

Пётр Осипов
Михаил Дашкиев

Бизнес Молодость: ИНИЦИАЦИЯ

**Как перестать откладывать
и, наконец, открыть свой бизнес**

Москва, 2011

«Изменилась вся моя жизнь. Поменялись приоритеты и цели. Трансформировалось отношение к себе и окружающим меня людям. Проект помог мне начать действовать. Поддерживает меня в моих начинаниях. Дает необходимые знания для развития моего бизнеса. Мотивирует действовать даже в тех случаях, когда дела идут не очень успешно»

Алина Куликова,
25 лет, ГУ-ВШЭ

«Проект спланирован грамотно — блоги, еженедельные встречи, публичные результаты и обсуждения дают практически все необходимое для развития уже осознавших свой выбор молодых предпринимателей. Очень сильно влияют личные истории и энергия тренеров, и, конечно же, сравнение своих результатов с результатами других участников. Немного не хватает социального общения с участниками и бизнес-сообществом. Хотя Миша и Петя и говорят, что нужно просто работать, я считаю, что нужно и общаться иногда=)»

Ольга Томилина,
21 год, ГУУ

«Кто это?»

М. Рурк, актер

Оглавление

Вступление

Глава 1. Прекрасный новый мир.
Узнай, насколько глубока кроличья нора 8

Глава 2. Узнай, для кого написана эта книга 12

Работающая модель бизнеса

Глава 3. Манимэйкинг-Буллшitting. В мозгу всего одна ячейка.
Используй ее по назначению 22

Глава 4. Как продавать? Деньги в кассе 28

Глава 5. Бизнес Через Жопу. Не делай на «5». Делай на «3»! . . 32

Глава 6. Monkey-to-monkey и Men-to-men. Куда развиваться
дальше? 37

Глава 7. Реальный сценарий. Пошаговое руководство к
действию, которое ты не способен исполнить. 42

Глава 8. Рабочая модель продающего сайта 49

Рабочая модель продающего сайта

Глава 9. Принцип ОДЦ. Создай заголовок,
который продаст сам себя 54

Глава 10. Грамотное наполнение сайта: дескрипт, телефоны . . . 57

Глава 11. Грамотное наполнение сайта: акции, доставка
и возврат товара 61

Глава 12. Грамотное наполнение сайта: отзывы. 64

Глава 13. Грамотное наполнение сайта: фотографии и товар . . . 66

Глава 14. Какой же выбрать товар? Матрица Осипова 68

Что тебя ждет на пути к деньгам

- Глава 15.* А вот почему ты слился. 78
- Глава 16.* Феномен ЯМЫ: Почему 98% бросают свои начинания.
И почему это хорошо 83
- Глава 17.* Феномен утёса или «Неуловимый Джо». 88
- Глава 18.* Избавляемся от тараканов в голове без помощи
дихлофоса. 93

Руководство по преодолению трудностей

- Глава 19.* День тупки. Составляем правильный рабочий график. . 98
- Глава 20.* Как выполнять стрессовые задачи.
Модель совещаний 102
- Глава 21.* Метафизика бизнеса. Измени себя, сменив свой ID. . 105
- Глава 22.* Метефизика бизнеса. Измени себя, задавая
правильные вопросы 108
- Глава 23.* Метафизика бизнеса. Нашулай свою точку А. 111

Супер-секретные техники решения проблем

- Глава 24.* HARD BALLS или крепкие яйца 116
- Глава 25.* Техника НТКЗЯ. Умение не откладывать на потом. . . 119
- Глава 26.* Техника «Посоветоваться». Техника «У и Г». 124
- Глава 27.* «Один» в бизнесе. Почему лучше иметь
трех женщин, чем одну 128
- Глава 28.* Техника ЧСМ. «Чувствуй Себя Мудаком» или феномен
банки с огурцами. 131
- Глава 29.* О мотивации. Нужна ли она? 135

Вместо заключения

Глава 30. Узнай, кем написана эта книга 138

Глава 31. Вместо заключения 148

Кейсы участников

Кейс 1. Александр Никитин. С 30 000 до 130 000 за первый
месяц! 152

Кейс 2. Алексей Нониашвили. Прыжок в новую жизнь 155

Кейс 3. Никита Окашин. В 18 лет свой бизнес за две недели.
100 000 третий месяц 160

Кейс 4. Евгений Северенков. Через ямы к прибыли 162

Кейс 5. Влада Чижевская. 60 000 к доходу за три недели 164

Введение

Глава 1

Прекрасный новый мир. Насколько глубока кроличья нора?

Я всегда считал себя очень крутым, умным и продвинутым. Считал, что много читаю, всесторонне развиваюсь. Думал, что я намного умнее и интереснее многих окружающих меня людей. Но самое главное — я считал, что меня ждет великое будущее.

Однако в один момент я наткнулся на целый мир, о котором ранее даже не подозревал. На целое сообщество людей, для которых мое великое будущее давно наступило. Мир, который был скрыт от меня словно за кроличьей норой.

Я чувствовал каждой своей клеточкой, что люди, которых я встретил, намного продвинутое, интереснее и умнее меня. Я понял, что все это время жил в затхлых иллюзиях по поводу своей крутизны. Эти самые люди обладали знанием.

Это было не обыденное знание, не абстрактное или философское знание. Это были настоящие чит-коды, кото-

рые взламывают самую ткань жизни. Технологии, которые за несколько мгновений как во сне меняют реальность.

Название этого мира было «Бизнес-молодость».

Буквы на бумаге превращались в мощный поток энергии, который я ощущал подобно напору воды из пожарного гидранта.

Прошла ночь. А я все читал. Не в силах ни на секунду оторваться от книги. Меня охватило чувство информационной жадности. Я старался компенсировать долгие годы анабиоза, в котором пребывал до этого момента.

Я читал истории тех людей, которые уже сейчас живут жизнью, о которой все мы мечтаем.

Если честно, хочу признаться, читая, я испытывал злость. Мне было обидно и завидно, потому что люди из «Бизнес-молодости» были намного младше и намного успешнее.

Раньше я думал, что мне еще 23. Сейчас я четко осознаю, что мне УЖЕ 23.

И через 5 кружек кофе, проглатывая технику за техникой, я еще раз обозлился на себя. И вдруг я понял, что, по сути, я так и продолжаю спать. Но в то же время я почувствовал разгадку — первый чит-код, который мне следовало узнать.

Мой мозг ухватился за него, словно за спасительную соломинку. Между строк я чувствовал, что, каким интересным не было бы чтение, надо остановиться и что-нибудь сделать.

Сделать что-то Реальное. Не захотеть. Не запланировать. А сделать.

Я понял, что всю свою жизнь спал, потому что лишь фантазировал и жил иллюзиями. Успокаивал себя мыслью о том, что придет время и все получится само собой.

СТОП!

Кажется, я понял... Первый шаг. Пропась. Новый мир.

Кто человек, создавший этот текст? Почему ты сейчас читаешь его? Знакомое чувство?

Дверь перед тобой:



Ты готов открыть ее?

Ты готов пойти дальше?

Ты готов упасть в кроличью нору?

Пока ты медлишь, они делают деньги



«После семинара тряслись руки и всё внутри дрожало) давно забытое и приятное чувство предстоящего мандража!)))) это нереально круто, когда кучка народа ХОЧЕТ немедленно начать делать деньги))) для себя отметила много интересных моментов

- 1) многие говорят о богатстве, но здесь я Реально узнала, КАК можно сделать первые шаги!*
- 2) появилась уверенность в том, что на это не потребуется 5–10 лет, как я думала вначале!*
- 3) поменялась установка, что деньги можно Делать с удовольствием)*
- 4) конечно же энергетика)))*
- 5) и естественно пулемёт в колено)))) чёрт.. и что-то ещё наверное....но я в захлёбе эмоций забыла(».*

Ксюша Кашкарова, 21 год, Чебоксары

<http://vkontakte.ru/kvol4enka>

Проект «Совместные Покупки», www.sovokup.ru

Глава 2

Узнай, для кого написана эта книга

Каким образом эта книга оказалась у тебя в руках?

Может быть, у тебя распространенная в наш век болезнь, и ты лихорадочно скупаешь все книги, где присутствует слово «бизнес». Может быть, ты наткнулся на эту книгу совершенно случайно, например, по ошибке купив ее вместо пачки пельменей. Может быть, ты владелец крупной корпорации, и, ухмыляясь, листаешь эту книгу в перерывах между многомиллиардными сделками. В любом случае, если ты подчерпнешь отсюда хотя бы крупинку знаний, с помощью которых сможешь немного улучшить себе жизнь, то мы будем рады. А если нет, то — нет.

А возможно, что ты нашел ее на обожженных пустошах постапокалиптического мира в искореженных развалинах какого-нибудь торгового центра. Тогда спешу тебя обрадовать, эта книга сможет тебе помочь. Благодаря ей, ты сможешь разжечь костер или хотя бы кинуть в толпу надвигающихся на тебя радиоактивных зомби.

На наши семинары ходит огромное множество людей. И их можно разделить на две, хотя, что уж скрывать — на три категории. И, в принципе, людей, читающих эту книгу, можно будет разделить на аналогичные группы.

1 Первые — это те, которые ходят на все мероприятия, лишь бы дома не сидеть. Для них очень важно ощущение «личностного развития».

Если такого спросить: «Ты зачем сюда ходишь? Ты зачем пришел сюда — на «Бизнес-молодость?»

Он ответит что-то в стиле: «Я лично расту».

Мы ему: «Стоп-стоп. Зачем тебе конкретно вот эти инструменты, которые мы сегодня будем давать? Зачем тебе они в жизни?»

Он: «Ну, это мне необходимо для осознания своего личностного пути».

Все здесь понятно. Получают ли такие люди результат? Да, иногда они получают его, когда понимают о чем идет речь. Когда у них в голове происходит небольшой поворот и все становится по местам.

2 Есть второй тип людей — это такие скептики, которые пришли с видом: «Ну, и чего ты мне сейчас будешь загонять?». Они не смотрят, что пришли «классные ребята», которые много зарабатывают.

Они: «Ну, сейчас глянем, кто ты такой, и чего ты мне будешь рассказывать».

Скажем честно, что мы не любим выступать перед людьми, которым мы не нравимся.

Такой человек пришел, с прочным мнением по поводу многих вещей. По поводу того, почему у него не получается то, о чем мы рассказываем. И такой человек не собирается меняться. Ему проще придумать оправдание, чем принять к сведению что-то новое.

Нам плевать на таких, потому что они все равно никогда ничего не достигнут. Но они сильно портят атмосферу наших семинаров. Мы настраиваем зрителей на определенный успешный ход мыслей, очищаем от неэффективных шаблонных мыслей, вносим на их место что-то новое и эффективное. А вот они засоряют ауру.

В принципе, такие люди не безнадежны, я вам так скажу — если у вас сложится мнение о нас, что мы «мудаки», то мы от этого несколько не пострадаем, честно. У нас все равно все будет хорошо. Просто это люди, которые, пришли с полным стаканом.

Есть одна древнекитайская притча.

Один заслуженный профессор, написавший много книг, решил учиться у знаменитого мастера дзен. Путь был не близкий и опасный, но когда он добрался до места, мастер его не пустил. Профессор негодовал:

— Мастер, что же Вы меня не принимаете?

— У тебя чаша полная. Если у тебя чаша полная, то я ничего не смогу туда налить.

И у тебя уже есть определенное мнение по поводу того, как выстраивать свою карьеру, бизнес, однако, далеко не всегда правильные. И все, что мы хотим, чтобы ты немножко освободил свой стакан и принял те модели, которые мы будем давать. Чтобы ты просто сделал какие-то действия, которые раньше не делал.

Если ты сейчас читаешь с «полной чашей» и совершенно не намерен менять себя, то лучше отложи эту книгу в сторонку и займись «более важными делами».

З А есть еще третья категория людей, которых мы называем «кровососами». Они приходят на семинары не просто так «потусить», а именно что-то изменить. Таких людей, к сожалению, очень мало. Всего несколько процентов тех, кто действительно чего-то добивается.

Кровососы — это те, кто задают тысячи глупых и не очень вопросов, кто примеряет сказанное нами на себя. Кто думает, как внедрить наши техники в свою жизнь.

Соответственно, убедительная просьба:



Будьте кровососами!

Эта книга заставит тебя:

- Перестать откладывать, раздумывать и начать действовать.
- Структурировать хаос в голове, и научиться четко понимать чего ты хочешь.
- Простроить цепочку ходов, необходимых для достижения результата.
- Сделать то, что давно надо было сделать.
- Внедрить практические схемы и алгоритмы, которые постоянно используем мы сами.
- Поверить в себя и свои силы.
- Послать к черту стереотипы, которые работают против тебя.

И в бонус ты получишь дружеское плечо поддержки, когда тебе больно и кажется, что ты больше не можешь, а такие ситуации будут...

Пока ты медлишь, они делают деньги



«Стала жить так, как хочется мне, а не людям, окружающим меня. На момент начала коучинга — работала в крупной нефтяной компании.

Я стала более решительной в делах, более уверенной в себе, более амбициозной.

Стала жить так, как хочется мне, а не людям, окружающим меня. Уволилась с работы, которая перестала мне нравиться и тянула меня вниз в своем развитии

Столько позитива и драйва я никогда еще не испытывала! Всё настолько интересно и полезно, что время с вами летит просто незаметно!!! Действительно, все тренинги, которые я посетила до этого, теперь даже тренингами не назовешь)) Наконец-то, я нашла именно то место, где приятно находиться и получать от всего происходящего максимум исключительно положительных эмоций!

А еще я заметила, что я ни капельки от такого ритма не устаю (проспав всего лишь 3 часа, поработав «от

звонка до звонка» с кучей рутинных дел, отлично проведя время на коучинге и придя домой только в 12, я даже не хочу спать...) А ведь было время под названием «дом-работа-дом», а я уставала ужасно в это время... И так я потеряла почти год своей МОЛОДОСТИ!!! Какая же я глупая была(((Но теперь я верю, что ВСЁ изменится в наилучшую сторону!!! И вы во многом мне помогли!»

Юля Королёва, 22 года, Москва
ГУ-ВШЭ (факультет менеджмента)

Работающая модель бизнеса

Глава 3

Манимэйкинг-Буллшитинг. В мозгу всего одна ячейка, используй ее по назначению

Всё многочисленное население нашей планеты можно разделить на две категории.

Если ты всю свою жизнь лежал на боку, ничего не делая, то можешь себя поздравить — ты УГ. И поверь, «УГ» расшифровывается не как «умная голова». Но не расстраивайся, ты не один такой. Еще 95% населения абсолютно такое же УГ, как и ты. И, прочитав эти грустные строки, ты, скорее всего, так и продолжишь лежать на боку. Ну, или перевернешься на другой. Потому что тебе так лучше, удобнее и комфортнее. И это абсолютно нормально, не переживай.

Остальные 5% — это люди СШЖ (с шилом в ж*пе), энергия в которых бурлит и кипит. И, если эту энергию направить в нужное русло, то результаты будут просто потрясать воображение.

На основе этой суровой статистики и стоит техника «Манимэйкинга и Буллшитинга».

Абсолютно в той же пропорции делится все, чем занимается человек:

5% — это **манимэйкинг**. То, что реально приносит деньги. То, что прямым образом влияет на деньги.

95% — это **буллшитинг**. Это имитация бурной деятельности, которую люди по какому-то недоразумению обычно называют работой или трудовой деятельностью. Например, с занятым видом перебирают бумажки, сидя в душном офисе. Или еще что-то, что никак не приводит к деньгам.

Давай представим, что у тебя в одном месте свербит огромное шило, и ты готов начать свое дело. У тебя нет ничего, кроме большого желания. Какие действия на первом этапе будут полным буллшитингом?

Визитки, бизнес-планы, офис, маркетинговые исследования, распределение долей, размышления на тему «а что будет, если...» и прочий интеллектуальный онанизм, который работает по принципу:

Много говорим и ничего не делаем

В каждый момент времени ты должен задавать себе один и тот же вопрос:

— *То, что я сейчас делаю — это все-таки манимэйкинг или буллитинг?*

И зачастую ответом на вопрос будет именно второй вариант.

В голове среднестатистического молодого человека огромным роем кружится куча вопросов, которые не дают ему спокойно жить. «Где бы купить новые кроссовки?», «Сессия уже началась, а я еще не знаком с преподавателем», «Какую бы фотку поставить на аву?», «Почему Машка из третьего подъезда мне не дает?», «На какой фильм бы сходить в выходные?», «Куда я подевал свои таблетки от маленьких танцующих зеленых лепреконов? А? Куда?». И многие другие важные вопросы, которые никаким образом не помогут тебе заработать деньги. И где-то в самой глубине этого жужжащего бессмысленного роя притаились действительно правильные мысли. Например, «Где мне найти клиентов?», «Как привлечь людей на мой сайт?» или «Где же все-таки эти таблетки!?!». Именно эти правильные мысли необходимо поднять из глубин своего сознания, сосредоточившись на них в первую очередь.

Так что же будет манимэйкингом? На первом этапе манимэйкингом будут продажи. Если говорить простым языком, то манимэйкингом будут следующие действия:

1. *Поднять свою пятую точку*
2. *Пойти купить один образец*
3. *Пойти к потенциальному покупателю*
4. *Объяснить и попытаться продать за деньги*

Если этот незамысловатый алгоритм удастся, тогда и бизнес получится.

Не удивляйся, если на первых порах вся твоя деятельность будет напоминать анекдот про еврейскую семью:

Еврейская семья покупает яйца по десять рублей десятков, варит их и продает по десять рублей десятков. Спрашивают главу семьи:

— *А что вы с этого имеете?*

— *Ну, во-первых, бульон, а во-вторых, все при деле.*

Это и смешно, и грустно, и то, что произойдет с тобой.

Очень **важно быть при деле**. Важно понять, что пошли заказы. Что появились люди, готовые покупать у тебя конкретный товар или услугу. Выручив всего сто рублей, ты разовьешь в себе очень полезный навык бизнес-зоркости. Произойдет щелчок у тебя в голове, и ты сможешь увидеть, что всё это время деньги лежали перед тобой все это время.

Поверь, когда ты встанешь в пять утра, чтобы поехать на рынок искать поставщиков и потом, приняв заказ, купишь партию валенок за 6000 рублей, а продашь их за 6200 через группу «Вконтакте», то уже на многие вещи ты будешь смотреть иначе.



Если раньше ты не видел возможной монетизации, все было непонятно и неясно, то после обретения навыка бизнес-зоркости, сделав эти 200 рублей, ты сделаешь и миллионы.

Вроде бы все ясно. Звучит красиво и просто. Но наверняка теперь в твоём взбудораженном мозгу носятся как ошпаренные две мысли: «Как продавать?» и «Что продавать?».

Обо все по порядку.

Пока ты медлишь, они делают деньги



«Первое же посещение тренинга сыграло очень важную роль в моей жизни. Для посещения тренинга я уехал с форума Селигер 2010 и вернулся туда на следующий день. Вернувшись, я знал, что мне нужно достигнуть того, зачем я туда ехал — получить связи в бизнес-кругах. Как результат через 1 месяц под проект найден инвестор.

Я шел на тренинг, чтобы определиться с тем, что я должен делать, к чему я стремлюсь, снова зажечь свой взгляд бизнес-деятельностью.

В течение месяца в моей голове всё встало на свои места. Помимо того, что я разобрался в себе, мною получены ряд инструментов, применение которых позволяет мне достигать нужных мне результатов»

Глеб Никулин, 23 года, Москва
клуб экстремальной жизни Top4Jump
www.top4jump.ru

Глава 4

Как продавать? Деньги в кассе

Очередной термин, с которым мы хотим познакомить тебя — это фраза, которую мы очень часто говорим и очень часто слышим. Эта фраза:

Деньги в кассе

Это наша Библия, наше Евангелие. «Деньги в кассе» значит, что в кассовом аппарате, в твоём кошельке.

— А если ты такой умный, почему тогда бедный?

Очень часто встречаются люди, которые дают советы или во всю критикуют наши модели бизнеса, не имея при этом ни рубля денег в кассе. Они много рассуждают, много умничают, что-то твердят о развитии, а вот денег в кассе нет.

У нас агентство, мы работаем, увеличивая обороты другим компаниям. Сейчас у нас больше трехсот клиентов из разных отраслей: производство, туризм, салоны красоты, сантехника, окна. И вот среди них, как и среди любой

аудитории, есть 5 % «крупняков», у которых деньги в кассе. Много денег в кассе.

Один раз нас пригласили на конференцию. Там на вопрос о том, есть ли у кого-нибудь собственный бизнес, все подняли руки. Все. А на вопрос о том, у кого из них есть деньги в кассе, хотя бы какие-нибудь — единицы. Буквально, осталось 2–3 человека. Потому что бизнес и «деньги в кассе» это разные вещи.

В свое время у нас тоже был старт. Мы нашли инвестора, разработали инновационную, «очень-нужную-всем» систему цветочной биржи. Долго над ней работали, год ее разрабатывали, думали, что мы просто нереально крутые и обречены на успех.

Еще бы, ведь у нас были инвесторские деньги. Но денег в кассе не было. И вот, спустя довольно продолжительное время, мы стали приносить деньги. Сейчас наше агентство имеет оборот несколько миллионов в месяц. Обычные цифры, на самом деле. Около 30-ти сотрудников, но самое главное, что деньги в кассе есть!

Итак, чтобы положить себе деньги в кассу, тебе необходимо будет познакомиться с основной моделью бизнеса, которую предлагаем тебе мы. Она состоит из трех этапов:

1 — Бизнес через ж*пу

2 — Monkey-to-monkey или быдло-бизнес

3 — Man-to-man

Пока ты медлишь, они делают деньги

«Ни капли не жалею, что принял решение вступить в БМ.

Уже сегодня ощутил себя в «банке с огурцами». Заряд то что нужно.

Сегодня опустошил голову полностью от того, что слышал, видел, читал, изучал, понял ранее.

Буду смотреть на результат. Главное сделать первый шаг.

Для этого есть все, что нужно — голова, руки ноги:))

Желаю всем удачи, главное не сдаваться — будем идти до конца.

Думаю, после праздников смогу помочь с сайтами.»

Александр Григорьев
<http://vkontakte.ru/grigoreff>

Глава 5

Бизнес Через Жопу. Не делай на «5», делай на «3»!

На первом этапе — это вопрос выживания. Главный принцип техники БЧЖ гласит: не делай на пятёрку, делай на тройку! Сделай, как получится. Сделай, как умеешь. Не нужно на начальных порах доводить и докручивать проект до совершенства.

Основная цель — запустить проект, посмотреть, протестировать. Понять — работает или нет. Если работает, то можно двигаться дальше и делать хорошо.

И вот тут можно натолкнуться на небольшое препятствие. Если ты красиво одеваешься, в школе получал пятерки, у тебя хороший вкус, то тебя будет мучить чувство паталогического перфекционизма. Единственным правильным решением будет хладнокровно придушить его. Не нужно тратить время и деньги на разработку сайта. Достаточно смоделировать на коленке простецкий продающий сайт по шаблону. Взять за основу можно сотни уже существующих сайтов. Только валенки поменять на

запчасти, запчасти поменять на тонометры, тонометры поменять на чучела барсуков, чучела барсуков — на букеты и т.д.

Если выражаться простым языком, то БЧЖ — это «сначала продай товар, а потом его найди». Или «бизнес наоборот». За примером далеко ходить не надо. Ребята из проекта «Бизнес-молодость» решили продавать угги (это такие австралийские валенки, в них австралийские медведи пьют австралийскую водку и играют на австралийских балалайках). Сделали по простейшему шаблону (о котором, кстати, будет написано чуть ниже) сайт.

Нашли в интернете фотографии угг и разместили их. Настроили «Яндекс.Директ». Уже через 36 часов получили первые пять заказов. Отлично, заказы есть. А угг — нет!



Продавать нечего!

А ведь обычно все происходит с точностью да наоборот. Сначала регистрируется ООО или ИП, ведутся переговоры с поставщиками, закупаются партии товара, ищется помещение под склад и так далее. Но когда у тебя уже есть пять заказов — пять человек, желающих заплатить тебе деньги, то угги ты по-любому найдешь. И эти парни

нашли. И ты найдешь и ИП зарегистрируешь, и сам доставишь.

Разные этапы бизнеса предполагают разные задачи. Задача первого уровня — протестировать. Проверить — работает или нет.

Кстати, никто не мешает тебе протестировать сразу пять вариантов. Вкладывай минимум денег и времени. Если хотя бы один выстрелит, то развивайся дальше.

Возьмешься, нет?

Пока ты медлишь, они делают деньги



«Хочется действовать. Долгое время искал возможность стать свободным. Хочется реализовать свой потенциал, и наконец-то начать делать только то, что хочешь, с кем хочешь, когда хочешь и как. Отбросить все «авторитетные мнения» и социальное зомбирование. Это чувство долго росло во мне. Каждый день я спрашивал себя — ну как же? Как мне освободится от финансовых оков, и улететь? Как мне заработать достаточно денег, что бы мои родители ни в чем не нуждались?»

БМ — это бомба! И я уверен, что она взорвет весь Мир. Как же здорово, что придумали такой проект, который способен навести порядок в архаичном сознании современного гомо сапиенса)и дать путь для реализации себя! Огромное спасибо всем людям, которые работали и развивали эту тему.

Больше всего мне понравилась — метафора про малосольные огурцы)я считаю, что окружение опреде-

ляет тебя. Хочешь научиться играть — играй с более сильным противником! А в такой классной команде играть одно удовольствие.

Спасибо Пете и Мише за то, что хорошенько встряхнули нас)

Спасибо всем участникам тренинга за приятное общение.

Спасибо администрации города за то, что, осознав свои старые ошибки, нам не мешали становиться лучше)

Спасибо всем гостям и партнерам БМ.

Декларация:

Я заработал в кассу минимум 7000 рублей до 14 мая 2011 года, иначе я лох и публично отожмусь 50 раз!»

Владимир Артеменков, Йошкар-Ола

<http://vkontakte.ru/voland.rostov>

Глава 6

Monkey-to-monkey и Men-to-men. Куда развиваться дальше?

Вернемся к модели манимейкинга и буллшittingа. На первый взгляд, модель очень простая. Однако не все так однозначно, как кажется. Потому что на разных этапах бизнеса манимэйкинг и буллшitting меняются местами.

На этапе, когда ты уже сам научился продавать, манимэйкингом будет прекращение продаж.

Пока ты пытаешься расковырять себе голову, чтобы остудить закипевший мозг, и пытаешься нащупать на полу выпавшую от неожиданности челюсть, мы постараемся объяснить, что все эти слова значат.

Обратимся к понятному и доступному примеру. Как у многих начинается цветочный бизнес?

Женщина научилась крутить букеты. Потом она их продает. Опять крутит. Опять продает. И никому кроме себя крутить эти букеты не позволяет. Разумеется, у нее перестает хватать времени ездить на закупки. Нет времени на

продумывание решений. Нет времени ни на что, кроме букетов. И времени нет, и денег нет, и клиентов нет. Занавес.

Хотя на самом деле ей надо просто взять и отдать крутить букеты своим флористам. Даже если они будут делать это намного хуже.

То же самое с продажами. В определенный момент манимэйкингом будет решение нанять одного или двух сотрудников, которые будут продавать не на пятерку, а на тройку (БЧЖ). Пускай твое сердце будет обливаться кровью, когда эти сотрудники сольют очередного клиента. С этим придется мириться. Но зато у тебя высвободится время, чтобы продумать дальнейшую стратегию.

Это и есть *Monkey-to-monkey* или быдло-бизнес. Когда одна обезьяна может что-то продать другой обезьяне. Реализовать данную схему проще простого. Для этого нужно нанять человека, научить его продавать по сценарию. И вот звонит одна обезьяна, другая обезьяна берет трубку. И одна обезьяна без вашего участия продает товар другой. Бизнес работает.

Monkey-to-monkey — это система, которая работает без твоего участия. А ты должен теперь работать над тем, чтобы делать свой бизнес не на «3», а на «5».

Men-to-men — следующая ступень бизнеса. Когда обезьяна эволюционирует в человека продающего. Когда на-

ступает время работать на качество. На этом этапе уже можно начинать играть и экспериментировать. Разрабатывать свой брэнд, логотип, фирменный дизайн. Работаешь для души. Над тем, что тебе интересно. И делаешь бизнес уже не на «5», а на «10» (по пятибалльной шкале).

Пока ты медлишь, они делают деньги



«Вот закончился первый день семинара. Надо сказать, что это просто взрыв мозга! Такой огромный поток нужной мне информации, еще ни разу не вливался в меня так стремительно. В голове у меня сейчас такой бульон из мыслей, идей, планов и того, что нужно немедленно сделать, что просто не укладывается в рамки собственного сознания.»

Наконец-то ко мне пришло полное понимание чего я хочу от жизни и какой она должна быть. И в этом заслуга Миши и Пети, которые показали мне, какими могут быть люди в 23 года.

Когда ребята зачитывали кодекс Бизнес Молодости в котором говорилось, что ты не можешь пропускать ни одно занятие, и что тебе придется все таки расставить приоритеты, что для тебя важнее, я понял что Бизнес Молодость отныне для меня важнее всего остального, чем я занимался раньше, ведь Бизнес Молодость — это новый мир, это целая жизнь, другая

*жизнь, наполненная совершенно другими событиями, эмоциями и вещами, которые ты не испытываешь живя обычной жизнью. БМ — это путь риска, путь предпринимательства. Путь на котором никто тебе не дает гарантии. Хотя нет, одна гарантия точно есть. Если ты будешь делать, а не тянуть кота за яйца и придерживаться стратегии ребят, которой нас обучают, если ты не сольешься в трудные минуты, которые обязательно будут, потому что трудности показывают кто достоин, а кто нет, то успех, деньги, х**лиарды денег не заставят себя ждать.*

Теперь остается только строить бизнес с удовольствием :)

P.S. а теперь улыбаемся и идем :) Почаще буду вспоминать технику дробовик и кодекс Бизнес Молодости, слова о том, что вы можете попасть в БМ только один раз, очень мотивируют.»

Дамир Галымов, 22 года, Йошкар-Ола

<http://vkontakte.ru/id41636126>

<http://damir-galyamov.livejournal.com/>

Глава 7

Реальный сценарий: Пошаговое руководство к действию, которое ты не способен исполнить

Итак, ты узнал, с чего нужно начинать делать деньги и...
О, новость! Ничего не сделал!

Именно в этом кроется причина того, почему тебя нет
в нашем мире.

Сейчас мы проведем маленький, но очень забавный
эксперимент. Мы пошагово, по полочкам разложим гото-
вую модель. Путь от первого шага до первого денежного
потока 50 000–100 000 рублей, который тебе остается про-
сто пройти.

Но сначала вопрос:

- У тебя есть деньги?
- Сколько денег ты можешь сейчас потратить?
- Сколько денег ты можешь прогулять сегодня вечером?

- Сколько денег ты можешь потратить на то, что тебе по настоящему хочется?

У тебя есть деньги: 5, 10, 20 тысяч рублей, которые тебе дают родители. Или которые тебе платят на работе.

В общем, говоря прямо, денег у тебя нет. А те копейки, которые есть, деньгами не назовешь. Ты очень хочешь, но не можешь позволить себе той жизни, о которой мечтаешь.

Итак, вывод №1: деньги тебе нужны

Вернее, ты до конца этого не понял, но мы скажем за тебя — тебе нужны деньги. Сразу оговоримся, тебе не нужен миллион, даже 500 000, да и скорее 100 000 рублей тебе не нужно. А знаешь почему? Если бы тебе они действительно были нужны, они бы у тебя уже были.

Но будем исходить из того, что их у тебя нет.

Обидно, не правда ли? А хочешь, чтобы на следующей неделе они у тебя уже были? Ни много, ни мало 50.000 рублей?

Сходишь пару раз в ресторан, купишь хорошую рубашку, новые туфли. Собственно и все... Но это тоже приятно. В общем, как говорил один известный мудрец:



Я был бедным.
Я был богатым...
Богатым — лучше.

Итак, внимательно читай и запоминай, потому что то, что ты сейчас увидишь, будет первым чит-кодом из мира «Бизнес-молодости». Первым подарком и первым уроком, который откроет твои глаза на жизнь и прежде всего на самого себя:

Не пытайся изобретать велосипед!

Делай ровно так, как мы говорим, и результат не заставит себя долго ждать.

Посмотри на эти сайты:

www.more-show.ru

www.pink1.ru

www.computer25.ru

Как ты оценишь их?

Хорошие сайты? Что? Одинаковые? Не оригинальные?
Сделанные под копирку?

Так и есть. Но даже эти сайты лучше, чем ты. Хоть они и не люди, а куски кода. Потому что они, в отличие от тебя, продают.

Они никого не критикуют, долго не думают. А просто из ничего делают деньги, превращая посетителей в покупателей. Каждый день.

Эти сайты продают. Они являются машинами для печати денег. Их владельцы: 18-, 20-, 22-х летние парни и девушки, которые уже ходят в рестораны, покупают себе рубашки и туфли, делают дорогие подарки своим близким. Ты смотришь, а кто-то в этот момент их уже купил.

И ты будешь делать то же самое.

Сейчас ты узнаешь, как сделать очередной клон такого деньгогенератора.

Мозг начал протестовать? Хочется быть оригинальным? У тебя родилась куча идей и мыслей, как сделать сайт лучше, красивее, необычнее?

Может быть, ты сам программист или дизайнер?

А теперь вспомни правило:

Не изобретать велосипед!

Чтобы закончить эксперимент, тебе нужно сделать все именно так, как мы говорим. Ты будешь заниматься копи-

рованием рабочей модели. И нам абсолютно все равно, что ты думаешь и чувствуешь по этому поводу.

Итак, еще раз. Самый простой способ сделать деньги — это повторить опыт тех, кто их уже сделал.

Тебе нужно создать продающий сайт. Для этого:

1. *Выбрать продукт (20 минут)*
2. *Найти программиста (1 час)*
3. *Сделать сайт или группу «Вконтакте» (24 часа дня максимум!)*
4. *Запустить трафик, в первую очередь «Яндекс-директ» (3 часа)*
5. *Принять первые звонки (10 минут)*
6. *Почувствовать феерическое счастье (некоторые говорят, что это круче, чем оргазм, 10 минут)*
7. *Понять, что модель работает (30 секунд)*
8. *Принять заказ (5 минут)*
9. *Найти товар (24 часа)*

Итого: 2 суток 4 часа 45 минут 30 секунд. Отсчет пошел. Ровно столько времени отделяет тебя от ТВОИХ денег.

И даже этого слишком много. Люди из нашего мира добиваются первых денег и за 36 часов.

Отложи эту книгу в сторону и воплоти этот простой план. Посмотрим на твой прогресс. Хотя чует наше сердце...

Ты ведь ничего не сделаешь, да?

Пока ты медлишь, они делают деньги

«Занятие просто офигительное. Приятная, почти домашняя обстановка в НУВе помогла лучше усвоить материал. Классная подача, хорошие шутки, четкий пошаговый алгоритм — все это «Бизнес Молодость в Чебоксарах». Короче, как говорит Р.Бренсон: «К черту все, берись и делай!»

Хватит уже тянуть кота, пойду внедрять полученную информацию»

Александр Григорьев
<http://vkontakte.ru/grigoreff>

Глава 8

Какой товар выбрать? Матрица Осипова

Понимаешь ли ты, что Вселенная — есть пространство вариантов. В твоей карме не прописано, станешь ли ты бизнесменом. Все, чего ты хочешь ты можешь иметь при наличии должных усилий.

На своем пути нами управляют созданные нами же определенные картины мира. Например, одна девушка считает, что все мужики козлы. И тогда в своей реальности она будет считать, что все мужики козлы.



Есть люди, которые считают, что в бизнесе все достигается потом и кровью. И они правы. Потому что это их картина мира. Они привыкли так строить бизнес. Есть те, которые найдут кучу причин того, что деньги можно заработать только в Москве. И они верят в это. Для них — это истина.

Есть два пути развития: «Easy» и «Hard». Можно впахивать несколько лет до первых денег в кассе, а можно за-

пустить продажу жвачки «LOVE IS» и зарабатывать больше 10 000 в неделю. Мы сами можем выбрать по какому пути идти. По легкому или по тяжелому.

Всегда задавай себе вопрос: «Почему у меня все легко получается?». И Вселенная даст тебе ответ.

То же самое с выбором товара. Есть два типа товара:

СК	НЕ
----	----

Первый — это «СК». «Starving Crowd» — товар для жаждущей толпы. Летом таким товаром являются кондиционеры. После землетрясения в Японии таким товаром стали дозиметры (приборы для измерения радиации). И если у тебя не получается продавать свой товар, то ты — лузер. Ты сам выбрал его.

Другой товар — это «НЕ». «Неведомая еб*та». Всякие феньки, нанокостюмы и прочее. Когда ты сам не понимаешь, что продаешь. А если ты сам не понимаешь, то и люди не поймут.

Пример. Спрашиваешь человека: «Чем ты занимаешься?». А он тебе отвечает: «Я занимаюсь IT-решениями» или похожую неясную муть. А когда человек говорит: «Я продаю мясо оптом! По 500 рублей за килограмм», то все становится понятно.

Очень важно понимать, что «СК», а что «НЕ». Это можно определить по показателю конверсии.

А существует товар, который будет продавать сам себя. Например, очки «Ray-Ban». Ты можешь быть полным имбицилом с дисфункцией речи, но тебе не нужно объяснять, что это за очки и почему они такие крутые.

Существует большая маржа (наценка, сколько вы зарабатываете с одной штуки товара) и маленькая маржа. Можно выбрать товар с маленькой маржой (купить за 1000 рублей, а продать за 1200). Или с большой — например, покупать шубы за 15000, а продавать их за 50000. Или коров, снегоходы, парaplаны. Либо создавать большой спрос при малой марже. Например, продавать овощи.

А теперь важная мысль, внимание...:

Лучше выбрать товар, на котором заработаешь много, чем тот, на котором заработаешь мало.

Пока ты медлишь, они делают деньги

«Эмоции:

БМ наполняет такой энергией, какую мало где ощутишь! Атмосфера настолько пропитана ею, что действительно начинает работать «банка с огурцами», начинают плавиться и отваливаться старые стереотипы мышления, о чем Миша упоминал сегодня)) И надо признать чувство это хоть и волнительное, но очень приятное! Вообще на тренинге услышал многие вещи, которые в последнее время мою голову посещали, но до сего момента они не находили точку выхода, а сейчас все бурлит, кипит и просится на волю, потому что уже знает КАК! Пусть и по принципу БЧЖ.

Очень рад что стал участником Бизнес Молодости, а что из этого получится увидим из последующих записей!

Выводы:

Только теперь я потихоньку начинаю понимать что такое свой бизнес и как его создавать!

Все проблемы в голове и больше нигде!

2 года до миллиона это очень много))

Богатым быть лучше, чем бедным (С)»

Иван Андреев, Чебоксары

<http://ivan-andreevv.livejournal.com/>

Рабочая модель продающего сайта

Глава 9

Ключевая Техника — ТС

Итак, для того, чтобы сделать продающий сайт не обязательно быть супер-крутым специалистом в программировании или гением бизнес-технологий. Для этого достаточно всего лишь прочитать эту главу.

Многие люди, услышав о том, что нужно делать сайт, начинают спешно изучать основы программирования сайтов и основы дизайна. Обкладываются книгами в стиле «Web-программирование для чайников», «Web-дизайн для тостеров» или «Как сделать сайт при помощи сатанизма». Решают познать все прелести работы программиста на собственной шкуре.

Плохая идея. Любое промедление смерти подобно. Потратишь уйму времени и сил. И, как показывает практика, перегоришь и растратишь весь свой запал. Сольешься.

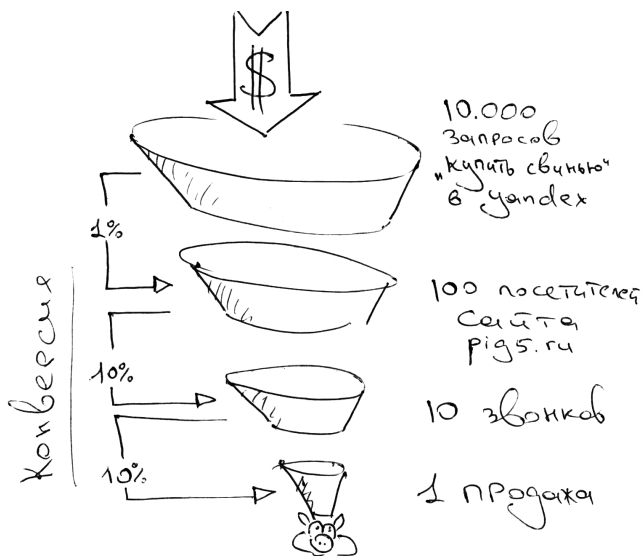
Существует супер-секретная техника создания сайта. Она называется:

Ты Сделай!

Закljučается в следующем. Подходишь к знакомому программисту и говоришь: «Ты сделай!». Если нет знакомых программистов, то существует куча сайтов, где сидят фрилансеры, жаждущие написать для тебя сайт за деньги. Может получиться, что денег они попросят очень много. Какую-нибудь пятизначную сумму. Но тут на помощь приходит другая секретная техника. Пишем объявление на сайте фрилансеров: «Нужно сделать сайт за 3000 рублей. Срочно». Результат не заставит себя ждать. Проверено на живых людях.

После того, как найдете программиста, будьте готовы к тому, что он будет срывать сроки. Ведь программисты — это таинственная загадка природы. Они могут быть неизмеримо умными и талантливыми, но они будут постоянно норовить куда-нибудь пропасть или заболеть. Поэтому вот еще одна техника, которая поможет тебе при работе с гениями информационных технологий. Берем в заложники его ребенка и делаем ему предложение, от которого он не сможет отка-заться. Конечно, если ты не готов на подобные авантюры, то вот тебе техника «стоять над душой». Едем к программисту и начинаем стоять у него над душой. А еще лучше сказать ему: «Давай вот прямо сейчас вместе засядем и сделаем». Результаты этой техники потрясают воображение.

При работе с сайтом следует помнить, что сайт — это воронка. Из 100 посетителей тебе позвонит 1. Потому что выхлоп работы с сайтом — ничтожный. Но после длительных экспериментов мы нашли идеальный вариант продающего сайта.



Глава 10

Как привлечь клиентов на сайт

Для начала простой вопрос. Как человек заходит на сайт?

Забивает в поисковике «купить свинью». Жмет кнопку «Найти». На экране открывается страница с ссылками. Что делает человек? Он открывает от 6 до 8 этих ссылок. Что на это влияет? На это влияет грамотно составленный заголовок. Например, когда мы занимались продажей окон, мы поставили в заголовке «Пластиковые окна ПВХ». Посетителей и покупателей на такой заголовок приходило очень мало. Но поток увеличился, когда мы поставили «Пластиковые окна от 3700 рублей».

Правильный заголовок должен строиться по принципу ОДЦ (Offer, Deadline, Call-Direction).

Оффер — вкусное предложение, которое должно заинтересовывать.

Неправильно	Правильно
Скидки 2%	Скидки 50%

Качественные тонометры от производителя!	Градусник при покупке тонометра!
Стулья, похожие на Ленина!	Стулья за 300 рублей!

В предложении должны обязательно присутствовать так называемые «hot-words» или «горячие слова».

КАК? Любое вопросительное слово в заголовке является горячим. Например, «Как купить друзей».

КОНКРЕТНАЯ ЦЕНА. Факт наличия конкретной цены на сайте повышает его эффективность. Не нужно думать, как базарная бабка. Мол, пусть сначала человек позвонит, а я его уговорю на какую-нибудь цену. Не позвонит. Человека пугает неопределенность. Нужны факты.

Цену желательно ставить не заоблачную, а доступную. И обязательно врать о цене. Есть понятие двушаговой продажи. Когда ставишь на рекламу дешевый товар, а продаешь дорогой. Например, флипчарты (это такие доски для презентаций и выступлений). Их цена — 6–7 тысяч рублей. Ставишь на рекламе — 1500 рублей. Звонит человек и интересуется флипчартами за 1500 рублей. Ты говоришь, что есть такие. Но они китайские, складные и некачественные. Если вам такой нужен на один раз — то покупайте. Никакого обмана.

Еще есть понятие «Товар-локомотив». Т.е. продажа такого товара, с которого легко перевести покупателя на другой товар. Или на дополнения к этому товару. Например, вместе с дрелью можно продать набор сверл. Или к набору для приготовления коктейлей можно продавать книжку «Как вылечить цирроз без отрыва от алкоголизма».

БЕСПЛАТНО. Желательно писать это «горячее» слово большими буквами. Как в желтых заголовках. Смотрится, конечно, вызывающе и иногда вульгарно, но, что уж скрывать — работает.

ПОДАРОК. Подарок всегда лучше, чем скидка. Так же подарок всегда лучше, чем его денежный эквивалент. Градусник к тонометру работает лучше, чем скидка в 5%. Теперь о ценности подарка. Гидромассажная ванна стоит примерно 150-300 тысяч. Гораздо эффективнее будет сделать предложение: «При покупке гидромассажной ванны iPhone в подарок!».

Первостепенная задача — попасть с таким заголовком на первую страницу в поисковике.

Дедлайн — ограничитель. Например, «Только до 5 мая» или «Осталось 5 штук». Акция, которая ограничена какими-то рамками, действует лучше, чем не ограниченная.

Идеальный заголовок:

Купить рыбывыжималку за 199 руб.

iPad в подарок!

Доставка бесплатно!

Только сегодня!

Глава 11

Как не потерять клиентов в первые 5 секунд

Идем дальше. Человек открыл 6-8 вкладок. Дальше он начинает их закрывать. Оставляя одну, две или три. Почему так? Потому что остальные ему непонятны. Потому что на страничках не написано о том, что конкретно продается. Что здесь конкретно можно купить.

У каждого сайта существует зона видимости. Т.е. это то, что видит посетитель, зайдя на него. Зона видимости обычно ограничена размером и расширением монитора. Описание деятельности сайта должно быть как раз в этой зоне видимости.

Слева должен находиться дескрипт или, проще говоря, то «чем_вы_занимаетесь_по-русски». Чем компания занимается. Не мутный бред в стиле «Вместе к горизонтам», «Счастье в каждый морг» или «Интернет-магазин шедевров». А четкое и конкретное описание.

Неправильно	Правильно
Вместе к горизонтам	Магазин фонтанов с доставкой по всей России
Счастье в каждый морг	Магазин по продаже холодильников
Интернет-магазин шедевров	Интернет-магазин шляп бесплатной доставкой по всей России

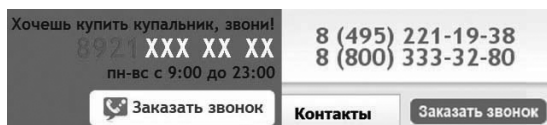
Если нет логотипа, то вместо него ставите дескрипт.

Справа сверху указываете телефон. Желательно короткий федеральный номер. Конверсия будет ниже, если будет указан мобильный телефон или номер с кодом. Круто, если номер будет начинаться на 8-800-... Но не нужно изначально стремиться к этому. На первое время можно поставить и мобильный. Заработал денег — поставишь другой. Ничего страшного в этом нет.

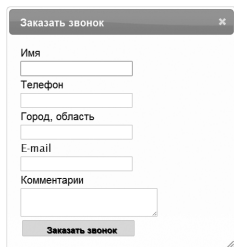
Очень желательно, чтобы для покупателя звонок был бесплатным.

Обязательно должна присутствовать кнопка вызова звонка. Заказ звонка. Обязательно ПОД НОМЕРОМ ТЕЛЕФОНА. Для чего нужна эта кнопка? Обычно люди совершают покупки в интернете, сидя в офисе. С умным и важным лицом сидят перед монитором, повернутым в другую от начальства сторону, и выбирают какое же заказать постельное белье: с группой «Король и Шут» или с изображением

финалистов передачи «Своя игра». А часто проблематично совершать личные звонки с рабочего места. А с функцией заказа звонка становится все гораздо проще. Тебе перезванивают, и ты уже вынужден ответить. Все счастливы.



В форме для заказа звонка должно быть как можно меньше полей. Любое увеличение количества полей уменьшает конверсию.



На сайте не должно быть никаких капч (это такие непонятные картинки против спамеров и ботов) и ребусов. С помощью них, конечно, можно защититься от ботов и спама. Но защищают они, как правило, только от покупателей.



Глава 12

Как увеличить количество звонков с сайта

Акции должны быть всегда в зоне видимости. Аксию всегда нужно упаковывать в рамочку. Крупный заголовок, содержащий основную информацию. Обязательно нужно поставить изображение товара. Не картинку с каким-нибудь идиотским рукопожатием или с улыбающимся менеджером, а изображение конкретного товара, на который действует акция. Описываете в нескольких словах суть акции. Уголкем ограничиваете дедлайн или таймер до конца акции.

Например, ты продаешь мебель. Пишешь: «Сегодня детский стульчик будет стоить не 3500, а 2100 рублей». Зачеркнутая цена. И таймер отчета. В идеале — 1 день.

Клиенты делятся на 3 типа: горячие, теплые и холодные. Для каждого типа клиентов должны быть предусмотрены специальные условия доставки. Для горячих — когда нужно прямо сейчас. Например, эвакуатор или доставка пиццы и продуктов. В таких случаях как раз помогает телефон

и кнопка вызова звонка. Для теплых — доставка за неделю. Для холодных — месяц. И т.д. Но обязательно нужно указывать сроки доставки!



Пример блока с акцией.

Сайт: www.купальникспб.рф

При работе с продажами через интернет должна быть 100% гарантия возврата денег. Если показатель возврата товара будет в рамках 8% или 10% от общего числа продаж, то это нормально. Скажем тебе по секрету, людям лень возвращать товары. Но ты должен предоставить им эту возможность.

Помни, из 20 клиентов всегда найдется одна сумасшедшая кошатница, которая будет орать на тебя по телефону и требовать всякие непонятные вещи.

Глава 13

Как повысить конверсию с сайта

Колонка с отзывами должна находиться справа. Отзывы должны быть оставлены реальными людьми. С фотографиями, с текстом и кнопкой «Читать все». Очень круто работают аудио-отзывы. Или ссылки на аккаунт «ВКонтакте». Чтобы было ясно, что люди, оставившие отзывы — реальные. Если нет покупателей, то попроси друзей написать несколько отзывов для своего сайта. Если у тебя нет друзей, то попроси нас. Мы напишем.

Будет замечательно, если в отзывах у тебя отпишется ЛОМ — лидер общественного мнения. Например, отзыв заслуженного боксера на сайте спортивных товаров. Или отзыв Человека-Паука на сайте овощерезок.

Логика проста — если отзывов много, значит кто-то что-то купил. Тем самым ты показываешь, ты не шараш, а реальный монтаж. То, что через тебя проходят люди. Здорово будет, если сделаешь кнопку «Рассказать друзьям «ВКонтакте».

Существует так же степень доверия к отзывам. Например, она намного выше, если отзыв подписан не «Марина» или «Death-Metall-Blood-Rock-666-Puppy», а «Марина Павлова, 21 год, МГУ». А вот фотография человека на фоне ковра намного эффективнее повышает степень доверия, чем фотография сделанная в профессиональной студии.

Горизонтальная фотография магазина на сайте, например. Фотки магазина и товара должны быть красивыми, а отзывов — не обязательно.

Отзывы

Александр (Mazda 3)



Как-то гулял
вот по ТЦ
Москва и
решил зайти.

Теперь
постоянно покупаю
автозапчасти на своей
автомобиль



Прослушать отзыв

Отзывы клиентов

Светлана

Москва

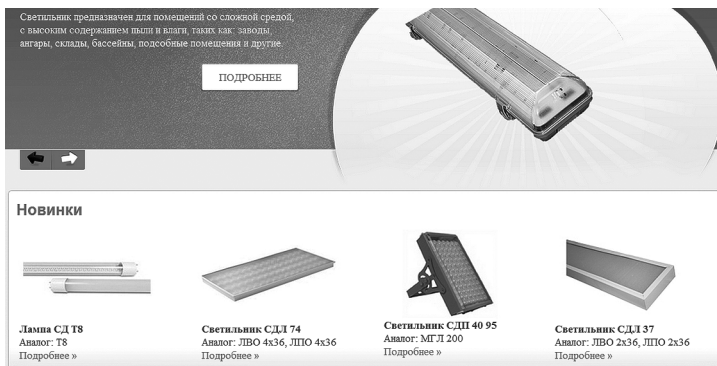


Покупаю уже
второй
навигатор у
Вас. Нравится
качество
продукции и
вежливый персонал. Буду
сотрудничать и дальше.

Глава 14

6 факторов успеха сайта

1 Если фотографии в колонке отзывов не обязательно должны быть красивыми, то с фотографиями товаров — все наоборот. Изображения товаров должны быть красивыми, большими, однотипными и снятыми на одном фоне. Желательно белом. Нужно показывать товар, который будет продавать себя. Если продаешь купальники, то нужно показывать фотографии красивых женщин в этих купальниках. Если продаешь дизельные генераторы — фотографии этих же девушек уже без купальников, но с дизельными генераторами. Или просто фотографии генераторов, без девушек.



2 Если у тебя есть свой магазин, то на сайте должна обязательно быть горизонтальная фотография твоего магазина. Фасад или витрины.

Запчасти Mazda (Mazda)



Автомобили Mazda существуют на мировом рынке вот уже 75 лет, и знаменитое японское качество уже успело внушить доверие многим тысячам автолюбителей, так же и в России.

Впрочем, стоит ли еще раз перечислять все достоинства машин марки Mazda – вы наверняка уже успели убедиться на собственном опыте.

Однако, рано или поздно, любому автомобилю требуется замена различных его частей на новые. Возникает вопрос – где приобрести оригинальные запчасти Mazda или найти достойную им замену среди аналогов, более выгодных с точки зрения стоимости.

В случае покупки запчастей через интернет-магазин или различные автомобильные рынки всегда есть опасность остаться ни с чем, получив некачественный товар без гарантий и возможности обмена.

В наших магазинах уже давно (более 12 лет) налажены прямые поставки от производителя и других проверенных поставщиков, и именно поэтому мы можем гарантировать качество предлагаемого оборудования, как оригинального, так и аналогового.

Кроме того, немаловажным плюсом для многих наших постоянных покупателей является возможность обмена и возврата товара (запчасти mazda), если деталь окажется не того размера или отпадет надобность – мы всегда готовы пойти вам на встречу. Также осуществляется доставка в любое удобное для вас время, которую вы можете оформить по телефону, заказав звонок нашего менеджера.

Владимир (Mazda 3)



-Это была Ваша первая покупка у Габарита?
-Нет, Боже упаси. Такие отношения у нас сложились с вашей компанией отличные.

[Прочитать отзыв](#)

Дмитрий (Mazda 6)



«Хорошая репутация. Я постоянно у вас беру детали. Год

уже»

[Прочитать отзыв](#)

Юрий

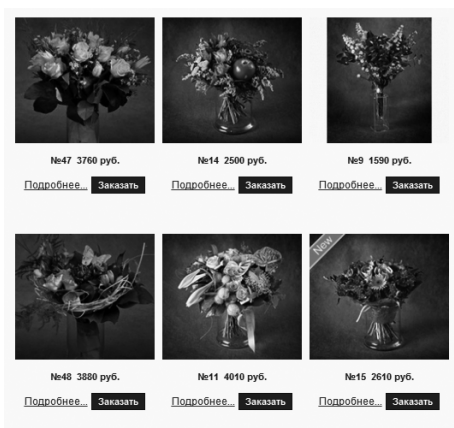


«И запчасти беру в Габарите, и заказываю в Габарите, и обслуживает Габарит»

[Прочитать отзыв](#)

3 Под товаром должны быть кнопки «Подробнее» и «Купить». Обязательно указываешь цены. Некоторые, на которые действуют акции, можно зачеркнуть.

Если товара много, то не нужно делать полную навигацию. Достаточно указать топ самых продаваемых товаров.



4 НИКАКОЙ КОРЗИНЫ НА ПЕРВОМ ЭТАПЕ! Никакой корзины, если количество товаров не больше трех за раз. Корзину можно делать для такого товара как, например, бусинки. Их покупают не по 1 бусинке, а штук по 20–30.



5 Футер — это низ экрана. Там ты дублируешь телефон, который расположил справа сверху. Для того, чтобы посетителю не пришлось прокручивать сайт обратно вверх, чтобы узнать номер телефона.

© 2010 – 2011. ООО "Энергосберегающие системы". Все права защищены.
Телефон: 8 (495) 221-19-38. E-mail: info@esogroup.ru. ICQ 604350084.

© 2010 – 2011. ООО "Энергосберегающие системы". Все права защищены.
Телефон: 8 (495) 221-19-38. E-mail: info@esogroup.ru. ICQ 604350084.

6 Обязательно должна быть инфа по оплате» и доставке. А так же ПОНЯТНАЯ и ДОСТУПНАЯ информация о том, как заказать товар. Не нужно заставлять пользователя думать. В потоке информации люди ценят конкретику и понятность. Описание нужно писать с расчетом на то, что даже тупой гамадрил с синдромом рассеянного внимания смог бы что-нибудь заказать на твоём сайте. Например:

1. Выбрать понравившийся товар.
2. Нажать на кнопку «Купить», которая находится под изображением товара, который вам понравился.
3. Вписать в поле «Номер телефона» свой номер мобильного телефона, убедившись, что он у вас есть и в данный момент исправно работает.
4. Нажать на кнопку «Заказать звонок».

И т.д.

Пока ты медлишь, они делают деньги



«Вот он наконец-то и прошёл, этот долгожданный семинар. Сказать, что это было круто, значит ничего не сказать!!!!!!!»

Ребята, Вы просто обалденно выступаете, хотелось бы когда-нибудь и мне так научиться говорить на аудиторию.

А ещё после семинара в голове остаётся самая навязчивая мысль (думаю, что не у меня одной); «А ведь, они не намного меня старше, и из того же города. И какого же хрена я так не смогу?????????????»

Отдельное спасибо за технику ЧСМ!!!»

Ольга Самарова, 21 год, Чебоксары
<http://vkontakte.ru/id87407816>

**Что тебя ждет
на пути к деньгам**

Глава 15

А вот почему ты слился

Ну, как успехи? Нет успехов? Что и требовалось доказать. Ты ни черта не сделал.

А сам знаешь, что мог. Ты же сам понимаешь, что если бы взялся, если бы начал копать, то сделал бы. Скорее всего. Да что уж скорей всего. У тебя бы точно получилось. Но ты так и остался просто читателем.

На самом деле, мы это знали.

Мы всковырнули забавный, но в то же время очень печальный феномен. Ты читаешь, ты очень хочешь успеха, ты искренне желаешь себе лучшей жизни. Но ты даже не попробовал!

Теперь давай проанализируем то, что произошло. Точнее то, что не произошло. Хотя, стоп! Быть может, случилось чудо. Твоя душа затрепетала. Ты был полон решимости. Сказал себе: «За дело!». Наверное, даже открыл «Яндекс». И увидел море неопределенности.

С какого конца приступить? С чего начать?

И вроде все понятно, но тебя словно сковывает. Какая-то штука. Ты хочешь что-то сделать, но находишься словно в смиренной рубашке.

Ты начал искать товар, но увидел, что рынок уже кишит конкурентами. Захотел продавать часы, поискал в «Яндексе» и с грустью понял, что эта ниша уже занята. Захотел продавать рубашки, но и там полно конкурентов. Кто же тебя пустит такого неопытного без стартового капитала, без раскрученного сайта, без склада рубашек с лучшими ценами. Хотя, возможно, ты все-таки выбрал товар, закусил губу, сделал суровое лицо, и продолжил двигаться дальше. Но надо создать сайт. Но ведь сайт стоит денег. Чтобы создать сайт надо быть программистом, а знакомых программистов нет. Или даже есть. Но когда ты стал придумывать сайт, ты захотел сделать его лучше, чем все остальные, найти свою фишку, которая позволит тебе отличаться от всех других. Что-то рисовал, придумывал, а потом как Гоголь, сжег рукописи, или нервно скомкал листок, и выбросил его в мусорную корзину. Это называется муки творчества.

Начиная делать что-то, ты чувствовал, как, сам того не замечая, засасывался в болото. В тягучую, вязкую массу. Все чаще уходя в привычный «Контакт», в просмотр друзей, в проверку почты, пока вы окончательно не потерялся в интернете.

Так сладкий, щемящий лучик надежды постепенно растворился и погас в тягучей жиже повседневности. В том состоянии, которое настигает Вас, когда вы сидите за рабочим столом в офисе или дома после занятий.

Факт остается фактом, ты ни на йоту не придвинулся к новой жизни. И твое подсознание, чтобы не травмировать психику, убавило тебя и незаметно увело в привычные просторы интернета.

То, что произошло с тобой, случается с каждым. Не кори себя. Ты просто вернулся в привычное шаблонное состояние, в котором пребываешь каждый день. Твой мозг всячески тебе помогал, он чутко и по полочкам разложил, что данное тебе в предыдущей главе задание всего лишь буйная фантазия. Что так бизнес не делается. Что все равно, у тебя нет времени. Есть более Важные дела, неотложные задачи. Да и просто уже ночью хочется спать. Ты сказал себе, что когда-нибудь обязательно вернешься к этому плану, к этому заданию и все сделаешь. Потом... Когда ты будешь лучше разбираться в интернете, или когда ты найдешь время поговорить со своим другом, который занимается сайтами.

Баю-бай. Спят усталые зверушки. Спят...

Ну что? Каково? Чувствуешь, как что-то колит внутри? Чувствуешь раздражение? А на кого ты собственно злишься? И зачем ты читаешь это дальше?

Тебя колет твое второе я. Альтер-эго, которое среди бескрайних просторов интернета каким-то образом привело тебя к границам «Бизнес-молодости», которое не перестает мечтать и искренне надеется, что ты все-таки соберешь свою волю в кулак, и что-то изменишь.

Твоя жизнь — это борьба двух сущностей: повседневности и неопределенности, комфорта и вызова. Кто побеждает в этой борьбе?

Ты знаешь сам.

А теперь маленькая щепотка соли

Щепотку зовут Леша Швец.

Щепотке 14 лет. 14, старик, 14!

За прошлый месяц Леша закрыл 40.000 личных денег. Он в 8 классе. Вспомни себя в 14 лет.

А что бы ты сделал, будь у вас на руках пачка тысячных купюр толщиной в 9 миллиметров, заработанных тобой?

Леша, кстати, купил айпад. Куда девать остальные деньги он пока не знает. Но поверьте, придумает.

Подробнее о нем в программе RenTv:

www.molodost.bz/rentv

Глава 16

Феномен ЯМЫ: Почему 98% бросают свои начинания. И почему это хорошо

Для того чтобы запустить свой бизнес, который будет приносить деньги, не нужно лезть в дебри экономических и маркетинговых теорий. Все лежит на поверхности. Но, несмотря на эту простоту, мы скажем тебе одну вещь, и тебе придется ее признать. У тебя не получится. Ты сольёшься! Вероятность того, что у тебя что-то выйдет, ничтожна мала.

И сейчас тебе станет ясно — почему.

Хотел ли ты хоть раз в своей жизни начать бегать по утрам? Бегаешь ли ты сейчас по утрам? Бегаешь ли ты по утрам уже больше месяца?

Если ты ответил на все эти три вопроса «Да», то тогда ответь на четвертый: А не врешь ли ты сейчас самому себе?

Если ты ответил «Да» и на этот вопрос, то замени в предыдущих вопросах фразу «бегать по утрам» на «ходить в тренажерный зал» или «жонглировать карасями» и ответь на них еще раз.

В общем, феномен такой. Когда ты начинаешь что-нибудь делать — худеть, набирать мышечную массу, танцевать, учиться общению с девушками, строить бизнес — то в первые дни все будет идти лучше некуда.

Ура! Я сбросил уже 2 килограмма! У меня болит пресс! Мы вместе уже целую неделю! Караси уже не оставляют следов на потолке! У меня есть визитка генерального директора! Я уже третий день бегаю с утра!

Любое начинание сопровождается подобным эмоциональным подъемом. И вдруг происходит ЯМА.

Например, ты решил продавать жвачку «LOVE IS» (кстати, отличный бесплатный совет). Сделал сайт, поставил Яндекс.Директ, продал целых 10 блоков. Отлично. Но вот беда — уже два ваш «LOVE IS» никто не покупает. Идет 10 кликов, 20 кликов, 100 кликов. Но никто не звонит. Ноль заказов. НОЛЬ. И нервишки уже на пределе.

Или пошел ты по ресторанам города продавать чай Пу Эр (кстати, тоже замечательная модель). И вот какой-то ресторан вас послал. Сказал: «Какой еще Пу Эр? Это не модно, сейчас все пьют портвейн “Анапа”». И у тебя —

бах! Сильная эмоциональная яма. Ты идешь договариваться со следующим рестораном. Весь твой внешний вид говорит «только не бейте меня этой прекрасной фарфоровой салфетницей». Опять не получается. И опять нервы на пределе.

Суть в том, что на первом этапе обычно всё получается — находятся клиенты, продается товар, идут деньги. Но потом неизбежно наступает яма. Если ты думаешь, что у матёрых бизнесменов типа Ричарда Брэнсона или Олега Тинькова все дела идут только вверх, то ты сильно заблуждаешься. Ямы возникают всегда и у всех. Может произойти что угодно. Например, от тебя могут уйти сотрудники со всей клиентской базой. Или все флористы уйдут в трехмесячный запой по случаю Международного дня флориста.

И вот ты сидишь в яме, и к тебе со всех сторон подкрадываются крамольные мысли. Может быть все бросить? Может быть это не моё? А еще родители постоянно твердят: «Иди на нормальную работу! Хватит заниматься фигней! У дяди Коли из Администрации появилась новая должность мойщика карликов». И бросаешь.

И это очень круто! Потому что 95% людей на этом этапе безвозвратно сливаются. Это просто отлично!

Если бы не было ям, тогда все были бы чемпионами с идеально рельефными прессами, с прибыльными бизнесами и с красивыми женщинами. А это плохо.

Именно поэтому умных, богатых и красивых мало. Потому что мало кто переходит даже через первую яму. Кстати, да. Ямы на пути бизнеса будут встречаться постоянно. Но после каждой ямы всегда идет подъем. Как правило, еще больший.

Первая яма всегда самая сложная. Именно на ней сливается большинство начинающих бизнесменов. Но, пройдя ее, ты уже будешь готов к остальным ямам и сможешь достойно их преодолеть.

Или не сможешь.

Пока ты медлишь, они делают деньги

«Бардак в голове еще тот, хоть и слегка упорядоченный... Вроде понятно, что делать, но не знаешь, как... Да, я понимаю, что об этом ПИМ и говорили, но почувствовала это только сейчас!)))))) страшно хочется, страшно интересно и страшно страшно!!!))))»

ну все, хватит болтать! пора работать!»

А.Семенчук, 21 год, Новочебоксарск

<http://vkontakte.ru/anurkasemenchuk>

Бизнес: Сайт знакомств <http://dyrka.ru/>

Глава 17

Феномен утёса или «Неуловимый Джо»

Салун в Техасе. За столом сидят два ковбоя и пьют виски. Вдруг по улице кто-то проносится на огромной скорости, паля во все стороны из пистолетов. Один ковбой другому:

— Что это было, Билл?

— Это был Неуловимый Джо, Гарри.

— А почему его зовут Неуловимым Джо, Билл?

— Потому что его никто ещё не поймал, Гарри.

— А почему его никто ещё не поймал, Билл?

— Потому что он нахер никому не нужен, Гарри.

(не очень смешной анекдот)

Жила-была одна девочка. Звали ее, допустим, Катя (хотя никакая она не Катя, а Оля). И эта девочка два месяца делала «Неуловимого Джо» (два месяца гонялась за Неуловимым Джо). Нет, это не коктейль и не поза из Камасутры. Обо всем по порядку.

Вернемся к больной для многих теме бега по утрам. Часто бывает, что, нехотя просыпаясь, мы ищем оправдания для себя: «Еще пять минуточек полежу» или «Не, сегодня холодно (жарко, пыльно, Третья мировая война за кресло и журнальный столик президента Монголии), но завтра я обязательно побегу». В общем, сливаетесь и не бежите.

Так вот, девочка решила сделать сервис утренних пробежек в коллективе. Она всем звонит, всех будит, и все вместе дружно бегут, делают какую-то разминочку. И платят за это деньги.

Крутая идея? А кто-нибудь так уже делает? Нет. А почему? Потому что это — неуловимый Джо. Потому что это нафиг никому не нужно. И она не смогла это сделать.

Как уже говорилось, яма всегда сопровождается подъемом. Резким и быстрым. После определённого подъема следует яма, после этой ямы следует еще больший подъем, и так далее. Все просто. Очень важно, чтобы был первоначальный подъем. Чтобы на начальном этапе бизнес начал приносить деньги.

Если же нет первоначального скачка, то развитие идет не по пути ям, а по пути утёса. И с такого пути необходимо отступить. Но очень часто упорство и излишняя целеустремленность играют очень злую шутку. Проходит вре-

мя, а дело не приносит никакого результата. Ты делаешь, делаешь, делаешь. Результата все нет, нет, нет. А в конце утёса всегда находится обрыв. Чем выше утёс, тем больнее будет падать с него в обрыв.

Если обобщить феномен ямы и утёса, то получится следующая картина.

Есть два пути развития по жизни. Первый — это путь эволюционный. Когда ты медленно и постепенно лезешь вверх. Идет время, растёт опыт. Вот ты пришел помощником кассира, через полгода стал кассиром, старшим кассиром, помощником администратора, администратором, старшим администратором, потом наконец-то менеджером. И вот тебе 40 лет! У тебя есть «Форд Фокус» с бежевым салоном, квартира в ипотеку, гастрит. Ты даже летаешь один раз в год в Тайланд! Кому-то весело от этого. А кому-то грустно.

Второй путь — это путь квантовых скачков. Это стремительный рост, сменяющийся небольшим упадком или ямой. Причем каждый новый рывок пропорционально больше, чем все предыдущие вместе взятые. Что провоцирует рост при такой модели? Происходит смена мозга. Смена мышления. Меняются представления о том, что такое хорошо и что такое плохо. Как надо, а как не надо. Как будет работать, а как не будет.

И, если ты не понял, то все это время мы рассматриваем именно второй путь. Если тебя устраивает первый, то выбрось в сторону эту книгу. Тебя ждут куда более важные дела.

А мы пойдем дальше.

Пока ты медлишь, они делают деньги

Мои эмоции:

- 1. Мне дико страшно.*
- 2. В то же время я счастлив что я попал на Бизнес молодость.*
- 3. Я в предвкушении своих результатов.*
- 4. Я ненавижу быть бедным*

Мои выводы:

- 1. Я мудачил всю жизнь*
- 2. Теперь либо я стану зарабатывать до*улиарды денег, либо я стану зарабатывать до*улиарды денег.*
- 3. И буду делать это просто.*

Евгений Курделяс , 24 года, Чебоксары

Бизнес: Клининговая компания

<http://vkontakte.ru/kurdelyas>

Глава 18

Избавляемся от тараканов в голове без помощи дихлофоса

Мы показали тебе, что бизнес с нуля делается буквально за 2–3 дня. Каждому под силу сделать 50 или 100 тысяч на неделю. Все проблема в том, что мы являемся результатом нашего собственного мышления. В наших головах ползают огромные полчища тараканов, которые мешают нам избавиться от привычных взглядов на жизнь. Именно из-за них каждый из нас имеет то, что имеет. Но стоит от них избавиться, как твои мозги начнут меняться. Начнет менять мышление, начнут менять получаемые результаты.

Так что же нужно сделать, чтобы избавиться от этих тараканов, не брызгая себе в ноздри из баллончика с дихлофосом. Для этого необходимо отключить свою индивидуальность и тупо делать советы, которые мы привели в этой книге. Не нужно никакого креатива — только четкое выполнение инструкций.

Сейчас приведу подходящий пример.

Что нужно сделать, чтобы посадить дерево?

- 1. Необходимо взять лопату и выкопать яму. В этом тебе поможет секретная техника «Дави ногой». Т.к. одними руками работать лопатой будет тяжело. Яму нужно выкопать небольшую, 30 сантиметров в глубину.*
- 2. После чего нужно посадить росток и закопать его.*
- 3. Далее необходимо будет применить знаменитую технику «Полить водой».*

Все просто. Но обязательно в твоей голове взбунтуется один таракан, который скажет: «Так просто быть не может!» или «Нужно быть оригинальным!».

«Я лучше выкопаю квадратную яму три метра в глубину, я же такой оригинальный. Росток пока сажать не буду, потом этим займусь. А вместо воды полью бензином, чтобы было ярче и веселее».

Так и будет. А потом такой человек приходит к нам на тренинг и говорит, что почему-то ничего не продалось. Почему-то дерево не выросло. Так тебе же дали четкий алгоритм. На первом этапе все нужно делать по шаблону. Просто скопировать. И даже это будет непросто.

- 1. Выбрать 5–10 различных товаров для продажи.*
- 2. Для каждой ниши сделать по шаблону сайт.*
- 3. Запустить туда поток посетителей.*

Одни сделаю все четко по шаблону, и у них будут деньги. А у тебя будет все еще идти дизайн, логотип. А потом придет твой друг, который скажет, что все это не так делается. И начнется все сначала.

Кстати про тараканов:

«Сегодня очень ярким было осознание того, насколько ограничена та картинка, которую я вижу — причём, границы рисую я сама своими собственными руками. Когда девушка (сорри, не помню имени) сказала о проблеме с транспортом, я подумала, что на её месте просто извинилась бы и ушла, потому что поздно и электрички не ходят. Но один вопрос в зал — и проблема решена. Получасом позже та же девушка говорит о том, что нет интернета. В ответ слышит: «извини, правила». Вот, — думаю, — сволочи. Сливают человека прямо с самого начала. Но опять вопрос в зал — и море вариантов. Действительно море. Но пока на них не ткнули пальцем, у меня, как и у той девушки, в голове существовал единственный способ: домашний неоплаченный-неработающий интернет.

А сколько ещё в голове таких тараканов, которые говорят, что этого не может быть потому что не может быть никогда? Поэтому вот моё письмо деду

морозу на 9 февраля 2012 года. И пусть все тараканы твердят, что это невозможно».

Отчет участника «БМ», все отчеты на
<http://petr-osipov.livejournal.com/57566.html>

Руководство по решению трудностей

Глава 19

День тупки. Составляем правильный рабочий график

Итак, у тебя появилась цель. Цель зарабатывать настоящие деньги. Например, 100 000 рублей в неделю. Перед твоим носом лежит готовый список задач, которые необходимо совершить, чтобы прийти к этой цели. Ты прекрасно понимаешь, что нужно засесть за работу. Что нужно сделать сайт. Или найти через интернет фрилансеров, которые сделают его за тебя. И вот ты садишься за компьютер и... Ну, какая работа без чая? Сначала нужно сходить попить чай. Ага, попил. Надо работать. А может сперва посмотреть новую серию «Хауса»? А потом по-любому поперт работа! Нет. Надо работать.

И вот ты вешаешь перед собой морковку с надписью «Надо работать» и работаешь. Первые дни очень сложно заставить себя делать что-то действительно полезное. Всегда хочется на что-нибудь отвлечься — попить чаю, посмотреть сериал, залезть голым на дерево и кричать: «Нэнси, вернись!».

Человек может находиться в двух состояниях: **ресурса** и **нересурса**. Состояние **ресурса** — это т.н. состояние приподнятости, куража. Другое — состояние опустошенности, отсутствия какой-либо энергии. Например, в состоянии **нересурса** очень сложно познакомиться с девушкой в клубе. Стоишь одиноко у стойки бара и делаешь вид, что пришел в клуб послушать музыку. Возможно, делаешь неловкие попытки завязать знакомство с аристократичной алкоголичкой, одиноко лежащей под соседним столиком. Другое дело, когда ты находишься в состоянии ресурса. Добиться состояния ресурса очень просто. Например, когда рядом есть друзья, немного алкоголя; и вот — ты уже готов пере-знакомиться со всеми женщинами в клубе. Уже знакомство воспринимается как игра. И каждый новый телефонный номер будет двигать тебя на очередные знакомства. Ну а закончится все наверняка как обычно — драка, сирены и выстрелы из старого дедушкиного нагана в морозной ночи.

То же самое и в бизнесе. Я не про наган и морозную ночь. А про состояние ресурса и нересурса. Состояние нересурса пройдет, когда пойдут первые продажи. Когда из проекта засочится маленький финансовый ручеек. Но до этого придется сжать свои или чьи-нибудь яйца в кулак и беспощадно бить себя за любое проявление лени.

Какая работа не приносит удовольствия? Та, которая выполняется наскоками. Например, добился ты какого-то результата — сделал сайт. Но нужно теперь настроить «Директ». И вот целую неделю ты пытаешься себя заставить сделать это. Подбадриваешь себя: «Надо начать», «Надо сделать», «Вот сейчас начну и сделаю... Только чай сперва попью». И все начинается по новой. И ты начинаешь испытывать чувство вины. Начинаешь вгонять себя в состояние ресурса. И получается так, что ты не получаешь удовольствия ни от отдыха, ни от работы.

Хорошо, ты вдруг осознал, что для того, чтобы появились деньги, нужно перестать жалеть себя и начать работать. И начинаешь работать. Или начинаешь заставлять себя работать. Семь дней в неделю. 24 часа в сутки. Это похвально. Но есть один момент.

Наша энергия — ограниченный ресурс. Она не бесконечна. Она уходит и приходит. И если она уходит, то человек превращается в выжатый лимон. Начинается состояние «эмоционального дауна». И поверь, это состояние будет и у тебя, если ты будешь работать, не жалея себя. И очень быстро сольешься.

Откуда приходит энергия? Питание, спорт, сон — с этим все понятно. Что еще? Смена деятельности? Хорошо. Что еще? Вкусная и амбициозная цель — без нее ничего рабо-

тать не будет. Мы видим цель, и она дает нам ресурсы к действию.

Как в идеале должен выглядеть график работы?

В работе есть т.н. «правило маятника». Маятник можно отклонить в две стороны. Представь, что одна — это состояние потока, продуктивной работы. А другая — состояние отдыха, полнейшего отключения. Для того, чтобы маятник перешел в состояние потока, его нужно отклонить в состояние отдыха и отпустить.

Поэтому нужно отдыхать. Обязательно в графике должен быть отдых. Состояние полнейшего отключения от работы. Мы называем это «День тупки». Можно отключить телефон и полностью посвятить этот день самому себе. После этого дня, кстати, руки чешутся взяться обратно за работу.

Не думай, что если ты будешь работать 7 дней в неделю, то будешь работать в 7 раз лучше. Решает не количество усилий, а количество правильных действий.

Глава 20

Как выполнять стрессовые задачи. Модель совещаний

Ты начал работать. Возможно, у тебя даже появились первые деньги. Если ты живешь в государстве, где вместо денег используются коты, то возможно у тебя даже появились коты.

У тебя в голове куча задач и куча идей, как их исполнить. Но какие-то задачи ты решаешь с легкостью и с удовольствием. А есть другие. Чтобы исполнить их, тебе приходится нанимать специального карлика, который за невыполнение бьет тебя железной палкой. Почему так происходит?

Есть т.н. «темные области» — непонятно как работает, поэтому я к ним не подхожу. Мы их рассмотрели и развеяли методом «У и G». А есть «сложные области» — понятно, но сложно делать.

Например, на первом этапе задачи можно разделить на две категории:

- Стрессовые (сложные): Звонки, продажи, договоры, гоняться за лосями в лесу.

- Не стрессовые: Выкладывать фотки на сайт и т.д.

В первую очередь мы стараемся делать не стрессовые задачи, а стрессовые откладываем на потом. Получается, что все то, что ты себе напланировал не приводит к должному результату.

Поверь, такая проблема не только у тебя. Мы такие же безответственные, как и ты. Так что же нужно предпринимать, чтобы выполнять запланированные действия, даже если их не очень хочется выполнять. Ответ прост.

Совещания

Один в поле не воин. Нужны партнеры. В «Бизнес-молодости» используется следующая практика: участники (а их обычно много) разбиваются на группы по 4-6 человек. Придумывают себе название. И этим составом проводят совещания. Когда бизнес у участников расширяется, то уже нет необходимости совещаться с коллегами по «Бизнес-Молодости». Нужно уже совещаться со своими партнерами и участниками твоего бизнеса.

Вернемся к совещаниям. Как обычно бывает на совещаниях? Провели его раз полгода. Назначили кучу дел, кучу планов, но не назначили следующего шага.

В проекте «Бизнес-молодость» совещания проводятся как минимум раз в неделю. Ставятся задачи на неделю, после чего они заносятся в письменный отчет.

Запомни, совещание должно стать ритуалом!

Главные вопросы, которые должны задаваться на совещании:

- Сколько денег в кассе?
- Что сейчас для нас является маниейкингом, а что — буллшittingом?

Обязательно на совещании должен быть специально назначенный человек — исполнитель. Тот, на ком лежит ответственность за исполнение шагов, достигнутых на совещании. Без него все останется просто пустой болтовней.

Совещания можно проводить несколько раз в неделю. Например, можно проводить базовое (традиционное) совещание и стратегическое. На первом ставятся задачи, а на втором — корректируются.

Глава 21

Метафизика бизнеса. Измени себя, сменив свой ID

Мы уже говорили о том, что нам придает энергию вкусная и амбициозная цель. Есть точка А — это ты, читающий книгу или сидящий на семинаре. И есть точка В — та, в которой ты бы хотел оказаться.

Как формируется реальность? Все начинается с твоего ID. С твоей внутренней идентификации. Как ты воспринимаешь себя. Как человека? Как москвича? Чебоксарца? Красивого? Богатого? Бедного?

ID формирует твои убеждения. Например, «я особенный», «я обычный» или «все мужики козлы».

Убеждения формируют способности.

Способности формируют поведение.

Поведение формирует реальность, наше окружение. Ту реальность, которую ты имеешь. Те люди, которые тебя окружают. Те деньги, которые у тебя в кармане. Все это —

результат твоих убеждений. Твои мозги формируют твою реальность.

Основная причина того, что у тебя не т денег — это не выбор ниши или товара. Это твои убеждения. Если что-то вызывает у тебя эмоционально-негативную реакцию, то пересмотри свои убеждения. Сделай так, чтобы это вызывало у тебя положительные эмоции.

Что нужно сделать, что поменять убеждения. Нужно поменять свой ID. Поменять то, как ты себя воспринимаешь.

Вот, например, у нас было убеждение, что мы очень круто продаем. Считали, что мы лучшие в своем классе. Было ли это так? Скорее нет, чем да. Но мы чувствовали, что мы крутые продажники. Реальность под то, что ты о себе думаешь. И реальности абсолютно плевать на то, правда это или нет. С нами так и произошло. Реальность подстроилась под нас. И сейчас мы действительно круто продаем. Или вот мы считали, что мы отличные руководители. Но мы были отвратительными руководителями. Но опять же — через некоторое время реальность и под это подстроилась.

Ты понимаешь, что нужно поменять свой ID. Но как?

Во-первых, поменять свое окружение. Ты — это пять человек, которые тебя окружают большую часть времени. Каждый человек в твоей жизни — это какое-то отражение

тебя. Я могу поменять себя, поменяв людей вокруг себя. Я могу общаться с теми людьми, на которых хочу походить.

Если у тебя есть друг пессимист — это часть пессимиста в тебе. Друг-реалист — часть реализма в тебе. Друг-бизнесмен — часть твоей бизнес-реальности. И так далее.

Существует паутина людей, которые вокруг тебя. Особо это заметно в небольших городах. Которые, увидев, что ты меняешься, затягивают тебя обратно. В свою паутину. Ведь кто обычно нас окружает? Нытики, пессимисты, неверующие.

Глава 22

Метафизика бизнеса. Измени себя, задавая правильные вопросы

Во-вторых, ты можешь изменить себя, задавая себе правильные вопросы. Тебя формируют вопросы, которые ты себе задаешь. Например, в прошлом веке люди задавали себе вопрос: «Как мне стать лучше?». И появилась система аутотренинга. Вот хочешь ты стать уверенным в себе. Ты садишься и механически повторяешь: «Я уверен в себе, я уверен в себе, я уверен в себе». Но сейчас — в 21 веке — эта система не работает. Потому что сейчас в твой диалог с самим собой включается сознание, которое на любое твое утверждение говорит: «Не факт». Конечно, если долго вдалбливать себе какую-то мысль, то сознание сдастся и согласится. Но это затратно по времени.

Поэтому можно поменять свой ID, задавая себе правильные вопросы.

Например, полноватая девушка хочет быть стройной. Она стоит перед зеркалом. И какие же вопросы она себе задает?

- *Почему я такая толстая?*
- *Почему я не могу заставить себя пойти в фитнес-зал?*
- *Зачем я съела того пони на ярмарке?*

Она задает вопросы и получает на них соответствующие ответы:

- *Потому что много жрешь!*
- *Потому что ты слаба духом!*
- *Потому что не можешь спокойно пройти мимо холодильника или пони!*

И получается, что задавая такие вопросы, она находит оправдания себе. Под эти вопросы наше сознание подкладывает фундамент из фактов.

И ты задаешь себе такие вопросы: «Почему не идут заказы?», «Почему нет денег?», «Почему я делаю что-то не так?».

Для нашего сознания нет прошлого и будущего. Есть только здесь и сейчас. И вот эта полноватая девушка должна задать себе следующие вопросы:

- *Что я делаю, становясь такой стройной?*
- *Почему я становлюсь стройнее?*

И сознание тут же находит ответы:

- *Потому что у меня глубокая боль!*
- *Потому что я не хочу быть такой!*
- *Я не хочу, чтобы мой будущий муж занимался сексом только с порнухой в интернете!*
- *Я не хочу, чтобы мои дети были такими же толстыми!*

И под этими вопросами и ответами начинает образовываться фундамент. И ты задавай себе такие вопросы.

- *Почему у меня сейчас все так круто получается?*

Найди те факты, которые обеспечат тебе рост. Любое свое качество ты в силах интерпретировать как надо. Задавай правильные вопросы.

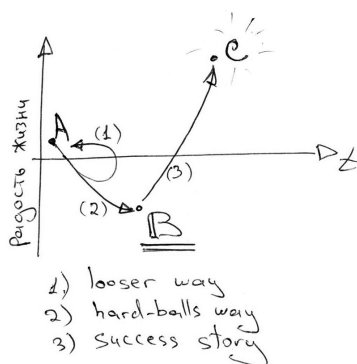
Глава 23

Метафизика бизнеса. Нащупай свою точку А

Общий смысл прост. Идём из точки А в точку В. И сейчас я тебя обрадую — ты не знаешь свою точку В. И не понимаешь свою точку А — где ты находишься. Ты не знаешь, сколько денег тебе нужно, какой жизнью ты хочешь жить.

Путь из точки А в точку В должен проходить по схеме:

КОМФОРТ — БОЛЬ — УДОВОЛЬСТВИЕ



Точка А для тебя является комфортной. А точка В — нет. Вся наша жизнь является стремлением от комфорта к ком-

форту. Например, человек сидит в комнате. Ему хорошо. Но если в этой комнате ему каждый час буду втыкать в ногу шило, то ему перестанет быть хорошо. И его не нужно будет уговаривать или упрашивать перейти в ту комнату, где шило в ногу не втыкают.

Поэтому нужно сделать так, чтобы точка А стала для тебя некомфортной, а точка В — комфортной.

Сейчас, например, тебе комфортно тратить в месяц 15000 рублей. Если они кончатся, то можно сходить к родителям, к друзьям — накормят, напоят, не дадут пропасть. И тебе от этого комфортно.

У большинства людей есть иллюзия, что все меняется. Что скоро все будет по-другому. Не будет! Сколько у тебя сейчас денег? Столько же будет и потом. Не будет изменений.

Сколько лет ты хочешь прожить? 80? 90? Отлично. Но есть такая штука как «факт». По факту люди в России умирают в 60. Ну, хорошо. Пусть будет 80 лет. Делим 80 на 2. Потом еще на 2. Сколько получается? 20. А сколько тебе сейчас? И какую часть жизни ты уже прожил? Четверть. **ЧЕТВЕРТЬ ЖИЗНИ ПРОШЛА!**

И как ты потратил эту четверть? С 7 лет до 17 ты проучился в школе. Приходил рано утром. Сидел за партой и смотрел на часы. Весь день думал о том, как бы побыстрее пойти домой. Всю неделю думал о том, чтобы быстрее на-

ступили выходные. В воскресенье с ужасом понимал, что завтра в школу. И в понедельник опять смотрел на часы. Ты с нетерпением ждал окончания четверти, потому что потом наступали каникулы. На каникулах опять понимал, что буквально через несколько дней тебе опять в школу. Но вот наступал летние каникулы! Счастье! Но ты не успеваешь оглянуться, как проходил июнь, июль, август. И вот все опять. Часы. Уроки. Ожидание выходных.

И вот ты сидел и мечтал об университете. Уж там-то я развернусь! Там у меня будет свобода, девушки, веселье!

И вот ты поступил в университет. Что-то изменилось? Те же часы, те же уроки (только длиннее в два раза), то же ожидание. Но теперь ты мечтал о работе. Уж там-то все изменится!

И как? Изменилось? Готов поспорить, что нет. Только теперь вместо каникул ты ждешь отпуск. А как проводишь выходные? Едешь с женой в ИКЕЮ. Или на дачу к теще. Отличный отдых, не так ли?

Но ты понимаешь, что нужно дорасти до начальника. И тогда уже точно все будет. Но у тебя уже лысина, огромная бочка вместо живота, некрасивая жена и дети с кризисом переходного возраста.

И вот ты уже считаешь дни до пенсии. Там-то ты отдохнешь! Выходишь на пенсию. Оглядываешься и думаешь,

что что-то не так получилось в этой жизни. И как проводится большинство времени на пенсии?

ОГОРОД — ОГОРОД — ОГОРОД — СМЕРТЬ!

Мы всегда думаем, что впереди будет круче, чем сейчас.

Ответь честно на вопросы:

- *Если ничего не изменится, то что со мной будет через три года?*
- *Где я буду жить?*
- *Буду ли брать деньги у родителей?*
- *Сколько буду зарабатывать?*
- *Сколько будет девушек/парней, с которыми я встречаюсь?*
- *Как я буду одеваться?*
- *Каким будет мое тело?*
- *Как я себя буду чувствовать по этому поводу?*

Да ничего не изменится! Все будет точно так же. Ты просто прячешься от своей точки А. Не прячься! Четко осознай, что будет с тобой, если ничего не изменится.

НИЧЕГО НЕ ИЗМЕНИТСЯ!!!

И возненавидь это! Ты чувствовать, что точка А стала для тебя некомфортной. Тебя должно бесить каждый день ездить на маршрутке. Бесить то, что ты не можешь подарить своей матери дорогую шубу! Ответь на все эти вопросы и возненавидь эту точку!

**Супер-секретные
техники решения
проблем**

Глава 24

Навык №1 — HARD BALLS

Знаете, кто такой Брэнсон? Может быть, ты даже читал его книжки. Мы не будем приводить его цитаты. А просто скажем, что у него реально были «крепкие яйца».

И вот у нас в компании тоже это принято, причем, как у женской половины, так и у мужской.

Что такое «крепкие яйца»? Это взять и сделать то, что страшно. Например, назвать цену. Тебе приходилось называть себе цену?

Называть цену своего продукта или услуги, то есть продавать что-то и называть цену. Когда ты называешь цену, которая достаточно простая, к которой ты привык, это очень легко, понятное дело.

Так получилось, что последние 3 месяца наше агентство растет в полтора раза каждый месяц. Растет за счет умения называть цену на каждый проект намного выше, гораздо выше, чем предыдущая. И когда ты продаешь проект на 2 миллиона или на 3 миллиона — это реально страшно.

Увольнять тоже страшно. Тебе приходилось кого-нибудь увольнять? Это тяжело. Я думаю, ты со мной согласишься.

Было у одного человека, занимающегося сантехникой, 3 бедных менеджера, которые ни ничего не продавали. На предложение их уволить он отвечал: «Ну, а куда они пойдут? Ну, реально жалко, потому что я...» Или: «Мы столько уже в них вложили!». Долго он их не мог уволить.

А вот, например, оконщик — владелец оконной компании.

Мы проводили тренинг для замерщиков по продажам. Замерщики — это те люди, которые меряют окна, и обычно на этапе замеров в квартире идет самая продажа. То есть, мы учили их продавать, а раньше они просто, эти замерщики, замеряли. Соответственно, много из них было очень умных, таких вот «троллей», которые говорили: «Я 20 лет уже меряю окна, я знаю, что работает, а что нет».

И оконщик слушал это, улыбался, щурился, потом встал и сказал: «Так, ты, ты, ты завтра можете не приходите. Идите к бухгалтеру, берите свои книжечки, забирайте расчет, и до свидания».

Даже глазом не моргнул. А сантехник, когда собрался уволить первого сотрудника, наверное, часа 2 морально готовился, и потом начал издали: «А, вообще, как здо-

ровье? Как дела?». А этот просто сказал: «Ты, ты, ты свободны, все, до свидания».

Глава 25

Техника НТКЗЯ. Умение не откладывать на потом

Техника НТКЗЯ расшифровывается очень просто — **Не Тяни Кота За Яйца**. Очень многие люди страдают страшным заболеванием — они откладывают на потом то, что можно сделать сейчас. Растягивают на месяцы те дела, которые можно уладить за несколько часов.



Например, что нужно сделать, чтобы запустить свой бизнес по продаже чего-нибудь?

1. Сделать по шаблону сайт
2. Наполнить его продающим текстом
3. Настроить на него Яндекс.Директ
4. Выдернуть шнур и выдавить стекло
5. Собрать базу
6. Начать по ней работать

Отличный работающий алгоритм. И если у тебя в голове пронеслась мысль: «Да, отличный алгоритм. Завтра попробую его реализовать», то мне очень жаль кота, которому ты в данный момент безжалостно выкручиваешь яйца.

Какое еще завтра? Сделай прямо сейчас. Если ты откладываешь это на завтра, то с тем же успехом ты отложишь это дело и на послезавтра, и на неделю, и на месяц. После чего с очень большой вероятностью ты о нём вообще забудешь.

Возьмем для примера ситуацию, которая случалась с каждым. Едешь ты голый в метро и думаешь: «А неплохо было бы каждое утро в 4 часа выходить во двор и читать вслух стихи Есенина на венгерском языке». Едешь в метро дальше и думаешь: «Точно, надо это сделать. Надо начать. Надо за-планировать. Вот с понедельника и начну». В одной руке у тебя грязный поручень, а в другой яйца кота, который терпит и уже смирился с твоей прогрессирующей болезнью откладывать все на потом. А ведь ему больно.

И таких, как ты — большинство. Если быть точным — 95%.

А как решают проблемы остальные 5%? Они просто берут телефон и говорят: «Так, разбуди меня в 4 утра и рядом с зеркалом положи томик стихов Есенина на венгерском языке!». Это значит, что первый шаг, конкретное действие они делают непосредственно в момент появления мысли. Сразу.

А почему ты не делаешь сразу? Потому что страшно. Всегда страшно. Страшно продавать. Страшно звонить

незнакомым людям и предлагать им бананорезки с изображением Брежнева. Страшно выступать на публику. Поэтому наше хитрое сознание начинает защищать нас, откладывая эти «страшные» дела на более поздний период. Создает таким образом иллюзию безопасности — мол, сделаешь потом. Такая вот простая, но действенная защита.

Поэтому техника НТКЗЯ очень тесно связана с другой техникой, которая называется «First Blood».

«**First Blood**» — это принцип, который знаком многим. Его суть заключается в том, что сначала больно, а потом приятно.

Если ты когда-нибудь продавал по телефону, то ты меня поймешь. Когда ты должен совершить свой первый звонок, то ты трясешься от страха. Ты ничего не знаешь. Не знаешь, что говорить; не знаешь, как говорить. И, само собой, сливаешь своего первого клиента. Второго, третьего, четвертого. А потом — бах! И получается. Ты сделал свою первую продажу. Потом делаешь вторую, третью. И уже нет страха. Ты начинаешь оттачивать свое мастерство продаж по телефону. И вот тебе это уже начинает нравиться.

Не имеет значения, чем ты будешь заниматься: продажами, спортом или прическами для норвежских коз.

На начальном этапе тебе будет страшно и больно, но потом — приятно.

Напоследок, вот тебе несколько простых советов, которые помогут сохранить яйца этого милого котика в целости и сохранности. Например, тебе надо сделать презентацию проекта для клиента:

- 1. Ставь вопрос так, чтобы он стал для тебя вопросом жизни или смерти. Например, договорись с важным клиентом, что через 2 дня вы с ним сядете и обсудите черновик. Деваться теперь некуда.*
- 2. Не растягивай цели. Не планируй на неделю то, что можно сделать за 2 часа.*
- 3. Учись делать сразу то, что можно делать сразу. Например, мы обсуждали настройку директа для нашего проекта, сидели, разговаривали, планировали, когда это можно устроить, а потом сказали: «Черт! Да это ведь можно сделать прямо сейчас!». И сразу все сделали все за полчаса.*
- 4. Скажи «Прощай!» тупому перфекционизму. Об этом более подробно говорилось в разделе технологи БЖЧ. Свой первый серьезный сайт я делал около года с небольшим, согласовывая нюансы с супер-дизайнером и мега-программистом. Сейчас процесс занимает около 3-4 часов, и мои сайты*

имеют большую конверсию, чем раньше. А свою первую книгу я писал 14 месяцев. Ужас!

- 5. Контролировать себя сложно, поэтому отдай контроль за собой на аутсорс. Например, я никогда не смогу изнурить себя тренировками так, как это сделает тренер на тренировке по боксу. Пусть тебя контролируют, ведь ты не робот, а живой человек. Со своими слабостями, и это нормально.*

Глава 26

Как техники «Посоветоваться» и «УГ» открывают все двери

Попытка номер два. Мы снова даем тебе шанс. И снова бросаем тебе вызов.

Мы знали, что у тебя ничего не получится. Так устроены люди, которые живут в мире повседневности. Когда ты столкнулся с неизвестным, с чем-то новым, тебе сразу же захотелось втянуть голову в плечи. Иначе говоря, спрятаться и всеми способами закрыться от неопределенности.

Заметь, ты до сих пор читаешь эту книгу. Ну не мазохист ли ты?

На самом деле, от твоих денег тебя отделяла тонкая плёночка, которая называется «умение решать проблемы».

Когда ты столкнулся с тем, что не знаешь, что такое «Яндекс директ», ты оцепенел и стух.

Еще до того, как сделать сайт, ты начал задавать себе вопросы: а где я возьму этот товар? А где же я найду покупателей?

Человек натыкается на препятствие и останавливается. И лишь немногие владеют даром решать проблемы. Иначе говоря, если не знают — узнают, если не знают как что-то делать — находят тех, кто умеет.

Секретная техника «посоветоваться»

Не знаешь, как сделать сайт? Возьми свой телефон, позвони по первому попавшемуся номеру и скажи:

— Але. Это я. Слушай, мне тут сайт надо сделать. Можешь посоветовать кого-нибудь, кто может мне с этим помочь?

То же самое с трафиком, с «Яндексом»:

— Але. Это я. Слушай, мне тут рассказали, что есть такая штука «Яндекс директ», только я в ней не разбираюсь. Я помню, у тебя был знакомый, который в этом шарит. Можешь дать телефон? С меня бутылка красного сухого.

Этот чит-код разрушит любые барьеры на пути к любой трудности. Не останавливайся, когда столкнулся с незнанием или со сложностями. Не поможет первый контакт, поможет второй.

Чит-код прост, не так ли? Запомни, решение любой проблемы можно купить. А если ты — девушка, то иногда и покупать ничего не обязательно.

А вот тебе еще одна супер-секретная техника решения проблем. Тибетские монахи передавали ее от отца к сыну тысячелетиями. И вот, она дошла и до нас.

Техника эта называется «YG». «Yandex» и «Google»!

Спроси у Яндекса!

Но ты же все равно молодец, что лично развиваешься и читаешь эту книгу.

Пока ты медлишь, они делают деньги

ААААА!!! Вынос мозга произошел! Умные мысли + кибермутант с очками Ray Ban + техники с сумасшедшими названиями + на глазах рождающиеся идеи Пети и Миши...!!! ААААА!!!

неужели можно начать бизнес практически без денег!

Пока не попробую — не узнаю! и пусть мои идеи не умрут между стогами сена.

я заработаю до следующей недели 5 тыс рублей, иначе я лох.

(почаще буду вспоминать технику «дробовик»)

на этой неделе:

- создаю 5–6 сайтов или групп в контакте*
- приглашаю как можно больше людей*
- придумываю 3 акции*
- обзваниваю 50 компаний*
- получаю первые деньги!!! ура!!!*

Анастасия Егорова, 21 год, Чебоксары

<http://yanamak.livejournal.com/>

Глава 27

Самая популярная ошибка, или почему лучше иметь трех женщин, чем одну

В коучинге, где мы помогаем людям зарабатывать деньги, как под лупой видны типичные ошибки, которые мешают ощутить хруст денег в кармане. Сейчас мы расскажем об одной из главных ошибок, которые подстерегают тебя на пути от идеи к деньгам. И ошибка эта называется «один». Суть в том, что число 1 — самое плохое для бизнеса.

Начнем, как обычно, с примера.

Двое наших участников делают в паре проект: устанавливают бесконтактные диспенсеры. Проще говоря, ты идешь по улице, хочешь поесть в «Крошке Картошке», но у тебя грязные руки. Кидаешь пять рублей в специальный аппарат, и тебе на руки выливается особый гель, который чистит руки, когда его растираешь. Проект, кстати, так и называется — «Чистые руки». Ребята сами разработали этот потрясающий аппарат, который распространен на Западе, но в России практически не представлен.

Идея, которую мы вместе придумали на коучинге, была проста: установить аппарат в торговые центры Москвы, а также в сети быстрого питания, типа «Стардогс» и «Крошки картошки». 20 встреч в неделю. Нормально. Ребята приходят через неделю — ничего. Почему? Начинаются глупые отмазки. Но вот через ругань, угрозы и мольбы мы заставили их идти и продавать.

И на этом этапе началась типичная проблема, которая называется «Проблема один» — когда ты имеешь всего один вариант. Имеешь план А, но не имеешь план Б, В и так далее. Ребята назначили встречу шишке из Стардогса, разработали «Маркетинг-Кит» (продающая презентация, имеющая особую структуру, благодаря которой презентация воздействует на клиента), пришли на коучинг довольные: мол, мы назначили встречу, она будет через неделю.

Проблема заключается в следующем: если у тебя есть только один вариант развития событий, на который ты надеешься, то, скорее всего, ничего не получится. Нельзя опираться на один вариант, всегда надо иметь в запасе еще несколько. Провести параллельно несколько переговоров. В данном случае это означало бы проведение еще 20-30 встреч с руководством торговых центров, «Стардогс», «Картошки» и «Макдоналдс».

Подобные мысли очень типичны: «А вдруг все получится. Будет хорошо. А если не получится, тогда уже будем думать, что делать дальше». Никогда не получится! А слишком долгое промедление приведет к эмоциональной яме. И проект будет брошен. Как обычно и бывает с подавляющим большинством стартапов.

Это как с девушками. Ты познакомился с девушкой. Она тебе нравится. Ты больше не знакомишься с другими. Назначил ей свидание через неделю. Ждешь. Готовишься. Думаешь, как оно будет. Гладишь рубашку. Покупаешь цветы. Лишь бы не сорвалось!

И когда приходишь на свидание, ты настолько эмоционально зависим от результата, что ведешь себя как полный идиот. Каждую секунду думаешь: а нормально ли я себя веду? В итоге ведешь себя неестественно. Девушка чувствует так называемые «состояние нужды», а это сигнал!

Если он никому не нужен, то зачем он мне?

Совсем другая ситуация, когда у тебя назначено три свидания в день. Тебе важна каждая отдельная встреча, но если ничего не получится, то — ничего страшного, есть другие варианты. То есть ты готов к худшему развитию событий. И потому не боишься ничего. Потому что изменилось твое внутренне состояние. Ты больше не в состоянии «нужды».

Глава 28

Техника ЧСМ. «Чувствуй Себя М*даком» или феномен банки с огурцами

Ну что, как бизнес? Сколько денег в кассе?

Мы разложили тебе по полочкам все, что и как нужно сделать. Показали тебе шаблоны. Бери, делай так и зарабатывай деньги.

И что? Ты взял? Ты сделал?

Вполне возможно, ты хотел начать, хотел вырваться из этой рабочей рутины, хотел попасть в мир «Бизнес-молодости». Но тебе стало некомфортно и страшно. Конечно, нелегко брать ответственность за себя.

Для этого нужны крепкие яйца. И неважно, парень ты или девушка.

И что ты сделал? Наверняка решил посоветоваться с друзьями или найти себе партнера. Логика в этом есть: вдвоем то уже не так страшно и каждый друг друга поддержит.

Ты пришел к другу с горящими глазами, рассказал об идее, рас-сказал о модели, нужно ПРОСТО ВЗЯТЬ И СДЕЛАТЬ.

Но что ты услышал в ответ?

Херня все это... Так денег не сделаешь. Нужно идти в крупные компании, начинать с низов. Отпахать пару лет от звонка до звонка. Потом кто-то из руководства заметит твой талант и повысит тебя. А там уже начнется рост по карьерной лестнице.

И к 35 годам ты станешь важным звеном в крупной компании, возьмешь ипотеку и будешь разъезжать на мазде трешке по улицам города.

И ты усомнился в своих идеях. Ты подумал, что все так и есть, что нужно пройти с самых низов. Что деньги приходят только после 30. Что ты студент или недавно получил диплом и зарплата в 30 тысяч для тебя — предел мечтаний.

И ты сдался. Забросил свои идеи в самый дальний угол коры головного мозга. Выбил ее из себя. Безжалостно. И успокоился. И опять у тебя в жизни настала гармония.

Ты вернулся в свою зону комфорта. В Багдаде все спокойно. Учеба, работа, друзья. Друзья, работа, учеба. Привычное тебе окружение, привычные задачи. И никаких проблем.

А тем временем кто-то другой, кому тоже было страшно, пришел к друзьям и получил точно такой же ответ.

Но есть одна разница между вами. Знаешь какая? Он не слился. Просто стало понятно, что эти друзья, эти знакомые, эти люди, которые окружают его сейчас, идут по другому пути. И им в разные стороны.

Есть одна мудрость: если хочешь добиться чего-то, то окружи себя людьми, которые этого уже добились.

И это так!!! Да, сначала ты ощущаешь себя мудаком среди них. Они-то крутые, а ты....

Представь себе банку с малосольными огурчиками. Они плавают в рассоле. Никого не трогают. Но тут к ним в банку кидают свежий огурец. И что произойдет с ним? Попав в соленую среду, в окружение соленых огурчиков, он сам понемногу будет становиться малосольным. Окружение и обстановка заставили его измениться.

И то же самое произойдет с тобой. У тебя появится живой пример, к чему нужно стремиться. И не сделать уже нельзя. А знаешь, что самое крутое? Ты увидишь, что **АБСОЛЮТНО РЕАЛЬНО** это **СДЕЛАТЬ!**

У тебя нет выхода. Нужно сделать. Иначе ты себя начнешь ненавидеть. За свою лень, за свою нерешительность, за то, что сдался.

И сливаешься. И на душе так паршиво. Ты ненавидишь себя за то, что не сделал то, ЧТО МОГ и ХОТЕЛ!

А вот запись с нашего выступления. Как раз техника «ЧСМ». Посмотри.

www.molodost.bz/csm

Ну что?

Как ты теперь будешь оправдываться, почему до сих пор ничего не сделал?

Глава 29

Почему мотивация — это bull-shit

Если ты дочитал эту книгу до этой главы, то мотивация у тебя определено есть.

А еще, до того, как ты взял книгу в руки, у тебя было непонимание—какие же конкретные шаги делать для того, чтобы мне прийти из точки А в точку В. Чтобы начать зарабатывать деньги.

Но теперь ты узнал конкретные техники и чит-коды, которые должны были тебя замотивировать...

Но, если честно, вся эта мотивация — это полный bullshit! Потому что мы не можем тебя мотивировать! Не можем и не будем.

Иногда нас спрашивают — откуда вы берете столько мотивации, для того, чтобы делать то, что вы делаете? И я говорю: «Чувак, понятно, почему кто-то развивает бизнес, а кто-то нет. Потому что если тебя надо заводить, мотивировать — мои соболезнования твоему лечащему психологу. Да, у тебя ничего не будет, к сожалению».

Поэтому, если ты пришел к нам на семинар или взял эту книгу, то, будем считать, что у тебя мотивация уже есть.

Хотя, есть у нас для тебя небольшая пицца для размышлений. Почитай, посиди, подумай. Но лучше не думай — действуй!

Вместо заключения

Глава 30

Кто написал эту книгу

Проект «Бизнес-молодость» мы ведем, скорее, для души. У каждого из нас есть свои бизнесы, на которых мы зарабатываем. Расскажем, как все начиналось.

Пропустим момент сотворения мира, теорию вымирания динозавров, эволюцию человека от обезьяны до номинации Николаса Кейджа на лучшую мужскую роль.

Родом мы из далекого города, где средняя зарплата взрослого человека составляет 12 тысяч рублей, взрослой кошки — 8 тысяч, а студента — 7. Несложно подсчитать, что это примерно 260 рублей в день.

Учились мы в школах, расположенных друг напротив друга. Особо друзьями никогда не были. Были общие знакомые, знали друг друга в лицо. Иногда даже здоровались при мимолетной встрече на теплотрассе. Через некоторое время мы поступили в Москву, и наши и так редко пересекающиеся дороги разошлись окончательно.

В столице мы развивались совершенно разными путями. Один развивался в области тренинга и консалтинга,

сделал в этом направлении хорошую карьеру, потом ушел в свой бизнес и начал создавать собственные проекты. Другой так же начал с тренингов, но потом ушел в маркетинг и продажи. И на данный момент является совладельцем агентства Mokselle.

Спустя некоторое время, судьба раз за разом стала нас сводить. На различных тренингах и семинарах, через общих знакомых. Кто-то в этих встречах мог бы увидеть мистику. Мы увидели в этом случайность. А потом пригляделись и увидели возможность.

В самом начале пути мы приехали в Москву практически без денег. У нас не было никаких связей. Таких как мы называют провинциалами, которые пробивают локтями путь к успеху. Непokoйные, наглые, пролезающие туда, куда только можно пролезть.

На пути к своему делу мы оба столкнулись с одними и теми же проблемами:

- *Когда не было денег. Совсем.*
- *Когда одноклассники шли в кафе пообедать, а ты не мог позволить себе то, что они заказывали.*
- *Когда тебе говорили: «Парень, закатай губу!», «Не все сразу», «Ты просто еще молодой — скоро твои амбиции пройдут».*

- *Когда тебя не воспринимали всерьез: «Эээ, извините, это Вы у нас будете тренинг вести?!?»*
- *Когда тебе не нравилось, что тобой помыкали, повышали на тебя голос. Но ты терпел, ведь жить на что-то надо!*
- *Когда в силу вынужденных причин ты уходил из компании, а на тебя смотрели как на предателя.*
- *Когда больно, что из твоей жизни уходят друзья, с которыми тебя раньше связывало многое, а сейчас практически ничего.*
- *Когда внутрь закрадывались сомнения: «А может быть ОНИ ВСЕ действительно правы. Может пора бы уже бросить все это?».*

Через некоторое время все изменилось. Наступило время:

- *Когда у тебя свой бизнес, и над тобой уже никого нет. Вся ответственность на тебе.*
- *Когда ты нанимаешь и увольняешь сотрудников, и вдруг начинаешь понимать своего начальника.*
- *Когда ты можешь себе обеспечить стиль жизни, который тебе нравится.*
- *Когда каждый день ты сталкиваешься с удивительными людьми, о существовании которых в мире ты и не подозревал.*

- *Когда ты понимаешь, сколько ценного времени ты убил на глупейшие ошибки, которых уже никогда не совершишь.*

Устраивая свою карьеру, а затем, устраивая и собственное дело, мы научились зарабатывать деньги. И оказалось, что мы зарабатываем намного больше, чем средний человек нашего возраста — 30 тысяч рублей на двоих. В день.

И у нас возникла идея написать книгу о том, как правильно строить свою карьеру и как зарабатывать деньги, пока ты еще молод. Надо сказать, что у каждого из нас идея написания книги возникла еще 3–4 года назад. Мы начинали, но потом бросали. Честно сказать, нам тогда и похвастаться особо было нечем. Были идеи, но впечатляющих результатов не было.

Спустя некоторое время, оказалось, что у нас уже накопился материал для написания книги. Для компоновки материала, мы организовали семинар в Высшей школе экономики. Нам было неважно само выступление, мы хотели наговорить книгу. Думали, что на семинар придет человека 4. Но, зайдя в аудиторию, мы увидели 250 человек слушателей.

И кроме книги у нас появилась идея объединить вокруг себя молодых и успешных людей, которые уже имеют какие-либо высокие результаты или стремятся к ним.

И мы запустили проект «Бизнес-молодость», который сейчас развивается нереальными темпами. У нас за плечами множество выступлений, и количество участников в наших группах стремительно увеличивается. А все потому, что участники получают реальные результаты.

Теперь о нас самих.

Пётр Осипов



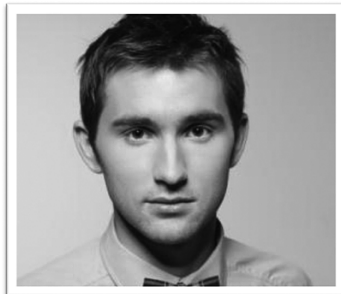
- Проводил тренинги на аудиторию до 4500 человек. Проводил совместные тренинги с самым титулованным тренером России Радиславом Гандапасом.
- Среди клиентов депутаты Государственной Думы IV и V созывов, депутаты различных уровней власти; топ-менеджмент; подготовка к выступлениям первых лиц компаний. Специалист по публичным выступлениям и работе с аудиторией.
- Регулярно выступает с мастер-классами на крупнейших площадках страны. «3-й всероссийский антикризисный форум», конференция «Инфобизнес-2009», «Год молодежи», «Бизнес-инкубатор ГУ-ВШЭ», «Суперконференция LifeStyle 2010», «Ежегодный конкурс стартапов Бизнес-инкубатора ГУ-ВШЭ» и т. д.
- Приглашается в качестве спикера в ведущие ВУЗы и школы страны: ГУ-ВШЭ, ГУУ, РГГУ, РЭА Плеханова, Ломоносовская школа-пансион.

- В 13 лет начал работать дворником
- В 14 лет собирал витрины для магазинов
- В 15 лет начал работать как менеджер по продаже рекламы на региональном телеканале
- В 16 лет открыл собственную молодежную передачу «Ko100правы» на региональном телевидении MTV
- В 17 лет начал работать в Госдуме РФ помощником депутата
- За 2 избирательные кампании организовал 246 выступлений, на 180 из которых выступал сам
- Организовывал выступления для В. В. Жириновского
- Уже в 19 лет проводил тренинги по публичным выступлениям для руководителей уровня топ-менеджмента и индивидуальные консультации для депутатов разных уровней власти, в том числе депутатов Государственной Думы РФ
- География участников его тренингов — Россия и Ближнее зарубежье. Для того, чтобы попасть на его тренинги для подростков, люди приезжают из Калининграда, Ростова-на-Дону, Красноярска и Украины.
- Автор серии научных статей, выступлений и мастер-классов по теме современных технологий обучения.

(«Использование ролевых игр в образовании: современные инструменты в работе преподавателя», международная конференция по менеджменту, РГГУ, 2010; «Результат плюс удовольствие: современный подход к проектированию тренингов», ГУ-ВШЭ, 2010).

- С 2008 года Петр Осипов вошел в команду тренеров одной из известнейших в России тренинговых компаний «Ораторика»
- Руководитель и совладелец серии проектов в области консалтинга

Михаил Дашкиев



- Образование: Государственный университет — Высшая Школа экономики (PR и консалтинг)
- Свою карьеру начал в 2005 г. в Школе Менеджеров «Арсенал» на позиции менеджера по работе с клиентами.
- В 2007 г. перешел на должность руководителя отдела маркетинга в консалтинговую компанию «Pinta Lab Ltd».
- Затем назначен заместителем генерального директора по маркетингу.
- С 2008 г. стал одним из управляющим партнером консалтингового агентства «Mokselle».
- Основная сфера деятельности на данный момент — повышение продаж компаний-клиентов.
- Сегодня его компания имеет оборот более 4,5 млн рублей и насчитывает более 30 сотрудников

- Автор книг: «Как мы удвоили продажи розничного магазина», «Как открыть салон цветов», «Отдел продаж под ключ» и др.

Глава 31

Вместо заключения

Если ты читаешь эти строки, то знай — ты практически дочитал эту небольшую книжку. Если ты начал читать ее с конца, то тебя впереди ждет еще много интересного. А если ты — Папа Римский Бонифаций IX, то прими наши поздравления — ты умер еще в 1404 году!

Наверняка, после прочтения этой книги в твоей голове запенилась и забурлила густая каша из новых знаний. Возможно, ты даже ринешься реализовывать их в жизнь. Но скорее всего в тебя будут терзать некоторые сомнения. Или даже страхи.

Избавиться от них ты можешь, придя на семинар или коучинг «Бизнес-Молодости». Связаться с нами очень просто. Нам можно позвонить, нам можно написать, до нас можно прийти. Как? А вот так:

Телефон для связи:

8 (495) 739-82-18

Почта:molodost.bz@gmail.com

Сайт:

Molodost.bz

Представительство в Санкт–Петербурге:

Ира Сапонькова

saponkova@mail.ru

тел.: +7 (950) 010-16-83

Представительство в Ульяновске

Анна Рассказчикова

rasskaz.anna@mail.ru

тел.: +7 (8422) 72-53-53

Представительство в Обнинске

Олег Ковалев

kovalevolega@gmail.com

тел.: +7 (910) 512-11-91

Представительство в Калининграде

Светлана Демина

s.demina021@gmail.com

тел.: +7 (911) 850-29-70

Кейсы участников

Кейс 1

Александр Никитин. С 30.000 до 130.000 за первый месяц!



anikitin@progschool.ru

МГТУ им. Н.Э. Баумана '09

Результат работы: <http://prog-school.ru/>

Когда Саша пришел в «Бизнес-молодость» он уже зарабатывал 30 000 рублей на обучении студентов программированию.

«Я считал себя нереально крутым, и думал что больше в мой нише заработать нельзя. Это же студенты, откуда у них деньги? Плюс я обучаю в основном через интернет, и есть множество бесплатных продуктов по программированию, почему же люди будут платить мне?». За месяц Александр увеличил свой личный доход с 30 до 130 т.р. в месяц.

То есть более чем в 4 раза! Вместе с доходом поменялось многое. Красивая одежда, новое окружение, (старое

почему-то стало отваливаться), красивые люди вокруг, другие интересы, другая жизнь и новые цели.

Вот что говорит сам Саша.

Что для меня бизнес-молодость

«БМ — это определенный круг общения, который колоссальным образом влияет на тебя.

Даже не нужно очень сильно вникать в какие-то техники, стратегии т.д., важно просто быть рядом с людьми, у которых все получается. А если ты находишься рядом, ты начинаешь становиться похожим на них, и этого достаточно. Понимание зачастую приходит потом, а для начала просто нужно, чтобы тебе кто-то «разрешил» сделать свой бизнес успешным.

Первое время я после занятий даже уснуть не мог:) У меня просто башню срывало, и я всю ночь расписывал планы и идеи для бизнеса.

БМ — это такой один глобальный unlock на жизнь, который разрешает жить и делать все так, как тебе хочется. А внутри проекта — огромное количество более мелких анлоков по совершенно разным темам. Лично про себя могу сказать, что у меня была куча заморочек, что «так делать нельзя», «это не работает», «так ничего не получится» и т.п.

Я всегда думал, что инфобизнес — это разовые доходы от релиза к релизу. Удивительно, но Миша и Петя мне «разрешили» продавать каждый месяц много, и это сработало :)

Еще одна важная штука, которую я усвоил на БМ, это то, что не надо изобретать велосипедов, если уже имеешь рабочую модель бизнеса, достаточно масштабировать то, что есть. Казалось бы, элементарные вещи, но почему-то пока не пришел в БМ, я внутри своего бизнеса работал над всем чем угодно кроме увеличения прибыли.

Я даже не хочу говорить банальности типа «я безумно рад, что туда попал». БМ — это явление, которое может случиться в жизни, после чего она пойдет по-другому. Ни больше ни меньше. Со мной случилось. Всем желаю того же самого.

Что для меня БМ? Наверное, это свобода от стереотипов, собственных ограничений и прочей херни. Это свобода быть тем, кем хочешь и делать то, что хочешь».

Кейс 2

Алексей Нониашвили. Прыжок в новую жизнь

Компания «Аинтрис» — разработка инновационных инженерных решений для спортивных сооружений

Когда в августе Алексей заявил, что ему надо 15 млн. рублей в декабре, мы иронично улыбались. Выпускник Бауманки с крепкой идеей, но без опыта продаж. Сложный инновационный проект. Безумие! В октябре он закрыл первую сделку на 700 000 рублей, а в декабре закрыл сделку на 15 млн рублей. За это время он полностью изменился, и внешне: новая одежда, замшевые ботинки, и внутренне. Перед уходом из коучинга, он написал прощальное письмо.

Финальное письмо «Бизнес-молодости» перед уходом

«Привет, Всем: Петр, Миша, и все участники «Бизнес-молодости».

Близится конец года, а я хотел бы подвести какие-то итоги, выразить благодарности, поделиться впечатлениями.

Очень давно не появлялся. Я пропал где-то за 2–3 недели до выставки по своей теме. Выставка для меня была возможностью: во-первых, выйти на потенциальных заказчиков, получить обратную связь от участников рынка, заявить о себе. Я взял самое дешевое выставочное место на 2 м², и решил выступить на конференции за 800 Евро за 30 мин. В результате мне как компании, участвовавшей в первый раз дали за ту же сумму место с 6 кв м. Я сделал 2 больших плаката и поставил плазму для демонстрации ролика с нашей разработкой, напечатал брошюры. Все кто приходили к нам от футбольных команд, проявили заинтересованность. Мы выявили слабые места своей разработки. Выступил я тоже хорошо. Выставка шла 3 дня.

И вот прихожу в третий день с хорошим настроением. Считаю, что выставка удалась: есть контакты, есть интерес. Но потом произошло то, чего я ожидать не мог. Пришел мой бывший партнер, он в спортивном бизнесе давно. Каждый из нас конечно удивился. Одним из козырей моих было то, что наша разработка была запатентована в России и подана на изобретение заявка за рубежом. Я чувствую себя уверенно. А тут он

подходит к стенду и говорит, что подал заявку раньше меня на месяца 3–4. Ситуация стрессовая, но интересная. Явный барьер, явный провал. Но вспоминая про технику «стальные яйца» (так я ее для себя запомнил), я решил от этого минуса извлечь максимум возможностей. Есть у меня такой принцип, чем сильнее неудача, тем большая возможность кроется за этим (иногда работает и наоборот).

2 недели разбирательств с патентным правом (здесь было все относительно хорошо, но меня это все-равно не устраивало.) Затем я поставил цель, улучшить так наш продукт, чтобы мы были не просто лучше, а намного лучше. Чтобы мы даже не пересекались с этим человеком. Наш продукт был не для всех стадионов. Я решил сделать его для всех. Придумывал новые конструкции, встречался с разными специалистами. Ничего не получалось. Это был тупик+ Или Яма (вот так я вспомнил о еще одной технике, о которой узнал на коучинге). Я искал не останавливаясь не смотря на скептическое настроение прочнистов и других специалистов. И вот в один из вечеров, сидя с прочнистом в кафе, я придумал такое решение, которое предвосхитило все мои ожидания. Это решение годилось для всех стадионов, не требовало изменений в стадионе (поставил, провел мероприятие, убрал), требовало в 6 раз меньше места

под хранение, было ДЕШЕВЛЕ. И главное такого никогда никто не делал в мире. Но это еще не все. На выставке я познакомился с руководителем одного элитного журнала из моей области. И я вспомнил о еще одной технике бчж и решил начать с продаж. В декабрьском номере журнала нам отдана 2-я обложка журнала (где в прошлом номере была реклама Toshiba), в следующем номере будет заказная статья, потом круглый стол в Казани. А что дальше будет, не знаю. Конечно, все это не бесплатно, но с большой скидкой (удалось найти взаимный интерес).

А тем временем, мы гоним технику, готовим конструкцию. Чувствую, что я ухватил возможность и теперь доведу этот казавшийся неподъемным проект до денег в кассе!

Кстати помогает очень техника НТКЗЯ. Реально жить стало легче, возникла мысль, минимум раздумий — действие. Конкретики больше появилось.

Вообще. Сейчас не смотря на то, что даю рекламу своему продукту, я остаюсь закрытым. Поэтому наверно и не отписывался в дневнике. Не хочу светиться в инете, чтобы ничего не провоцировать. И здесь я ничего старался лишнего не раскрыть, и вообще хотел не писать ничего. Но чувство благодарности очень велико.

Поэтому я решил вас Петя и Миша поблагодарить за отличный тренинг. Желаю вам процветания, побед, и полноты жизни. Уверен еще увидимся и даже провайдем в бизнесе!

Отдельное спасибо хочу выразить Инне, за чуткость (информация всегда до меня доходила, я всегда чувствовал, что ничего не упущу и даже если не зарегистрируюсь на мероприятие, обязательно на него попаду). Спасибо, Инна!

Так же хочу поблагодарить ребят с разных групп. Я никогда не был в таком сильном и мотивированном коллективе и никогда не получал до этого столько пользы от общения».

Кейс 3

Никита Окашин. В 18 лет свой бизнес за две недели. 100 000 третий месяц



nikita@lisaped.ru

Как зарабатывать деньги Никита не знал. Учился в спортивном ВУЗе. С 4-х лет занимался велоспортом. Единственное место работы — подрабатывал раньше в клининговой компании. Решил сделать свою клининговую компанию. За две недели был сделан сайт. Пущена дешевая реклама. Пошли звонки.

Во второй месяц этот 18-летний парень закрыл 30.000 личного дохода. В третий 100.000.

Ему всего 18 лет! Он ничего не знает об экономике. И ничего не знал о сайтах. Первый свой сайт он сделал сам за две недели chistim-vse.ru для второго сайта он уже нанял профессионалов — www.roll5.ru.

Сегодня на него работают люди, которые вдвое старше его. Он поменял имидж, постригся у топ-парикмахера, купил новую одежду вместе со стилистом. Единственное качество, которое его отличало от его сверстников — он делал. Не думая, работает это или нет. Просто сделал. И когда, 22 летние студенты говорят, что у них еще недостаточно знаний, опыта для своего бизнеса, становится очень смешно. Потому что в это время Никита развивает свой бизнес, обедает в дорогих ресторанах. И занимается с подростками. Ему уже есть, что им передать.

Кейс 4

Евгений Северенков. Через ямы к прибыли



<http://vkontakte.ru/severenkov>

Женя провалил два первых проекта. Несколько раз был на грани вылета из компании. Но перешел через яму, и сейчас он из обычного студента стал генеральным директором собственной маркетинговой компании Luxsell — тайный покупатель. Помогает руководителям предприятий реально оценить качество работы их сотрудники.

<http://luxsell.ru/>

«До «Бизнес-молодости» я только строил планы, как и что буду делать, как буду заниматься бизнесом. Так продолжалось не один месяц, а результата не было никакого. Это меня чертовски бесило.

Я вроде бы пытался делать бизнес, но почему-то ничего не получилось. Совершенно случайно попал на первый семинар «Бизнес-молодости», и с этого момента

моя жизнь перевернулась. Все стало меняться в положительную сторону. До «Бизнес-молодости» у меня не было бизнеса, я ра-ботал.

Сейчас у меня свой бизнес, который генерирует мне деньги. Чертовски приятно генерировать деньги. Уверен, что все еще впереди. Надо еще много работать. Буду зацикливать и масштабировать бизнес.

Могу сказать с полной уверенностью, что бизнес-молодость навсегда изменила меня. И я рад этому.

Но было все не так просто, как кажется, несколько раз хотел бросить бизнес-молодость. Думал, что я уже большой и сам могу справиться со всем.

Но каждый раз натыкался на собственные ограничения в мышлении, на своих «тараканов».

И только внешних взгляд способен тебе помочь, ты сам себя не вытащишь из трясины.

И в этой ситуации способны помочь только те люди, которые сами через это прошли, которые действительно тебя скажут, что и как делать.

Мне сильно повезло. Спасибо Мише и Пете!»

Кейс 5

Влада Чижевская. 60 000 к доходу за три недели



<http://vkontakte.ru/vladachizh>

А вот история одной девушки, которая прибавила к своему доходу + 60 000 за три недели.

Она пришла к нам на Бизнес-молодость в конце декабря на последнее занятие года. Узнала о нас, кстати, с семинара ГУ-ВШЭ, когда к нам на клуб приходил владелец сети 1001 тур Сергей Ватулин.

Идея. Владу как студентку театрального Вуза периодически приглашали на детские праздники. Клиенты приходили периодически, по сарафанному радио. То есть какой-то минимальный доход у нее был. Кстати, хочу заметить, что это отличительная черта людей, которые быстро стартуют. Они зарабатывали уже До. То есть не сидели без дела. И, приобретая знания, они просто быстро

ускоряются. Тем временем ноль, помноженный на любое число, остается нулем.

Что же мы сделали. Перед нами очень легкий и вкусный кейс. Что будет money making? Стабильный лидген. То есть генерация потенциальных клиентов.

Не будем изобретать велосипед.

1. Продающий сайт

Берем прямой телефон в манго-офис. Прямой номер вызывает больше доверия, показывая серьезность организации. Ставим на видное место. Ненавижу, когда телефон надо искать на сайте!

Берем отзывы у клиентов. Звоним по телефону, записываем, выкладываем на сайт на видное место. Сочинять отзывы — это полный ахтунг! К тому же чаще всего это сразу видно. Поэтому честность в этом плане сильно выгоднее. Как говорит Остап Бендлер (Ричард Бендлер, один из основателей НЛП) лучшая манипуляция — искренность. Так вот взяли отзывы прицепили к ним фотографии людей.

Повесили акцию на видное место. Разместили фотографии. Создали примитивную и понятную структуру. Фотосессия реальных людей, которые играют с детьми — тоже плюс. Посмотрите сами — www.more-show.ru.

2. Настройка «Яндекс директ»

Ищем на фриланс.ру друга, который разбирается. Вот все настроено, положены деньги. Через некоторое время пошли заказы.

Прошло три недели, и вот у нее уже 40 000 рублей пришло с сайта! С сайта! А в общем заказов на 60 000 рублей.

Неплохой результат, не правда ли?

Теперь хочу акцент сделать на следующее: девочка не разбирается в сайтах, не разбирается контекстной рекламе, не особо профи в экономических теориях (театральный ВУЗ). Почему же у нее получилось?

Скажу свое мнение. Она просто сделала все, что ей сказали. Без креатива, без придумываний. Она просто сделала то, что уже РАБОТАЕТ. Не изобретала велосипед,

А сейчас я хотел бы поделиться с Вами мыслями Самой Влады:

«Работала аниматором, не была устроена ни в какое агентство, не хватало заказов, хотела зарабатывать!

Идея создать агентство собственное пришла неожиданно и нежданно! Тут же пришло кучу идей чем моё агентство будет отличаться от других и как продвигать его! Сделала сайт, не сама естественно, помогал знающий человек.

Пришла на «Бизнес-молодость»! (узнала про него с мастер-класса Сергея Ватутина). Сказали что сайт — говно! и все посмеялись! я недоумевала почему????????? (ответ я узнала через ТРИ ЗАНЯТИЯ!)

То, что мой (как мне казалось) сайт не подошёл мне, было трудно уложить в голове! Я 1,5 недели тупила! и меня не покидали тревожные мысли, что я должна что-то делать! не могла найти себе места! у меня уже началась паника, переходящая в безделие, но тут я взяла себя в руки, взяла человека, который мне делал сайт и сделали ТАКОЙ как надо за 3 дня! И запустила директ 14-го января. За 5 дней работы моего агентства у меня появилось 6 заказов и одно предложение по сотрудничеству. Сегодня 11 день работы агентства, у меня заказов примерно на 40 тыс., и ещё со многими ведутся переговоры на большие заказы.

Появилось несколько новых идей для бизнеса, которые помогут мне для продвижения моего агентства!».

Пётр Осипов
Михаил Дашкиев

Бизнес-молодость: инициация

**Как перестать откладывать
и, наконец, открыть свой бизнес**