с их песнями.

Это и весело, и грустно одновременно, но тенденция нескольких последних лет заключается в том, что человек все больше «закукливается» в себе, мы отдаляемся друг от друга.

Человек утыкается носом в телевизор или компьютер, тем самым все больше увеличивая эту дистанцию. И возникают пустоты, которые ему необходимо

заполнять чьими-то эмоциями, чужими мыслями, и он это делает, например, наблюдая за жизнью других людей.

Почему сейчас так популярны реалити-шоу? Почему так популярны сериалы? Это возможность наблюдать за жизнью других людей, вместо того, чтобы жить своей собственной.

Дайте людям такую возможность – наблюдать за вами, за вашей жизнью.

20. Развлечение

И мы подошли, наверное, к нашему финальному, двадцатому закону. Это достаточно неочевидная вещь – развлечение, fun.

Вы говорите людям, что вы их обучаете, но при этом вы должны их развлекать, иначе они не будут у вас учиться.

Иначе вы будете похожи на университеты, в которых читают лекции – студенты приходят, в начале лекции засыпают, а к концу они просыпаются, и хорошо, если хоть в конспекте соседа что-то от лекции осталось.

Для того чтобы у вас такого не происходило, вы должны вплетать в свое выступление (причём грамотно вплетать) элементы развлечения

Становиться для людей неким телеканалом, популярным сериалом, который их развлекает, но при этом ещё и умудряется обучать.

Людям это нравится, потому что их развлекают, и при этом они ещё чему-то обучаются, поглощают какую-то информацию. А если они при этом что-то ещё и делают сами, они при этом получают результаты.

Много ли вы знаете сериалов, которые приносят в вашу жизнь конкретные хорошие результаты?

Скорее всего, вы сможете найти лишь отрицательные примеры. Например, когда вы просмотрели много сериалов за день и в результате не выполнили какую-то работу, и вас уволили.

Или от вас ушёл кто-то близкий, потому что вы вечерами, вместо того, чтобы уделять ему время, смотрели очередную серию «Санта-Барбары».

В инфобизнесе вам необходимо давать развлечение, развлекать ваших клиентов, и это должно быть весело.

И это ведёт к тому, что вам необходимо работать над собой не только в плане качества вашей информации, ваших знаний, вашего опыта, но и в отношении формы подачи материала.

Возвращаясь к предыдущим законам, напомним – живые выступления решают. Только на живых выступлениях вы получаете сразу живую обратную связь, вы видите, как люди на вас реагируют, реагируют на то, как вы рассказываете какие-то забавные примеры и шутки.

Каждый раз, выступая перед людьми и раскрывая, возможно, сходные темы, вы излагаете материал по-разному, под разным углом, уже заранее зная на основе своего опыта, как та или иная аудитория будет реагировать на ту или иную форму подачи.

И здесь, подытоживая наш 21 закон, следует акцентировать внимание на том, что есть вещи, которые не менее важны. Это – вы сами.

21. Вы сами

Вы должны жить интересной яркой жизнью, вы должны постоянно развиваться и быть на голову выше своих читателей – тогда вы будете интересны. Тогда вы останетесь интересными для многих читателей на многие-многие годы.

А самое главное – вам должно нравиться то, чем вы занимаетесь. Если вам это не нравится, если вы делаете это только ради денег, у вас ничего не получится. Это гарантировано.

Нет ни одного человека, который бы, занимаясь инфобизнесом ради денег, выжил бы в нём дольше, чем полгода-год

Всё это вам должно очень сильно нравиться. Вы должны любить то, что вы делаете, и любить своих клиентов и читателей.

Если люди вас раздражают, вы можете быть в чём-то успешными, но это ваше отношение будет передаваться всему, что вы делаете. И люди будут вам платить, соответственно, тем же – той же монетой, которую вы выдаёте в мир.

Заключение

Итак, это был 21 фундаментальный закон инфобизнеса, самые основы, которые мы хотели в краткой форме вам изложить.

Сегодня у нас вышла книга «Инфобизнес: как зарабатывать на продаже информации», там это – капитальный труд.



"Инфобизнес. Зарабатываем на продаже информации"

Если бы мы защищали диссертации, на две докторские он точно бы потянул, а то и на академиков.

Очень рекомендуем ее прочитать, там все эти аспекты раскрыты максимально подробно, с пошаговыми инструкциями, со всеми секретами, которыми мы на сегодняшний день обладаем.

Андрей Парабеллум, www.infobusiness2.ru

Николай Мрочковский, www.ultrasales.ru

P.S. Не забудьте посмотреть видео к этой книге

<http://infobusiness2.ru/InfobusinessTV10>

<http://www.finance1.ru/infobiznestv-10-21-zakon-infobiznesa>

3-х недельный практический тренинг

БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ в ИНФОБИЗНЕСЕ

Как зарабатывать на своих (и чужих) знаниях

Программа тренинга **Ведущие** **Стоимость** **Даты и формат** **Гарантия** **Регистрация**

Это будет самый сильный и масштабный тренинг первой половины 2011 года.

Опираясь на положительный опыт предыдущих тренингов "[Быстрые деньги в интернет](#)", "[Быстрые деньги в бизнесе](#)" и "[Быстрые деньги в консалтинге](#)", которые уже прошло свыше 800 человек!!! мы подготовили убийственный тренинг по нашей любимой теме - "Инфобизнес".

4 года назад [Андрей Парабеллум](#) прилетел в Россию и начал создавать с нуля индустрию инфобизнеса в России.

За это время накопился колоссальный опыт:

- десятки тысяч учеников
- сотни действительно серьезных инфобизнесов в России
- обороты лидеров уже давно перевалили за сотни тысяч долларов в месяц (у каждого, разумеется) и подходят к миллиону
- а еще тысячи тех, кто действует в меньших масштабах, зарабатывая по -5-10-20-50 тысяч рублей в месяц

В этом тренинге мы не будем дават лишней теории. К черту все. Будем братьяся и делать. Каждый из участников создаст (или поднимет на новый, гораздо более высокий, уровень) свой инфобизнес. И заработает в нем первые (а кто-то уже и далеко не первые) деньги.

Вести будем мы вдвоем - [Андрей Парабеллум](#) и [Николай Мрочковский](#). Мы разработали для вас подробную пошаговую инструкцию. Что и как делать. В какой последовательности. Чтобы заработать деньги. Вам надо лишь взять и сделать это.

100% гарантированный результат

Благодаря нашим технологиям

Вы заработаете как минимум 3000 рублей за первую неделю тренинга

10 000 рублей к концу 2-го блока, 30 000 рублей - к концу 3-го блока...

А если решить продолжить участие в следующих блоках - то значительно больше или мы вернем вам все ваши деньги...

[Подробнее см. блок гарантия](#)

Результаты некоторых участников тренинга "Быстрые деньги в инфобизнесе" после первых 4 дней!

Бессонные ночи, бесконечный адреналин, радость общения и куча, просто нескончаемая куча идей, ЧТО делать дальше



Меня зовут Марина Трушникова, и я художник. <http://artmarina.ru> - сайт с моими работами.

Что привело меня в тренинг "Быстрые деньги в инфобизнесе"?

Во-первых, конечно, вовлеченность в него, родимый.

Первому моему инфотовару, курсу "Мир глазами Художника"

(<http://www.life360.ru/paint/>), уже больше

трех лет. И с тех пор перелопачена куча информации, куплена стопка видекурсов. Да и сделано, вроде, немало. Новый курс появился, "Удовольствие рисования" <http://izo-life.ru/plp.html>

Грозное обещание, что "вы здесь будете влюбывать и влюбывать 24 часа в сутки" меня не пугало - привычно уже.

Но только эффективности от этой работы до сих пор было мало. И потому я добровольно и осознанно пришла на тренинг подставиться под пендель гуру. Чтобы, если уж работать, то на высокий результат. А не из технарского максимализма.

Да, пришла я лишь на вторую волну. Потому как осознавала, что первую не потяну. Много недоделок. И слушать живую касты, живя во Владивостоке... В 3-5 утра?...

Безумно обрадовалась, когда объявили второй поток. За месяц удалось подтянуть кое-какие недоделки, освободить время для тренинга. Я уже примерно знала, что будет, старалась подготовиться.

Но оказалось, что к ЭТОМУ подготовиться невозможно.

Что началось, когда пошло время тренинга! Бессонные ночи, бесконечный адреналин, радость общения и куча, просто нескончаемая куча идей, ЧТО делать дальше. И как. А ведь это 4-й день участия! Интересно, меня не порвет от остального?...

До сих пор вспоминаю первый вебинар. Это было настолько мощно, безумно, страшно, радостно и все вместе, что посредине вещания во всем доме у меня вырубил электричество. Спасибо участникам вебинара, которые дождались моего возвращения через несколько минут.

Финалом моего выступления стал грохот салюта за окнами. Без всякой

скромности приняла его в свою честь. :)

Доход за первые четыре дня составил около 6000.
Впереди - распродажа.

А еще я стремительно стройнею. Потому что забываю про еду. Спать не могу - адреналин и куча идей в голове.
И я счастлива. Потому что думаю: "Боже, когда же это закончится?!" И одновременно: "Как классно, лишь бы это не заканчивалось!"

Как человек творческий, могу сказать - если вы ищете Творчество, то оно - ЗДЕСЬ. И несмотря на всё безумие работы и цейтнота времени, и усталость, вы будете счастливы. Потому что счастливым нас делает только ПРЕОДОЛЕНИЕ и новые открытия В СЕБЕ.

Спасибо вам, ребята, Николай и Андрей! Вы - лучшие!

С уважением,
Марина Трушникова. г.Владивосток
фото <http://izo-life.ru/image/avatar.jpg>

Отзыв о тренинге: «Я за 4 дня сделал столько, сколько обычно не делаю за месяц»



Мой инфобизнес в последние месяцы стал буксовать, поэтому я решил пойти на крайние меры и вписался в тренинг. Как я его успел оплатить, вообще не понимаю, это было чудом.

За первые 4 дня тренинга мои результаты таковы:

1. Я запаковал продукт (целый тренинг) за 3-4 часа, что откладывал примерно полгода.
2. Оформил полный каталог продуктов наработанных за год.
3. **Сегодня завершается моя распродажа, на данный момент заработок с помощью материалов тренинга составляет около 40 000 рублей** (тренинг уже окупил себя).

4. Я понял, что мне существенно стоит пересмотреть свою нишу. Что почти год я занимался не инфобизнесом, а каким-то детским садом. Николай и Андрей показали на деле, как все это должно работать.

Особенно мне понравилось то, что в процессе тренингаходишь в высокопроизводительное состояние. **Я за 4 дня сделал столько, сколько обычно не делаю за месяц.**

Если Вы хотите получить не только быстрые результаты, но и работающие техники, а так же, поправить свои мозги в отношении того, что такое работающий инфобизнес, то я Вам настоятельно рекомендую пройти тренинг.

Это что-то офигенное!

Мои результаты за эти 4 дня могли быть и лучше, но это уже завесило от меня.

А сейчас я пошел делать дальше задания.

Удачи и Прухи!

Кстати тренинг прохожу из Вьетнама, где живу с помощью инфобизнеса почти год

Юрий Саур
<http://selfflow.ru>

Отзыв о тренинге: «Мне внесли 11 500 рублей в течение 10 часов после тренинга в качестве предоплаты за следующий»

Я прошел всего 4 дня тренинга Андрея Парабеллума и Николая Мрочковского. И вот что случилось! **Никогда бы в это не поверил, но за 4 дня тренинга я собрал он-лайн семинар по свадебной фотографии на 187 человек за 2 дня!**



Это было мое первое он-лайн вещание!!! Бляха муха, всего несколько дельных указаний, которые позволяют за 2 дня сделать то, что не сделаешь за 2 месяца.

Размещая вконтакте полезную информацию, к вам очень быстро собираются люди! Делайте!

Да я жалел вначале те жалкие, 9 900 р. и не хотел платить, но уже на моем бесплатном семинаре они окупилась! Мне внесли 11 500 рублей в течении 10 часов после тренинга в качестве предоплаты за следующий, который будет меньше чем через неделю!

Ребята это Ахху..тельно!

Олег Самойлов, Казань
www.olegsamoilov.ru

Отзыв о тренинге: «Ощущение такое, что с понедельника прошел минимум месяц»



Я уже пятый день в тренинге А. Парабеллума и Н.Мрочковского "Быстрые деньги в инфобизнесе" (**ощущение такое, что с понедельника прошел минимум месяц**).

Промежуточные итоги:

- 1. Просить мне вернуть деньги за этот тренинг я точно не буду. Мне их уже вернули. Мои благодарные клиенты.** Хотя если бы гарантии возврата денег авторами тренинга не было, я бы, пожалуй, не оплатила его. Доверия не было. Желание было, доверия - нет (это первый мой тренинг здесь, на infobusiness2.ru).
 - 2. Все, что я до этого ЗНАЛА об инфобизнесе, стремительно превратилось в упорядоченный план ДЕЙСТВИЙ.**
 - 3. Идеи рождаются сами собой, по ходу дела. Даже между делом, я бы сказала.** Еще на прошлой неделе я бы мучительно думала, что и как мне дать на новом тренинге, то вчера я этот тренинг придумала за час. Придумала и подобрала материалы.
 - 4. Я (наконец-то!) сделала кучу технической работы, которую года полтора откладывала на потом. И до конца недели планирую сделать еще примерно такой же объем работы.**
 - 5. Я поняла, что мне нужно больше общаться со своей ЦА и своими учениками в прямом эфире.** Это действительно очень эффективно для моих учеников. Опыт вебинара, проведенного по задания тренинга, это ясно мне показал. Меняю формат своих тренингов и творческих семинаров.
 - 6. Я начала писать продающие письма! Не описывающие и объясняющие, а именно продающие.** Как-то само собой стало получаться. Наверное, что-то щелкнуло, теория наконец пригодилась. Да, неважно получается пока, но это дело практики.
- Что в итоге? Все, что я осваивала-изучала-запоминала-записывала о бизнесе за последние два года начинает РАБОТАТЬ.

Поэтому если вы, как и я, много знаете, много учились, много читали, но мало делали - вам сюда. Вы сразу поймете, что учили не зря, и знаете даже больше, чем вам на самом деле нужно знать. И начнете ДЕЛАТЬ.

Если же вы новичок - вам еще больше повезло. Сэкономите полтора-

два года.

Ирина Лакото
<http://www.paper-club.ru/>

Отзыв о тренинге: «На днях выпускаю свою первую книгу!»



Один из моих знакомых мне порекомендовал поучаствовать в тренинге Андрея и Николая «Быстрые деньги в инфобизнесе». Я долго колебалась, т.к. в интернете мало, что понимаю, еле с соц.сетями разобралась. И был страх, что не справлюсь, и сомнения «а надо ли», «справлюсь ли я». Но я решила рискнуть.

4 дня в тренинге я пашу с утра до ночи, сплю мало, приходится со многим разбираться, заданий много. Но результат потрясающий! **Я провела свой первый вебинар! На днях выпускаю свою первую книгу!**

Главная фишка, которую я вынесла для себя за эти 4 дня: если хочешь свой бизнес – делай это быстро и безотлагательно, зарабатывай с первого дня! На своем примере и на примере многих участников тренинга я вижу, что люди делают. Некоторые уже больше 10 тысяч рублей заработали. И это всего за 4 дня!

И еще круто, что тренинг идет сразу на 3-х уровнях: для новичков, продвинутых и монстров инфобизнеса. И есть возможность мне, как новичку параллельно со своими заданиями учиться вместе с уже продвинутыми инфобизнесменами. Очень интересно!

Энергия нереальная и драйв!

Спасибо моим близким за поддержку, без вас бы я не справилась)

Всем очень рекомендую тренинг. **Бессонные ночи стоят тех результатов, которые я создала за 4 дня. Я бы сама делала это по книгам полгода минимум.** Поэтому очень рада, что вписалась в него.

Анастасия Зуева, Санкт-Петербург
www.azueva.ru

Отзыв о тренинге: «Тебя вынуждают делать то, что тебе нравится»

На данный момент, я уже как 4 дня живу в инфобизнесе, и это одни из самых насыщенных дней в моей жизни. Сплю мало, думаю быстро, делаю много.

Я давно знала об инфобизнесе, но думала что это не для меня. И вот в один прекрасный день мы с мужем посмотрели видео-приглашение на семинар "Быстрые деньги", посоветовались и оплатили участие. Но я все еще сомневалась, беспокоилась.

За неделю до семинара мы начали получать подготовительные задания, они были очень интересными и содержательными. Через неделю у меня уже были реальные результаты: свой сайт, контент для него, рассылка в Смартреспондере, страница захвата.

Потом начался настоящий марафон сумасшествия! Каждый день Андрей и Николай озадачивают нас, задания становятся все труднее, времени для воплощения всех идей все меньше, а результаты все лучше.

Самая главная фишка этого тренинга - тебя вынуждают делать то, что тебе нравится, лавина позитива накрывает тебя, и ты уже не можешь остановиться! Этот инфо-драйв становится неотъемлемой частью твоей жизни!

Кроме того, я узнала, как использовать соц.сети и другие сайты для раскрутки своего блога, как привлечь подписчиков в очень короткие сроки и как заставить их покупать твой продукт!

Спасибо ОГРОМНОЕ нашим тренерам Николаю и Андрею!

Оля Коломоец, г. Севастополь
<http://scrap4u.ru/>



Отзыв о тренинге: «Вся моя семья подключилась к семинару, муж помогает, дочь влюбилась в инфобизнес!»



Впечатление, что время или остановилось (всего 4 дня!), или летит вперед с какой-то космической скоростью! Если время оценивать по объему ПРОДЕЛАННОЙ работы, то как минимум пролетел месяц! Я даже не ожидала, что я на такое способна))) Спишь по 4-5 часов, ешь один раз в день (и то, когда кто-нибудь из домашних напомнит) и при этом чувствуешь, как энергия просто распирает тебя! Энергия расширяется, увеличивается, умножается! Странно!

Когда на второй день, я поняла, что и сколько надо сделать, я сообщила ВСЕМ, что уезжаю на месяц в отпуск и отключила телефон))) **Вся моя семья подключилась к семинару, муж помогает, дочь влюбилась в инфобизнес!** Такой драйв, мы вместе осваиваем новое дело и чувствуем такое невероятное объединение! Это прекрасно!

Спасибо Николаю и Андрею! Всем ребятам, которые приходят бонусами на семинар! Спасибо всем участникам за поддержку, помощь! Вы самые классные!

Александра Хорошилова г.Белград

Отзыв о тренинге: «Конверсия продаж на бесплатном вебинаре — 30%»

Удивительно, но раньше я не участвовал в таких движухах ни разу. Слушал файлы, сам что-то внедрял, но постоянно было чувство, что я что-то делаю не так (хотя и были/есть собственные продажи).



так что когда увидел объявление о тренинге, решил вписаться сразу. Эти 4 дня были просто шоком для меня — огромное количество дел сразу, никакого времени на передышку, кажется, что и 24 часов в сутках просто не хватит на то, чтобы все выполнить.

Но когда смотрю на объем проделанной работы — сам себе удивляюсь. **Конверсия продаж на бесплатном вебинаре — 30%**. Что для меня очень даже неплохо, потому что раньше через вебинары вообще продавать не получалось.

Пошел поток подписчиков, стратегия "Лезть, куда только можно" отлично работает :) Да и заодно избавился от своих старых комплексов в стиле "А что про меня подумают люди".

Обязательно дойду до конца, правда не представляю, что будет дальше? За 4 дня сделали бесплатный вебинар, статьи, сейчас будет платный вебинар и это всего несколько дней.

Жду в предвкушении :)

Артём, Санкт-Петербург
www.richtutor.ru

Отзыв о тренинге: «За 4 дня я сделала столько, сколько раньше делала за месяц»



Удивительно, но за эти 4 дня у меня сформировалось стойкое ощущение, что в сутках не 24, а 72 часа! И самое смешное, что при этом я чувствую не напряг, а удовольствие!

За 4 дня я сделала столько, сколько раньше делала за месяц.

И главное, я благодарна Андрею и Николаю, что они сдвинули меня с точки: **за 4 дня я доделала аудио курс, который не могла доделать уже полгода, записала новый аудио курс, внедрила несколько фишек, резко увеличивших мою подписную базу, написала 3 продающих текста к своим инфопродуктам и отправила кучу писем своим подписчикам, провела семинар, и даже полностью изменила "лицо" своего сайта.**

А еще нашла замечательных партнеров, с которыми мы замутили МЕГААКЦИЮ!

И еще одна важная деталь: я забыла, что такое ПЕРФЕКЦИОНИЗМ. Ему просто не осталось места. :) Нереальное количество заданий на тренинге заставляет тебя в какой-то момент просто отключить голову и начать делать, делать, делать, не задумываясь, достаточно хорошо ли ты сделал в этот раз, что подумают о тебе подписчики и т.п.

Спасибо за такую суперпрокачку!

Дарья Федорова, Москва
<http://4mother.ru/>

Чтобы вписаться в тренинг идем сюда:
<http://ultrasales.ru/fminfobusiness.html>

Посмотрите видео Андрея Парабеллума с Алексом Айвенго, многое объясняющее про быстрые результаты в инфобизнесе (в том числе о гигантских успехах в новых нишах)

Разве такое возможно?!...

Если вы сомневаетесь, а правда ли это? Как это можно всего за неделю научиться зарабатывать в новой для меня области... То это совершенно справедливо.

Ведь в институтах учатся 5 лет и даже после этого не могут устроиться на нормальную работу... А тут всего 3 недели...

Секрет в том, что мы используем совершенно иной подход к обучению. С первого же дня мы сразу погружаем вас с головой в этот бизнес. И вы сразу начинаете зарабатывать деньги.

Да, параллельно вы учитесь. Узнаете от нас кучу секретов и фишек этого невероятно интересного бизнеса. Но!!! Вы сразу же применяете все это на практике!!!

Чтобы не быть голословными, почитайте отзывы участников прошлых тренингов из цикла "Быстрые деньги":

"Быстрые деньги в интернет" (массу отзывов вы можете почитать [на этой странице](#))

Результаты участников базовой группы тренинга - через 2 недели после начала тренинга

Из 401 стартовавшего участника:

1. 289 заработали более 1000 рублей
2. 165 заработали более 4000 рублей и уже окупили вложения в тренинг (это не считая того, что еще только набираем обороты) - Вот здесь отчеты клуба 4000+ - <http://4winners.ru/training/fastmoney/fastmoney4000/>
3. 24 человека заработали более 10 000 рублей
4. 8 человек заработали более 35 000 рублей и борются за суперприз (у лидера пока 100500 рублей)
Кому интересно - борьбу и отчеты чемпионов о заработанных деньгах можно посмотреть здесь - <http://4winners.ru/training/fastmoney/fm-chempion/>
5. 11 человек сошли с дистанции - мы им вернули деньги и распрощались навсегда - более они в наших тренингах никогда участвовать не будут (всего 2% - мы, честно говоря, думали будет больше)

Тренинги "Быстрые деньги в бизнесе" и "Быстрые деньги в консалтинге"

- [Быстрые деньги в бизнесе – результаты 1-й недели тренинга](#)
- [Быстрые деньги в консалтинге – результаты 1-й недели тренинга](#)
- [Быстрые деньги в консалтинге – рабочие будни](#)

Результаты некоторых участников тренинга "Быстрые деньги в инфобизнесе" после 2-й недели!

Отзыв о тренинге: «За первые 2 недели я окупил тренинг уже 9 раз»



Всем привет !

ФИНАНСОВЫЙ ИТОГ

Вебинар + Тренинг = 33500

Распродажа = 90 000

Партнерство – 1300

ИТОГО – 124 800

Таким образом, за первые 2 недели я окупил тренинг уже 9 раз. Не считая завязанных знакомств, новых подписчиков и тех перспектив, которые еще обязательно будут.

Мой совет всем - Если Вы хотите прорыва своего инфобизнеса, если вы хотите понять КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ изнутри, если желаете за 3 недели достичь больше чем за прошлый год - Учитесь у тех, кто этого уже достиг!

А результаты Андрея и Николая говорят сами за себя - 400 человек по 9900 ...

Если Вы знаете, кто достиг того же - СРОЧНО НАПИШИТЕ МНЕ ОБ ЭТОМ.

Алексей Лукьянов
Независимый бизнес-тренер и консультант.

Отзыв о тренинге: «Я понял, что почти год занимался херней, а не инфобизнесом»

Отчет за первые две недели.

1. Заработано 80 000
2. Продан 1 коучинг, продолжаю вести консультации (проведено 8). Народу что и бесплатно не особо надо:)
3. Проведена распродажа.
4. Веду сейчас 2 тренинга одновременно.
5. Решил открыть новое направление - Привлечение клиентов через интернет для психологов консультантов и тренеров. Уже зарегил новый сайт.
6. Перешел на новый хостинг, т.к. старый убил продажу на бесплатном вебинаре. Просто отрубился.
7. Сформирован план тренингов до конца года.
8. Вписался в два тренинга параллельно, что бы подтянуть слабые навыки.
9. Составлен каталог продуктов наработанных за год.
10. Продолжаю поиск темы, которая мне интересна на западном рынке пока пусто или не то.
11. Понял, что жизненно необходим коуч, знаю к кому хочу, осталось уломать.
12. Перехожу на новый сервис приема платежей.
13. Начал наработывать контент для новой ниши, провел 5 консультаций, отдаю сегодня на транскрипцию.



Главный результат. Я понял, что почти год занимался херней, а не инфобизнесом. Понял, что возможно заработать первые деньги буквально за 1-2 недели даже на нулевом проекте.

Пока все. Хочу больше! Готов идти дальше!

PS: Если то, что я делал в последние 10 месяцев позволило мне жить в Азии и заниматься тем, что мне интересно. То мне уже страшно от того, что я смогу теперь, понимая как правильно делается инфобизнес :)

Юрий
<http://selfflow.ru/>

Отзыв о тренинге: «Без этого тренинга я бы совершенно не развивалась дальше»



Что сделано:

1. Бесплатный вебинар (было 72 человека, переделан в коробку и книгу)
2. Проведена распродажа.
3. Проведен платный вебинар - в процессе обработки в книгу и коробку.
4. Все 3 рассылки переделаны по заданиям.
5. Идет подготовка к продаже еще одного платного 7ми дневного тренинга
6. Проведено 15 консультаций. Финансовый итог - 24 000 руб.(Будущий тренинг + личный

коучинг).

7. Найдены темы тренингов на июль, август, сентябрь. Один из продуктов куплен и в переводе.
8. Подписная база увеличилась на 240 человек.
9. Проработан скрипт закрытия предварительных заказов на телефоне.

Финансовый итог 2х недель $18000 + 24000 = 42000$. И еще - приятное дополнение - во время ночного тренинга оказалось, что мы с одной из участниц живем в соседних домах и работаем в одной нише))

Очень полезен был ночной тренинг по коучингу. Мне в прошлой жизни приходилось увольнять учеников, но никак не могу к этому привыкнуть и относиться спокойно, т.к. все равно при личных занятиях отдаешь часть себя. После тренинга поняла, что в любом случае волнения будут, не надо с ними бороться, надо волноваться и - делать как надо.

По общим впечатлениям - сейчас немного пришла в себя и делаю все более спокойно и в то же время - много успеваю. Процентом на 70 всех заданий.

И очень хорошо осознала, что **без этого тренинга я бы совершенно не развивалась дальше.**

Андрей и Николай, спасибо за знания, за практические фишки, за темп, за энергию и за уверенность в завтрашнем дне, которую я уже получила

Анна Вялых, Москва
www.vipdengi.info

Отзыв о тренинге: «Инфобизнесом без "прет!" нельзя заниматься»

Хотя отстаю от основной группы (я ее называю пелетон как в велогонках), движение есть, и оно динамичное, и главное, НЕУКЛОННОЕ.

Мой старт был абсолютно с нуля (то есть, опыта "ДО" совсем не было).

Начинаю "вкуривать". Про кайф и не говорю.

Инфобизнесом без "прет!" нельзя заниматься, это вам не на работу ходить. Тут надо гореть!



Вадим Чепига

Отзыв о тренинге: «Такого, конечно, в моей жизни не было»



Инфо-монастырь: свой устав, распорядок дня, послушания, посты, молитвы, трапезы... Когда в голову впервые пришла такая ассоциация, то сначала было немного весело.

На самом деле параллели абсолютно точные:

– совсем **другой мир**, что-то совершенно запредельное, что нельзя даже сравнить с «обычной мирской» жизнью, т.к. куда-то на сотый план

уходят семья, дом и домашние обязанности. Всё переходит в разряд «НЕ»: спать, кушать, гулять, общаться... – **всё!**

– сильно **просветляет**: всё, что до тренинга было на уровне каких-то не очень систематичных знаний или где-то далеко в подсознании, сейчас всё выстроилось в систему, укладывается по полочкам;

– стойкая **вера** в результат, тем более что первые видимые результаты есть;

– целая система **испытаний-послушаний**, потому что новичку крайне сложно на этом тренинге, особенно если новичок еще и не очень разбирается в технических премудростях; уж на что я искушена в сайтостроении, и то приходится туго из-за бешеного темпа...

Рада ли я, что попала в этот монастырь? Ещё как рада! Это не первый мой тренинг, но **такого, конечно, в моей жизни не было**. А еще я горжусь, что иду почти в ногу. Пусть что-то уходит пока на 2 план, но главные задания – выполняются.

Спасибо Андрею и Николаю за кураж, за знания, за психологический настрой. Во время тренинга появилось несколько сногшибательных идей.

А еще есть один момент, который и позабавил, и огорчил одновременно – оценка темы первого бесплатного тренинга обоими тренерами: Николай сказал, что тема супер, а Андрей разнес ее в пух и прах. Это поставило меня в тупик. Но решила тему (про бизнес для учителей) не менять. И результат превзошел все мои самые скромные ожидания. А оказались правы оба: тема на самом деле интересна ЦА, но «проталкивать» ее тяжело (хотя тут еще и время сыграло свою роль: начинаются отпуска, никто летом шевелиться даже не хочет, все и всё откладывают на сентябрь, вот такие консервативные люди – учителя).

Сколько заработали денег

За 1 неделю: 10150 руб.

За вторую неделю: 15050 руб.

Итого с начала тренинга: 25200 руб. Еще раз – огромная
благодарность!

Разумова Алла, Курган

Отзыв о тренинге: «Консультации - это как подарок судьбы»



Здоровая атмосфера для того, чтобы делать и получать конкретные результаты. Хроническая усталость перешла в какой-то хронический пофигизм. От чего много делаю того, на что раньше бы не решилась или долго бы думала, прежде чем делать. Сейчас тупо делаю и иду дальше. Думать некогда))

Консультации - это как подарок судьбы))) Столько нового открыла для себя. И в себе, и в

том, кем я для людей являюсь. Открыла для себя еще одну приятную сторону в продажах. Спасибо!

В начале тренинга чуть не развелась)) Хватило ума честно все проговорить с мужем, напряжение спало. Сейчас муж помогает с детьми, что оч облегчает мне жизнь с этой стороны.

Кстати, побочный эффект. Рассказала пару услышанных фишек мужу, он применил их в своем бизнесе - результат - увеличились продажи, нашел новый способ для нахождения клиентов. Супер))

Заработали

В первую неделю 11000 рублей.

За вторую неделю 31000 рублей.

Получается всего 42000 рублей за две недели.

Спасибо. И идем дальше!

Лариса Усова, Набережные Челны

А что дальше?

После тренинга вы сможете продолжить развивать ваш инфобизнес, нарабатывать клиентскую базу, и зарабатывать в нем снова и снова. Для кого-то это может стать дополнительным источником дохода.

А кто-то решит вообще бросить работу и начать заниматься только инфобизнесом - таких уже очень много. Инфобизнес настолько привлекателен, что очень быстро затягивает.

Результаты участников тренинга "Быстрые деньги в инфобизнесе"
после 3-й недели!

Отзыв участника тренинга - Чё то сам офигел, итог - 450 912 руб .

Доброго дня всем. Меня зовут Алексей Хитров. Я бизнес тренер и консультант.

Самое главное – Парабеллум и Мрочковский рвут мозг и расширяют горизонты. Вскрывают череп и заливают туда полезную информацию... Бойтесь!!! Вам придется стать другими или навсегда уйти в небытие!

Сомневался, идти ли в тренинг «Быстрые деньги в инфобизнесе», т.к. уже и фм 1.2. проходил и много чего ещё. Впрочем, я и про другие тренинги сомневался и опять же всегда получал в итоге больше, чем планировал. Всегда.



Да! Участвовали вместе с супругой. Это наш второй инфобизнес <http://www.tainygeishy.ru/> Советую всем участвовать вместе с близкими – вы обогащаетесь общением и мышление растет совместно.

Итого тренинга:

Более 1000 человек новых в подписную базу (а это будущие продажи!).

Настоящее:

Распродажа: 65 982 руб

Вебинар: 7 x 1200 = 8400 руб + дополнительно ещё один тренинг 4900 руб

Параллельно Живой тренинг: 101090 + 61000 = 162090 руб (понятно, что расходы тоже были – аренда и т.д.)

Параллельно живой коучинг: 2 человека по 27 000 руб = 54 000 руб. + продление в четверг ещё 27 000 руб (это пока не плюсюю).

Кстати, тут мне порвало мозг – клиент после первой сессии сказал: - А почему вы так, дешево продаете свой Коучинг? Этого же никто не знает кроме вас! Блин я аж оправдываться стал... А ведь реально, это же мои находки.

Параллельно провели тренинг - вебинар на сайте супруги: 90 740 руб (не знаю считать это? Она тоже в тренинге)

Во время «Быстрых денег» провели с супругой выступление с промо тренингом на Всероссийском фестивале НЛП: (использованы фишки из «продаж со сцены» - который я кстати выиграл, как активный участник ВИП дня инфоконференции!) По ходу мы там вообще были единственные, кто, что-то нормально продавал!!!

28 000 руб коробки + коучинг по скайп 21 000 + консалтинг по скайп 39 000 руб. (при этом коучинг на 5-6 месяцев по 21 000 руб тоже пока не считаю это)

Пока вел промо – тренинг он сам продался на сайте еще на 1900 + 2900 руб = 4800 руб

Плюс один клиент везет меня и супругу на Красную поляну, чтобы пообщаться со мной и порешать свои проблемки – позадавать мне вопросы, т.е с него перелеты, проживание, развлечения и т.д. Там на 80 -100 т.р. (Это как считать? Тоже не включаю)

Итого если считать, то, что есть по минимуму: 360 172 руб

Если считать с супругой вместе (кстати, беременной 2-ой девочкой – скоро рожать, а первой дочке 1,8 года), то: **450 912 руб**

А если вообще все, то получается: 635 912 руб (но это «грязными» и часть ещё не получена...)

Посчитал и сам офигел... Моя задача – поднять на инфобизнесе за месяц миллион! Чистыми! И при этом не порваться! (Да и второй ребенок будет – надо срочно думать про расширение жилплощади, вот и «морковка сзади» появилась...)

Андрей, признаюсь... я использую не все, что вы даете... Я беру самые яркие фишки и их внедряю. Слишком «Ацки» вы работаете, я так только учусь...

Что мне особо нравится – вы растете тоже постоянно. И ты и Николай в этом тренинге уже гораздо более продвинутые фишки даете, чем даже полгода назад.

Респект! Держу путь за вами. Вперед.

Особенно запомнилось – делайте так, чтобы после встречи с вами жизнь клиента стала ярче и тогда он будет с вами всегда! Как вы стараюсь давать клиентам больше, чем обещал!

С уважением, Алексей Хитров
www.alexeyhitrov.ru

Отзыв участника тренинга - Итог за июнь 876 000 рублей.

ДВсем Привет!

Меня зовут Денис Опрятнов.

Я учредитель компании «Петербургский призывник»

Мой финансовый итог за июнь: 876 000 рублей. В июле сделаю минимум 1 500 000 – теперь уже знаю как!

Как всё начиналось:

Недавно в Питер приезжал Андрей Парабеллум с тренингом удвоение продаж. С этого момента мой взгляд на бизнес поменялся кардинально.

Еще во время тренинга я разделил всю линейку продуктов на 4 ценовые категории : очень дешево, дешево, цена/качество и очень дорого: Услуги и цены Результат не заставил себя долго ждать – клиенты стали охотнее заключать договоры, а стоимость среднего чека выросла на 15%.

Вдохновленный результатами, я купил в коробке «Быстрые деньги в бизнесе» и, не раздумывая вписался в «Быстрые деньги в инфобизнесе». Я в продажах с 12 лет, в бизнесе с 18 – казалось умею многое, а знаю ещё больше.

Тем не менее, к большому моему удивлению по ходу тренинга была масса инсайтов, особенно в последние дни когда темп сбавился, появилась возможность наконец то выспаться и продумать дальнейшие шаги для развития бизнеса. Темп по началу казался просто бешеным, первые полторы недели в состоянии постоянного цейтнота, а я то думал, что производительности у меня на семерых хватит!

В общем, прокачался что надо и на уровне практики и на уровне новых знаний – параллельно прочитал «Выжми из бизнеса все», «Чичваркин Е...гений», «Кривая коза или грабли Мёбиуса» - всем искренне рекомендую именно в таком сочетании! В результате получил конкретные инструменты для бизнеса («Выжми из бизнеса все»), невероятную мотивацию действовать и драться за своё дело («Чичваркин Е...гений») и чувство легкости и парения на ветрах удачи («Кривая коза или грабли Мёбиуса»).

А если действовать системно, с драйвом и легкостью(пусть даже не досыпая), то результат не заставит долго ждать!

Итого за июнь с помощью инфобизнеса заработано 876 000 рублей.

Из них:

825 000 – закрытие на offline продукты, в т.ч. закрыл одного клиента на VIP договор – за что отдельное спасибо Андрею!



**Я за здоровую
Армию!**



30 000 – консалтинг по увеличению продаж – ниша для меня новая, а потому безумно интересная!

8 000 – 7-ми дневный тренинг – как же все-таки прёт, когда ученики получают результат прямо на глазах!

2000 – платный тренинг – сейчас эти первые инфо-деньги кажутся просто смешными)

10 000 – аренда подругой на время кастов стула рядом со мной)) После того, как мы по телефону обсудили первые дни тренинга, она практически силой ворвалась ко мне в офис на очередной каст)))

1000 – и приятная мелочь, вознаграждение за анонс [Книги](#))

А кроме того, я нашел шустрого помощника, чем сильно упростил себе жизнь, плюс очень толкового аутсорсера – на все инфо руки мастера)

Провел 11 бесплатных вебинаров, 1 платный вебинар и 1 семидневный тренинг. С нуля создал блог, систему рассылок – на данный момент 270 подписчиков, коробки своих инфопродуктов и тестдрайв.

Что впереди:

13 июля провожу живой тренинг [«Быстрые деньги в бизнесе: 15 способов увеличения продаж»](#) - уже договорился с организаторами.

20 июля – бесплатный мастер класс ["Как призывнику законно избежать военной службы"](#) – организаторы обещают собрать минимум 200 человек. Буду закрывать на тренинг.

21 июля – однодневный семинар [«Как самостоятельно получить военный билет без взятки»](#) - буду закрывать на революционный offline продукт. Какой? Вскоре узнаете! ;) Уже сейчас руки чешутся, я просто переверну им рынок!) И будь я не я, если не закрою минимум на 400 000 разом!

В общем жизнь прекрасна. Взлетаем, набираем высоту – впереди новые успехи, новые впечатления и [ПУТЕШЕСТВИЕ ПО ИСЛАНДИИ](#) с 24 июля по 7 августа. Билеты куплены, машины забронированы, визы сделаны. По возвращении выложу фотографии и видео! Побежал за спальным мешком – в этой стране он пригодится)))

Всем успехом и новых высот в ИНФО бизнесе!

PS: Андрей, Николай! Огромное спасибо за грамотный пендаль – в нужное время, в нужное место!))

Денис Опрятнов
<http://armyhelp.ru/blog/>

Отзыв участника тренинга - В деньгах на текущий момент около 90 000 руб.

Меня зовут Александр Писарев, я автор блога "Русский Путь к Успеху", где я помогаю людям открывать собственные интернет-магазины с нуля.



Для начала кратко упомяну о результатах текущих и грядущих. За последний месяц, **стартовал с абсолютного нуля в инфобизнесе я заработал около 75 тысяч рублей только на продаже своих курсов, написал очень интересную мини-книгу, которую давно боялся опубликовать - но взял и сделал, записал 2 мощных тренинга в коробке, провел более 15 вебинаров, около 20 бесплатных консультаций, договорился о публикации своих статей в СМИ, договорился с издательством об издании своей книги - с тем же самым, что выпускало "Экстремальный Тайм-Менеджмент", закрыл в институте сессию без пересдач, договорился об интервью с владельцами крупнейших интернет-магазинов Volero, 003, в этот понедельник я выступаю на аудитории около 400 человек - на Международном Форуме "Селигер", после чего еще сделок будет еще минимум на 100 000 рублей, также я выстроил пассивную систему продаж, запустил тест-драйв своих тренингов, запуск которой опять же в полном ее объеме назначен на понедельник - еще как минимум 50 тысяч рублей уже на следующей неделе, запустил новый проект с партнером на 20 000 рублей, увеличил размер своей подписной базы вдвое (+ 270 человек), стал на год старше, договорился еще с двумя известными людьми в инфобизнесе о совместном сотрудничестве = еще как минимум 30 000 рублей за следующий месяц от каждого, нашел себе грамотного помощника, и похоже, влюбился)**

В деньгах на текущий момент = около 90 тысяч рублей уже получено и оплачено мне, плюс еще как минимум 100 тысяч рублей за следующую неделю, и + 1 000 подписчиков в базу (опять же, договорился о трафике с партнерами) - самый мощнейший актив, который вообще есть в инфобизнесе. Поэтому, 200 000 тысяч только в ходе тренинга + гораздо больше в ближайшие месяц-два и дальше :)))

Тренинг стал для меня окном в новую жизнь, в ту жизнь, о которой я всегда мечтал, но никак не мог позволить, решиться.

Очень мечтал попасть на тренинг, так как еще с быстрых денег в интернете я отчетливо помню слова Андрей Парабеллума "У ВАС ДОЛЖЕН БЫТЬ СВОЙ ИНФОБИЗНЕС!!!", это и стало моим толчком к этой точке, где я нахожусь сейчас. Я настолько сильно хотел попасть в этот тренинг (у меня нет стипендии, денег почти не было на этот тренинг - все быстро расходилось), что первые продажи своего инфопродукта я сделал за неделю до официального старта, что дало мне денег на оплату тренинга. И я на самом деле думал, что мы просто еще раз пройдем тот путь, который я прошел за время подготовки к тренингу. Отчасти мои ожидания оправдались, но на самом деле за эти 4 недели я сделал столько, сколько не делал за всю свою жизнь!!! Мне 19 лет стукнуло как раз во время тренинга - до сих пор я еще не отметил его, так как просто не было времени.

Огромная благодарность Николаю и Андрею конкретно за подробное раскрытие таких тем, как экспертность в инфобизнесе, увеличение траффика на свой сайт, запись инфопродуктов, КОУЧИНГ, бесплатные консультации, дружба с тематическими сообществами - и самое главное, спасибо, что я, наконец, понял ИСТИННУЮ сущность инфобизнеса!!!

Отдельно хочется выразить благодарность гостям: Алексу Айвенго, Азамату Ушанову, Сергею Жуковскому, Костегу, Мише Тришину за то, что быстро помогли разогнать траффик на мой сайт и вскрыли самые основные фишки того, как взлетать быстро и в любой нише, за то как жить, как писать, спасибо Вам за ВСЕ!!!

Это теперь как наркотик, это въедается в твою кровь и становится частью тебя. Внезапно в жизни наступает переломный момент и ты ВНЕЗАПНО взлетаешь до **НЕРЕАЛЬНЫХ ВЫСОТ!!!** Это очень сильно меняет сознание, это очень сильно меняет вообще все мироощущение в целом - сразу становишься совершенно другим человеком, который абсолютно уверен, что в его жизни, в жизни его любимых и родных людей тоже все будет оочень и очень хорошо. Спасибо вам за все! Спасибо за восхищенные отзывы, которые приходят от моих учеников, спасибо за то, что убедили Вселенную дать мне такой прекрасный шанс так быстро взлететь! Спасибо Вам, мои самые главные учителя и наставники в жизни!

Я до сих пор не могу оправиться от того, насколько резко и сильно переменялась моя жизнь, от того, насколько быстро стали воплощаться мои желания!

*С уважением, Александр Писарев,
автор блога "Русский путь к успеху"
<http://russiansuccess.ru>*

Отзыв участника тренинга - Итог - 120 000 руб.

Дорогие друзья!

Хочется начать с того, что где-то за месяц до начала тренинга я как-то сказала своей подруге, что мне хочется совершить какой-то квантовый скачок в своём деле (я являюсь тренером по системе 100% достижения целей «Духовный Выбор», и проводила всё это время живые тренинги по этой теме + психологическое консультирование). И уже начинала ощущать себя каким-то загнанным и усталым человеком.



И тут... я не помню, откуда ко мне пришла рассылка по поводу тренинга «Быстрые деньги», но точно помню, что когда я прочла программу, меня прожгло какое-то звериное чутьё, что мне туда надо! Я стала лихорадочно переводить сумму на счет организаторов и начала выполнять предварительные задания.

Даже в процессе предварительной работы уже я прочувствовала то, что сама стала более структурированной, поскольку всё было по существу и последовательно. Появилась логика и вера, что здесь всё серьёзно настолько, что масштабы пока даже не осознавались.

Я в этом деле абсолютный новичок, и единственное, что у меня было – это сайт, который меня до этого уговорил сделать мой знакомый. На нём я размещала объявления о том, когда и где я буду проводить очередной тренинг, и всё!

Плюс ко всему нужно сказать, что я абсолютная блондинка в вопросах компьютера.

И первые недели были для меня абсолютно шокирующими:

- За первые 14 дней моя квартира превратилась в Федорино Горе))),
- дети (у меня их двое, 7 и 8 лет) постоянно обижались на то, что я только работаю,
- я сама стала похожа на лесного йети и практически перестала выходить из дома и не помнила, ела ли я вообще в этот день
- первые касты заканчивались за полночь, а вставать приходилось в 6.00.
- выполнение заданий было похоже на истерику, т.к. создавать какие-то страницы и, прости-Господи, плагины и т.п. было нереально
- при проведении вебинаров в процессе выпивалось по 5 литров воды
- трясущийся голос и руки закончились только, когда я начала вести семидневный вебинар и то где-то на третий день...

Но!

Именно в первые две недели появились клиенты на коучинг, причем пришли они непонятно откуда: кто из получасовых сессий, кто при наборе на бесплатный вебинар, когда нужно было разместить три ссылки в соцсетях.

И вот некоторые итоги работы,

задания которой выполнены меньше, чем наполовину:

1. Спасибо за то, что отбили желание перфекционировать на пустом месте, а делать быстро и не откладывать. Оказалось, что ты также качественно выдаёшь материалы, и энергия волнения трансформируется в очень эмоциональную подачу информации, как будто делаешь в последний раз, а потому – Безупречно! Результаты клиентов это подтвердили. И не нужно к этому готовиться по пол года)))

2. Принцип играть по своим правилам и увольнять клиентов заставил увеличить чувство собственного достоинства и дал возможность уже на второй неделе (!) в полтора раза повысить цену за свои услуги. И, о чудо! Клиентов это не испугало! Они выкладываются на сессиях, как черти!

3. Написана книга

4. Проведены вебинары, причем сочинялись они практически на коленках, тем не менее, их купили!!!

5. В начале третьей недели, когда я начала хвалиться результатами (к тому времени я заработала 85 000), ко мне на консалтинг по увеличению продаж записалось три фирмы – 1 – по организации праздников, 2 – сетевая, 3 – по продаже программных продуктов для ЮЛ.

6. Приглашение провести тренинги в двух организациях

7. Приглашение участвовать в готовящейся книге о пути успешных людей в бизнесе Казанского Бизнес Клуба в качестве героини!!

8. **Заработок – 120 000 руб.**

А ещё!!! Качественное обновление гардероба своего и детей, новая красивая и дорогая входная дверь, билет на концерт любимого Стинга !!!, шикарные подарки моим родителям и близким людям на дни их рождения, обновление компьютерной техники, оплата за обучение дочери в артистической школе, салоны красоты, где также нашлись клиенты, раздача долгов и Уважение в глазах друзей и родителей!!

Этот тренинг, вообще, по-моему, не про деньги, а про рост Личности!

Потому что, когда ты становишься Личностью на миллион, то ты и стоишь миллион!

Огромное спасибо Андрею и Николаю за невероятную отдачу!

Я просто сидела и думала: «Как же хорошо, что именно такому человеку, как Андрей, с его харизмой и порядочностью, пришло в голову продвигать тему продажи знаний через интернет! Ведь если б был кто-нибудь другой, с такой же харизмой, но с низменными приоритетами, то страшно подумать, к каким результатам привело бы движение. Гитлер, к примеру, тоже обладал харизмой – и к чему это привело?!

Ведь тут вопрос чистой технологии, но ещё важно ЧЕМ она НАПОЛНЕНА!!! На его

выступлениях у меня шли сплошные инсайты.

А тема «Поделиться своей болью и провалами?!»

Когда я написала и отправила своё письмо об этом, то я знаю, что многие плакали. Я и сама тряслась, когда представляла на обозрение достаточно интимные болевые темы.

Но обратная связь!!! Оказывается то, КАК ты выходишь из ситуаций, где другие просто были бы морально уничтожены, вдохновляет и воодушевляет других людей ДЕЙСТВОВАТЬ!!! Не надо бояться лажаться))) Это-таки повышает продажи ;)

А если серьёзно, то я поняла, что действительно, очень многие истории успеха начинаются с того момента, когда ты лежишь лицом на земле!

И вот тут каждый сам решает – будет ли у него свой квантовый скачок или нет!!!

СПАСИБО АНДРЕЙ И НИКОЛАЙ
ЗА ПОЯВИВШУЮСЯ ЛЮБОВЬ К ДЕЙСТВИЯМ И
ЖЕЛАНИЕ ОТДАВАТЬ ТОТАЛЬНО !!!!

ЭТО ТАК ЗАРАЗНО)))

Я теперь инфицирована Качественным Инфобизнесом)))
Чего и всем желаю !!!

Гузель Исхакова
www.iskhakova.com

Отзыв участника тренинга - Итого: 125 490

Я очень благодарна судьбе и себе, что попала в БД.
До начала тренинга, моему инфобизнесу было три месяца, но особых результатов не было. Шел набор базы, и оформление сайта: [Деньги. Успех. Свобода](#)



Мало того, я опоздала на тренинг на 5 дней, и мне пришлось усиленно всех догонять. Темп, напряжение, азарт...

Тем не менее, я провела в пон-к второй недели бесплатный вебинар. Абсолютно на новой базе, которую набрала за два дня – 82 человека и впервые на вебинаре я сделала продажу на платный вебинар, который шел на следующий день. **В результате я на холодной базе заработала – 3500 руб.**

Кстати, до проведения бесплатного вебинара, я раз пять просмотрела видео с Николаем Мрочковским, как он продавал со сцены.

На второй неделе стало проще, влилась в темп и ритм тренинга. Не скажу, что все было легко и комфортно, даже не все успевала иногда, но результаты были в разы больше, чем за все прошедшие три месяца.

Во вторую неделю я уже заработала 9000 + 990

Третья и четвертая недели уже были без гонки.

27 июня я провела бесплатный марафон вебинаров пять часов подряд. Мало того, что было много отзывов. Один из них: «Многие приходили к Вам на все вебы сегодня! А это значит - ходили на Вас! Так что - получите восхищенную публику и овации за сегодняшний ТРУД!»

Я еще продала дешевый продукт за 990 и, чем я особенно горжусь, один тренинг, идея, которого мне пришла во время подготовки к вебинарам. Т.е. он не готов даже в сыром виде, а мне за него перевели 21 000 и три заявки по следующей цене – 30 000.

Я очень довольна результатами, и, даже понимая, что далеко по показателям от многих, тем не менее, я смогла, не смотря на то, что я и «хранительница очага» и «воин», два в одном, я находила время и на основной бизнес, и на детей и на инфобизнес.

Значит, у меня все получится.

Андрей и Николай, огромное Вам спасибо!

Сейчас, я даже помыслить боюсь, что бы было, не попади, я на ваш тренинг. Так бы и плелась в своем темпе, и, кто его знает, когда бы я дождалась первых результатов!

Успехов Вам и, Процветания.

P.S: До семинара специально сделала прозвон, что цена с 1 июля поднимается, так

что завтра переведут 90 000.

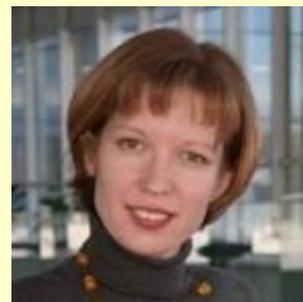
Итого: 125 490 (включая 1000 за книгу)

Я в шоке!!! Спасибо Вам, ребята!!!

С уважением, Ирина Осинская.

Отзыв участника тренинга - 5 000 долларов +

Удивительно, но почти два года (это если о бизнесе, если шире - то лет десять-пятнадцать) я ходила какими-то окольными тропами, бросалась от тренера к тренеру, тратила деньги и разочаровывалась. И такого подъема, как сейчас, мне не удавалось достичь ни в одном тренинге и ни в одной коучинговой программе. Хотя мне всегда везло на людей, которые учили меня профессии, про бизнес и личностный рост такого я сказать не могу.



Хорошо, что « [Быстрые деньги в инфобизнесе](#) » не позиционировались как тренинг для новичков – я себя таковым не считала, и не пошла бы слушать с нуля про сайты и рассылки. Впрочем, и об этом я узнала здесь достаточно нового, а на старое посмотрела иначе.

Я на многое посмотрела иначе. На одно - более пристально, на другое - под новым углом и в неожиданном свете. Все, что я уже знала (а знала я очень много - мы все много знаем) собралось в цельную систему, готовый пошаговый план, простой и универсальный. И очень глубокий. Потому что одни и те же шаги из этого плана можно делать по-разному, с разной степенью погружения. И результаты при этом тоже будут разными. Но будут **в любом случае**.

Главное, что присутствовало все четыре недели – **ДЕЙСТВИЕ**. У меня это было неравномерно – то совсем бегом, задыхаясь и спотыкаясь, то очень медленно, с большими привалами на «подумать» (а что - и это нужно). Но при этом **ДЕЙСТВИЕ** было всегда, все четыре недели, и в этом соль и суть этого тренинга. Все результаты – от этого. Чем интенсивнее действия, тем масштабнее результаты. А еще важна системность и планомерность. «Рывки» дают кратковременный результат, который испаряется как эфир и нужно начинать с начала. Действия ежедневные-ни-смотря-ни-на-что – результат пролонгированный и... самовоспроизводящийся.

Основные эффекты. Перечисляю эмоционально и бессистемно.

Почистилась база подписчиков. Существенно. Несколько сотен давних подписчиков, месяцами (годами???) не открывавших моих писем, вынуждены были начать со мной бороться - и отписались. Некоторые из них сделали это громко, дав мне тем самым понять, что я все делаю правильно.

Переделана уйма кропотливой технической работы. Доделаны десятки отложенных дел.

Сам собой, волшебным образом решился сложный вопрос, связанный с приемом оплаты из Европы. Ура! Теперь у меня есть возможность работать, взаимодействовать и общаться с гораздо большим числом русскоговорящих женщин по всему миру.

Сам собой ушел один мышечный зажим (кто знает, тот поймет, о чем я).

Мужчины начали проявлять ко мне гораздо больший интерес, хотя ни нарядов, ни причесок я не меняла и даже маникюр за эти четыре недели ни разу не делала.

Нашлось время для глубокого и вдумчивого чтения – прочитана в итоге даже книга по философии. Мне это было очень нужно.

Рой идей в голове. И голова при этом не возражает против них.

Не смотря на то, что не все успеваю, я спокойна. На днях ко мне пришло чувство спокойной уверенности в том, что все идет так, как надо. Я двигаюсь - и это главное. Я строю планы - и это прекрасно. Я настроена на нужную волну и мир откликается. То, что я ищу - находится легко и просто, и есть отклик на каждое мое действие. А что не просто - уже не страшно. Есть куда расти, есть с чем работать. И понятно **КАК это делать**.

Тренинг не позиционировался как трансформационный, но на самом деле является именно таким. Точнее, он имеет несколько уровней, и можно работать на разных. Все зависит от того, на каком уровне ты сам. И я даже думаю, что имеет смысл пройти по заданиям тренинга еще минимум один раз, еще раз переслушать, еще раз погрузиться - и еще раз сильно вырасти (по ходу дела подчищая «хвосты»).

Как только тренинг закончится, я начну слушать бонусные материалы. Их так много, что во время тренинга я успевала их только скачать. Прослушаны, осмыслены и уж тем более внедрены далеко не все, а там так много вкусного... коучинг, психология копирайтинга, продажи со сцены...

И еще - я больше никогда не буду учиться бизнесу у женщин. Ни учиться, ни коучиться. Как ни крути, а вдохновлять на подвиги и учить преобразовывать мир могут только мужчины.

Андрей и Николай - СПАСИБО! Я еще ни разу так удачно не инвестировала в образование.

Спасибо всем участникам тренинга! Я счастлива иметь столько единомышленников.

P.S. Так сколько же я заработала? За три недели - около 150 000 рублей (только на инфобизнесе, без учета других источников). Четвертая неделя еще продолжается, и итог не подведен. Так что эта сумма еще увеличится (и она увеличилась сегодня еще на 4500 рублей за коучинг). Затраты на тренинг «[Быстрые деньги в инфобизнесе](#)» окупилась почти 7 раз. При том, что реально сделано не более 2/3 от общего объема заданий, и - не сделаны (ох и ах, и черт побери!) несколько очень сильных шагов. Если бы они были сделаны, как знать, возможно, эта сумма была бы существенно выше. Если будете «проходить» этот тренинг - делайте как можно больше, и результат будет выше!

P.P.S. Как я заработала 150 000 рублей? На мягкой женской теме. Почти не умея продавать. Сомневаясь если не во всем, то во многом. Делая некоторые шаги с замиранием сердца и закрытыми от страха глазами. Считая свои проблемы уникальными, а свой бизнес - слишком нетипичным. Все это здесь: <http://www.paper-club.ru>

И я по-прежнему считаю, что на теме более жесткой, чем моя, можно усилить результат при тех же вложениях сил и энергии, раз в пять как минимум. Но я люблю свою тему и остаюсь в ней, не смотря на все соблазны.

*С пожеланием радостного и вдохновенного творчества,
Ирина Лакото*

Скорость - главный секрет успеха!

Скрупулезная и длительная проработка бизнеса это правильно, но... подозреваем, что у Вас нет на это времени... Да и деньги нужны обычно гораздо быстрее.

Поэтому мы будем действовать очень оперативно! И также быстро получать результаты!

Это ПРОСТО! Вам ПРОСТО надо делать те задания, которые мы Вам будем давать!

При этом - никакой халявы - задания надо выполнять качественно - это будет 3 недели **ОЧЕНЬ ПЛОТНОЙ И СЕРЬЕЗНОЙ РАБОТЫ НАД ВАШИМ ИНФОБИЗНЕСОМ!**

Кто проходил наши прошлые тренинги из цикла "Быстрые деньги", отлично понимает о чем речь :))

Чтобы вы понимали, что вам примерно предстоит, почитайте отзыв одного из участников на 8-й день тренинга "Быстрые деньги в консалтинге"

Сегодня день был в очень интенсивном темпе, подчищали хвосты, провели 2 интервью, одно правда сорвалось в последний момент, но и шут бы с ним)

А еще сегодня закрыли на аудит одного очень интересного клиента, а еще продолжается дальнейший обзвон составленной базы, а еще немного поразносили консалтинг-киты, появился теплый клиент с косметикой, встреча завтра-послезавтра, завтра еще 2 интервью + выставка салонов красоты,

А еще сделаем рассылку более массовой + продолжаем обзвон и оформляем новые встречи,

Когда все сделать непонятно... но почему-то все равно делаешь и делаешь, забывая про сон и про еду)

Это совершенно непередаваемое чувство, когда после встречи, клиент с горящими довольными глазами восклицает: "НУ НАКОНЕЦ-ТО КТО-ТО РЕШИТ МОИ ПРОБЛЕМЫ"!

Особенно впечатляет, то, что человек действительно успешный и у него и так все отлично, и казалось бы, это он тебя учить может, ведь он и так УСПЕШЕН, но он хочет БОЛЬШЕГО и воспринимает тебя, как ЭКСПЕРТА, который приведет его к результату.

Начинаешь чувствовать себя героем какого-то романа, где с начала все наперекосяк и ни черта не получается, а потом БАЦ! и тебя не посылают, а радуются встрече с тобой, сначала один, потом другой, и еще, и еще...

В этот момент переполняет чувство, до этого неведомого, такого драйва и энергии, которые ни с чем сравниться не может!!!

СПАСИБО ЗА ЭТУ НОВУЮ ЖИЗНЬ!

- когда не хочется спать в 5 утра
- когда вспоминаешь, что надо бы поесть что-нибудь где-нибудь под ночь
- когда просыпаешься с утра и тебя прет от того, сколько всего предстоит сделать,
- когда хочется делать и делать и делать и делать...

и играет в голове мелодия

И вновь продолжается бой!

И сердце бьется в груди!
И Парабеллум такой молодой
И юный Мрочковский впереди... там-там-там)

Сергей Касьянов,
Московская область

Что мы будем делать в "Быстрых деньгах в инфобизнесе" **(очень краткая программа курса)**

Мы не сторонники раскрывать программу тренинга заранее.
Обычно чем больше люди знают, тем меньше делают.

Нам же нужны именно ваши результаты, которые приходят через действия. Поэтому программу сообщаем лишь в сильно обобщенном виде.

Итак, что вы сделаете за время тренинга "Быстрые деньги в инфобизнесе"

1. Составите программу и проведете свой бесплатный вебинар
2. Создадите front-end продукт
3. Соберете отзывы
4. Напишите свою мини-книгу
5. Научитесь тестировать названия и заголовки
6. Будете коучить ваших клиентов до результата
7. Освоите продажу коучинга и заработаете на этом деньги
8. Научитесь (придется научиться :)) работать с фрилансерами и сбрасывать на них черновую работу
9. Выдадите просто кучу бесплатного контента
10. Проведете платный вебинар и заработаете на этом деньги
11. Создадите свой полноценный тренинг
12. Создадите несколько продающих страниц по проверенной и оттестированной технологии
13. Напишите ряд продающих писем, каждое из которых работает просто НЕВЕРОЯТНО МОЩНО!
14. Продадите свой тренинг и заработаете на этом деньги

И это только самое общее содержание.

Кто был на наших тренингах, знает, что мы даем НАМНОГО БОЛЬШЕ, чем вы платите.

И, главное, мы работаем на результат. В этом тренинге результат - деньги, которые вы зарабатываете.

[Зарегистрироваться на тренинг немедленно!!!](#)



Ведущие тренинга



[Андрей Парабеллум](#)



[Николай Мрочковский](#)

Как будет построен тренинг?

Базовая группа проходила тренинг в живую. Вы будете проходить его в записи - слушая аудиозаписи и четко выполняя задания день за днем.

Сразу после поступления от Вас оплаты Вам придет от нас email с подробностями о доступе к 1-му дню тренинга.

Тренинг будет разделен на 3 блока - каждый примерно 1 неделю (в зависимости от подготовки группы - может быть чуть больше).

В каждый следующий вы сможете попасть только выполнив условия финала предыдущего:

- Условия финала 1-го блока (и попадания во 2-й) - заработанные в вашем инфобизнесе за неделю 3 000 рублей
- Условия финала 2-го блока (и попадания в 3-й) - заработанные 10 000 рублей
- Условия финала 3-го блока (и специальные бонусы) - - заработанные 30 000 рублей

ВАЖНО! Каждый следующий блок оплачивается отдельно! То есть как только вы дошли до конца 1-го блока, выполнили условия финала, и решили принять участие в следующем - вы оплачиваете следующий модуль и вам открывают к нему доступ.

Каждый день вы будете прослушивать записи, в которые мы будем давать конкретные задания. Вы будете их выполнять, получать результат и... зарабатывать деньги!

Все способы, которые мы будем вам давать, действительно уже проверены и работают.

По итогам каждого дня вы будете писать отчет - что вы сделали? что получилось, а что нет? какие возникли сложности и вопросы?

Стоимость участия

Стоимость участия в 1-м блоке - 9 900 рублей. Условия участия в следующих блоках узнаете, когда зафиналите предыдущий.

В каждый следующий вы сможете попасть только выполнив условия финала предыдущего:

- Условия финала 1-го блока (и попадания во 2-й) - заработанные в вашем инфобизнесе за неделю 3 000 рублей
- Условия финала 2-го блока (и попадания в 3-й) - заработанные 10 000 рублей
- Условия финала 3-го блока (и специальные бонусы) - - заработанные 30 000 рублей

ВАЖНО! Каждый следующий блок оплачивается отдельно! То есть как только вы дошли до конца 1-го блока, выполнили условия финала, и решили принять участие в следующем - вы оплачиваете следующий модуль и вам открывают к нему доступ.

При этом мы даем 100% гарантию - благодаря нашим технологиям, за время тренинга Вы заработаете минимум 3000 рублей в 1-м блоке тренинга, 10 000 рублей к концу 2-го блока, 30 000 рублей - к концу 3-го блока, или мы вернем вам все ваши деньги по первому требованию (подробности и условия нашей гарантии см. ниже).

Я не могу присутствовать в прямом эфире. Можно ли проходить тренинг в записи? Будет ли толк?

К нам часто приходят вопросы - можно ли проходить ваши тренинги в записи? Например, если нет возможности быть в прямом эфире, либо покупать тренинг "в коробке"

Вот отчет участницы, которая проходила тренинги "Быстрые деньги в бизнесе" и "Быстрые деньги в консалтинге" в записи

Отзыв участника тренинга - Финансовый итог: 43600 руб.



3 недели пронесли с космической скоростью. Свой бизнес был еще только в голове, было много разных идей и мыслей вместо действий. Теперь могу сказать, что свой бизнес стартовал успешно. Вот первые результаты:

1. "Быстро взял и сделал" Это уже внутренний девиз, который запускает все в движение. Перестала заморачиваться тем, как бы лучше сделать. Просто беру и делаю. И делаю много.

2. Провела 1 платный семинар и заработала 9000 руб. Сумма не большая. Зато впервые применила технологию Николая по продаже

тренингов.

Повторила его технику слово в слово. И группу из 10 человек на этот семинар собрала за 10 минут на бесплатной презентации. Это было супер!!!

3. Самое яркое впечатление от тренинга. Пошла платить за интернет и тут же без подготовки зарулила к директору этой компании. И продала ему консалтинг. Что помогло в продаже. На 2 встречу подготовила 3 разных по стоимости предложения. Сначала был выбран самый дешевый вариант.

На 3 встречу я уже подготовила кучу разных бонусов для предложения подороже и **как результат договор на 30600 руб.**

4. Провела 2 платных аудита по 1000 руб. Решила принципиально не делать его бесплатным и вообще не раздавать бесплатных советов.

5. Провела 2 семинара для руководителей. Один собирала сама, а другой мне организовали люди, которым понравилась моя консультация по продажам.

Так что немного "попаразитировала" на чужой базе. Пока заработала 2000 руб на аудите. И вся неделя расписана на встречи. Уверена, что еще продам аудит и консалтинг.

6. Собрала базу потенциальных клиентов за 3 недели 63 человека. И нашла способ как ее увеличивать быстро и эффективно.

7. Начала часть работы отдавать фрилансерам. Раньше все делала сама. Еще много можно написать, что было яркого за эти 3 недели. Каждый день приносил какие-то свои инсайты.

Я научилась преодолевать свой перфекционизм. Быстро беру и делаю. **Финансовый итог: 43600 руб. Для старта хорошо.**

Тренинг завершился, а все только начинается. Спасибо всем участникам тренингов. Возможности быть в прямом эфире не было. Читала все отчеты и училась по ним.

Спасибо Андрею и Николаю за бесценную информацию, за личный опыт, за свое понимание бизнеса и жизни, за талант приводить людей к быстрому результату.

До встречи на следующих тренингах и на Инфоконференции 2011.

[Светлана Зыкова, Красноярск](#)



Сумасшедшая гарантия

100% гарантия - благодаря нашим технологиям, за время тренинга Вы заработаете минимум 3000 рублей в 1-м блоке тренинга, 10 000 рублей к концу 2-го блока, 30 000 рублей - к концу 3-го блока, или мы вернем вам все ваши деньги.

Естественно при условии, что вы будете выполнять те задания, которые мы будем вам давать. Если вы просто слушаете и вообще ничего не делаете - вероятнее всего, ничего не заработаете.

Потребовать деньги назад Вы можете в любой момент вплоть до последнего дня тренинга.

К сожалению, если Вы решите, что наши модели, практики и стратегии вам не подходят, мы, естественно возвратим Вам все деньги, но больше не сможем ничего вам продать из наших материалов или тренингов.

То есть, запрашивая возврат денег, вы подтверждаете согласие с тем, что более никогда не сможете ничего у нас купить или принимать участие в наших тренингах.

Если мы друг другу не подходим, то и не стоит тратить на это время.

Как принять участие в тренинге?

Чтобы вписаться в тренинг идем сюда:

<http://ultrasales.ru/fminfobusiness.html>

**Некоторые отзывы участников после 1-й недели
тренинга "Быстрые деньги в консалтинге"**



За прошедшую неделю я

1. уволился с работы,
2. разослал по своему личному списку руководителей предложение о консалтинге,
3. **заключил один стандартный договор на 20т.р.**
4. **и другой на телефонные консультации по факту (2т.р. час).**
5. Договорился о статье в местном глянце.
6. Договорился о рассылке по чужой базе.

Павел Павлюков, Иваново

Итак **добился консалтинга в 10 тысяч рублей** с мебельным магазином(из-за меня уволили ленивую секретаршу)))

Бирюков Юрий
Московская область Орехово-Зуево

Продал один консалтинг, **10 000 рублей в месяц (получил предоплату) + %** с увеличения продаж. проведено 3 встречи.

3. Первые деньги в консалтинге, первый опыт внедрения у клиента, первые результаты. =)

4. С каждым днем все больше и больше понимаю, что это - моё.

Егор, Пермь

В пятницу **подписываю договор за 10 тыс.** с небольшой сетью магазинов по текстилю

Яна, Пермский край

Пока +1 договор (**50 тыс в месяц, 1й месяц - 30 тыс, деньги получил**), завтра вторая встреча с еще одним клиентом... Бесплатно принципиально никого не консультировал. Огромное спасибо за договор и тесты. Очень помогают. В свое время делал свои, но ваши гораздо лучше. Тренинг добавил драйва, и встряхнул.

Вячеслав. Москва

Конкретный результат на сегодня:

- Компания по продаже пластиковых окон - % от прибыли
- **Кафе - быстро - 10 000 + %**
- **Салон пошива верхней одежды из кожи и меха - 15 000 + %**

Больше всего запомнилась магия - ты что людям говоришь, обещаешь а они это покупают (самый большой страх на сегодня - это не оправдать их доверие).

Одно слово - ДРАЙВ. Все без исключения клиенты у меня найдены путем холодного обхода. Тот темп что задали тренеры -просто нечто! Я тупо все не успеваю - дурацкая привычка все стараться делать самому, исправляюсь!

Александр, Саратов-Балаково

В субботу продали консалтинг в землеустроительную контору: **сразу получили на руки 10000 + 10% от оборота**

Сергей, Пермь

Заработал 10 000р, провел 2 бесплатных консультации, записал аудио (правда, в каком-то кривом формате)

Ярче всего - продажа первого консалтинга.

И еще ощущение при холодном обходе. Колбасит!!!

Даже страшно не много, но интересно!

Каждый день иду на новые контакты, чтобы получить клиентов.

Хочу до конца тренинга найти еще 9!

Павел Брунов, Тольятти

Продала первый консалтинг магазину женской одежды - 400 дол.

Что запомнилось? Все! Времени постоянно не хватает! Делаю такие вещи, которые не делала никогда. Когда я 15 лет назад начинала свой первый бизнес (или, скорее, свою первую работу не на "дядю"), такому меня никто не учил, а жаль...

Поэтому сейчас на тренинге я с нуля строю консалтинговый бизнес. Старательно "освободила чашку" и выпиваю новое. Спасибо, нового до фига. А может, не нового, а не деланного? В любом случае, спасибо! С опасением ожидаю заданий следующих, так как подозреваю, что драйв начнется абсолютно не детский..)

Мария, Киев

Главное:

- **Произведена предоплата 10 000 р.** . Компания по недвижимости на Лазурном побережье. Сейчас заключаем договор. Сейчас беру вводные данные, отлаживаю систему контроля статистики (все настолько спонтанно , что диву даешься как они что зарабатывали до этого) и разрабатываю стратегию внедрения маркетинговых инструментов.
- Заключаем договор с Арт-студией. Запросила мало **1000 р в месяц но 15 % от возросшей прибыли**. Очень медленно реагирует «пациент»
- Предварительная договоренность на консалтинг с интернет-маркетом. Жду схему аудита от тренеров, чтобы дать им по высшему пилотажу все. Они мне очень нравятся и большая зацепка за них – придаю им большое значение. Решила найти еще какого-нибудь из интернет-проектов, чтобы снизить значимость маркета.

Еще раз убедилась что весь это процесс консалтинга – это реально мое, то чем хотела заниматься и раньше просто я не знала что так можно. Спасибо большое Андрею и Николаю!!
Тренинг мне нужен. С тренингом легче идти вперед и не обращать внимание на окружающее болото, в котором временно сижу. Отличная команда и работа тренеров. Спасибо всем за возможность вырваться из «крысиных бегов»

Алла, Краснодар

На данный момент на консалтинг приняты:

- коттеджный поселок **за 30 тыс.**
- клининговая компания за процент;
- фирма по организации праздников за процент;
- салон красоты за 15 тыс. вроде согласен был на встрече, но что-то медлит, если завтра не определится - следующий;
- создателя сайтов больше не хочу консалтить, мне его работы не понравились, хочу помогать только качественным фирмам;
- и последними идут сеть магазинов сантехники за процент (3 магазина + заинтересовался директор еще 3-х магазинов), их тоже хочу переводить на оклад + процент, а то не интересно так.

Сергей, Ярославль

Итак, на данный момент:

- договор с одним цветочным салоном на 25000, подпишем завтра-послезавтра
- 2 теплых "цветочника", встречи в начале и середине недели, с ними тоже должно все быть нормально + 1 магазин косметики, посмотрим,

что там получится
- назначено 2 интервью, сегодня согласуем конкретное время, + парочку согласовать нужно + еще 1 по почте, + сделали рассылки приглашений на интервью по базе, отклик в понедельник будет понятен

Больше всего запомнился тот новый ритм, в который Андрей с Николаем нас окунули, и который так всем нравится) огромное им спасибо за то, что дают такую гору полезной информации, а главное, что "запинают" нас до результата, и по отчетам других участников, видно НАСКОЛЬКО продуктивной была эта неделя
Общее впечатление можно обрисовать так, ДЕЙСТВИЕ-ДЕЙСТВИЕ-ДЕЙСТВИЕ, только оно решает, даже если криво и косо)
И за это ОГРОМНОЕ СПАСИБО!

Сергей и Павел, Москва

По консалтингу удалось заключить договор с мукомольной компанией на год, с оплатой ежемесячно 30 тыс.руб

Татьяна, г. Ижевск

Договорился на консалтинг с пятью компаниями:

1. Салон красоты – первая рабочая встреча в понедельник
2. Магазин фильтров для воды – первая рабочая встреча в четверг
3. Фильтры для воды, тепловое оборудование – первая встреча в субботу, руководитель настроен скептически.
4. Агентство организации праздников и магазин салютов – первая встреча в понедельник
5. Организация продвигающая справочно-правовую систему – уже взял первое задание, договорились на 10%, если удачно выполняю, заключаем договор на годовое сотрудничество.

Алексей, Тюмень

На консалтинг взял 3 компании:

1. Первый месяц бесплатно. Потом обсуждаем оплату.
2. За 10% с увеличения прибыли
3. За 5000 с первого месяца. Потом пересмотр условий после результатов.

Вижу большие перспективы. Запустил процесс закрытия предыдущих проектов, в плане к концу апреля закрыть все старые хвосты, чтоб уже без гирь взлетать в стратосферу.

Чувствую огромный драйв и интерес. Это то, чего я давно хотел, но ни

как не мог собраться.

Теперь жребий брошен, осталось дожеч корабли.

Главное, сохранять движение.

Viva La Vita! VILAVI

Алексей, Владивосток

В один из дней после консультации часов в 10 вечера бежала от метро до дома, потому что энергия колбасила. Дома еще минут 10 плясала, стало полегче :)

Последние дни недели по телу разливалось дано неведомое чувство - "мое".

Леся Звелидовская, Прага

Отзывы некоторых наших клиентов уже после 1-й недели работы по программе «Быстрые деньги в бизнесе»

Объем продаж за эту неделю – 69600руб, рост по сравнению с прошлой неделей 57%, рост по сравнению с прошлым годом 36% (это притом, что март в этом году отработали на 20% хуже прошлого года)

Еще раз убедился в силе действия. Появилась идея, узнал фишку – сразу надо внедрять, пока не прокисла, результат будет (сразу или потом). Движение – жизнь! Остановился – считай умер.

Как всегда у Николая и Андрея – дают больше, чем денег за это просят)) чувствую себя серфингистом на гребне волны! (к началу тренинга был почти в депрессии из-за падения продаж).

Михаил, Усть-Каменогорск,

розничный магазин бижутерии, парфюмерии и косметики

"Настроение у коллектива боевое, **выручки выросли в 1,5 раза.**
Солнышко светит не только на улице, а и у нас в магазине."

Тамара Сафיקюрдская

В этом месяце **продажи выросли уже 100%** по сравнению с предыдущим.

Добавилось больше системности в работе. Общее впечатление – отличное. Только успевай внедрять!

Илья, Калуга, ГЛОНАСС\GPS мониторинг

Технологию upsell применяли и до тренинга, но по-видимому не серьезно, а на этой неделе удалось ее полностью внедрить и результат не заставил себя ждать. **+ 300 тыс. руб. (100%) к недельному объему продаж.** И это еще не предел. Знаю что на следующей неделе сделаем еще больше.

Поняла, что знаю очень мало, что надо учиться, учиться и еще раз учиться. Но и радостно очень расти.

Общее впечатление – все очень нравится. Как будто нашла наконец то что искала.

*Татьяна, г. Ижевск,
производство декоративных вставок для керамической плитки*

Результаты в ритейл: средние продажи за 9 дней увеличились на 23% по сравнению со ср.продажами марта

Результаты в дистрибуции: продажи увеличились на 51% прибыль

на 13,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого месяца
Во взглядах изменилось то, что еще больше захотел заработать денег и побыстрее. Главное делать и никого не слушать. Максимум делегировать (начал еще до тренинга) и отдавать на аутсорсинг. Первая неделя была сильно напряженная. Но не жалею. Задания хорошие, все понятно.

*Валерий Дубинецкий, г.Ровно, Украина.
Ритейл (магазин Живое Пиво»),
Дистрибуция продуктов питания*

Самое главное, это эмоциональный подъем и постоянный поток мыслей об улучшении бизнес процессов, в общем позитив. :)

Бизнес достаточно специфичен, основной клиент муниципальные учреждения, со своими правилами и сложностями, т.е. сделка длится (её заключение) какое то время, не получается так вот сразу произвести замеры, как допустим в рознице.

Но за неделю заключено (или в процессе) **около 12 договоров, примерно на 960 тыс. руб.**

Спасибо Николай, спасибо Андрей, низкий вам поклон !:)

*Сергей Матченко, Санкт-Петербург,
Энергоаудит, консалтинг*

Объем продаж 180 573 руб. (58 321 руб. за аналогичный период прошлого года)

Учитывая, что по рынку в нашем городе сейчас глубокий кризис и у всех, кто еще не закрылся объем продаж снизился в среднем на 30 % ситуация очень радует.

Мои партнеры, поначалу с усмешкой смотрели на мои действия, с того момента, как узнали о моем намерении участвовать в тренинге. По итогам недели они уже не вспоминают о былом отношении. А я молчу, зачем их расстраивать, что они опять ошиблись.

Честно скажу, я и сам не ожидал таких результатов.

*Алексей, Владивосток,
Домашний текстиль*

Что сделала: добавила скрипты для сотрудников, сейчас работают больше без меня.

Ждем книги и словари на продажу нашим студентам, придут, будем пробовать апселл.

Составили комплект продуктов 3 в одном для новых клиентов.

Нашли еще 2х клиентов на обучение. Работаем по привлечению

клиентов в летний лагерь (придумали новый приемчик).
Идет акция по привлечению новых клиентов за подарок.
Сделали дорогой вариант обучения. Внедряем. Хотя не совсем сезон, но тестируем для следующего учебного года.
Готовимся открыть новое направление, бюрократия пока все тормозит.
Оптимизировали расходы, которые смогли. пересмотрели процесс оплаты услуг. Разрабатываем новый сайт.
Пока бухгалтер не делала отчет, но **рассчитываю увеличить прибыль еще примерно на 40 – 50 тыс в мес.**

*Яна, Пермский край,
образовательные услуги*

1. Заключил новых пять контрактов на поставку воды.
2. Нанял водителя на развоз, освободил себе время. Сейчас ищу бухгалтера на три - четыре часа в день.
3. Реанимировал 12 старых клиентов
4. Понял, наконец - то, что надо нанимать людей на временную работу, что и сделал в эту субботу. Нанял водителя на один день, рассчитался и все, до следующего раза.
5. Сделал регламент по предложениям, уже внедряю в заказы, правда, клиенты ещё не поняли ничего
6. Ощущения двоякое, иногда хочется послать это все на три веселые буквы, но понимаю, что это для меня прорыв реальный в другое измерение в моём бизнесе.
7. Вчера отметил своё 50-летие. Понял, что и в пятьдесят лет можно конкурировать с молодыми.

*Владимир. Белоруссия.г.Лидя.
Продажа воды*

Чтобы вписаться в тренинг идем сюда:
<http://ultrasales.ru/fminfobusiness.html>

