

Дайджест кейсов



Результаты учеников. Кейсы, где отражены их решения.

Реальные результаты.

Истории успеха, - вот самое главное достояние

[Бизнес-Молодости].

Оглавление

Файзрахманов Артур (28 лет, Казань).....	8
Достижения	8
Юлия Сивова (27 лет, Екатеринбург).....	10
Достижения	10
Назар Сулейманов (21 год, Москва).....	12
Достижения	12
Алия Кутлубулатова (23 года, Москва).....	14
Достижения	14
Андрей Шолом (23 года, Москва).....	16
Достижения	16
Винер Хафизов (23 года, Москва).....	18
Достижения	18
Лилия Кадикова (30 лет, Москва).....	21
Достижения	21
Булат Валеев (25 лет, Москва).....	24
Достижения	24
Дамир Салехов (26 лет, Санкт-Петербург).....	26
Достижения	26
Михальчук Марина (29 лет, Санкт-Петербург).....	29
Достижения	29
Водолазов Виталий (23 года, Санкт-Петербург).....	31
Достижения	31
Эмиль Закариев (22 года, Екатеринбург).....	34
Достижения	34
Руслан Сафин (34 года, Екатеринбург).....	36
Достижения	36
Бочкарева Эльвира (23 года, Екатеринбург).....	39
Достижения	39
Лилия Миненкова (41 год, Екатеринбург).....	41
Достижения	41
Макарова Кристина (20 лет, Москва).....	44
Достижения	44
Саадулаев Ислам (26 лет, Кемерово).....	47
Достижения	47
Смердова Ольга (25 лет, Москва).....	50

Достижения	50
Сергей Гришин (28 лет, Санкт-Петербург).....	52
Достижения	52
Пилуков Семен (23 года, Санкт-Петербург).....	54
Достижения	54
Елена Иванченко (30 лет, Санкт-Петербург).....	56
Достижения	56
Егоров Сергей (27 лет, Санкт-Петербург).....	58
Вероника Третьякова (27 лет, НижнийНовгород).....	61
Достижения	61
Исаева Ольга (23 года, Санкт-Петербург).....	63
Радий Михайлов (24 года, Самара).....	66
Достижения	66
Смирнов Артём (26 лет, Оренбург).....	69
Николай Семёнов (26 лет, Санкт-Петербург).....	72
Достижения	72
Новиков Владислав (34 года, Санкт-Петербург)	74
Достижения	74
Сазонов Антон (26 лет, Санкт-Петербург)	76
Достижения	76
Анжелика Ищук (22 года, Ростов-на-Дону).....	78
Дерр Иван (41 год, Ростов-на-Дону)	80
Андрей Буценко (25 лет, Новокузнецк)	82
Достижения	82
Бухвалов Антон (20 лет, Махачкала).....	84
Акирейкина Анастасия (22 года, Хабаровск).....	86
Ильиных Ксения (20 лет, Санкт-Петербург).....	88
Зиннатуллина Лейсан (29 лет, Москва)	90
Кузнецов Антон (27 лет, Санкт-Петербург).....	92
Фомин Михаил (40 лет, Санкт-Петербург)	94
Тарасенко Антон (22 года, Санкт-Петербург).....	96
Князев Владимир (20 лет, Санкт-Петербург)	98
Волошко Алёна (22 года, Санкт-Петербург)	100
Харин Антон (26 лет, Санкт-Петербург).....	102
Цветков Илья (22 года, НижнийНовгород)	104

Корнев Николай (24 года, Санкт-Петербург)	106
Роньжина Евгения (25 лет, Санкт-Петербург).....	108
Дойков Григорий (24 года, Санкт-Петербург)	110
Кудрявцева Татьяна (30 лет, Санкт-Петербург)	112
Близнюк Алина (27 года, Санкт-Петербург).....	114
Кирюхина Елена (24 года, НижнийНовгород).....	115
Ахмадуллин Евгений (27 лет, Санкт-Петербург)	117
Малышев Роман (22 года, Санкт-Петербург)	119
Малеева Александра (30 лет, Санкт-Петербург)	121
Кочкалев Олег (25 лет, Санкт-Петербург).....	123
Смирнов Роман (25 лет, Санкт-Петербург).....	125
Шуралев Максим (23 года, Екатеринбург).....	127
Болухта Артем (22 года, НижнийНовгород)	129
Заец Эдуард (28 лет, Санкт-Петербург)	131
Курамшин Андрей (28 лет, Екатеринбург).....	133
Артюков Алексей (26 лет, Санкт-Петербург)	135
Сашников Сергей (22 года, Санкт-Петербург)	137
Семенов Антон (21 год, Санкт-Петербург).....	139
Цой Василий (31 год, Санкт-Петербург)	141
Круглова Анна (22 года, Санкт-Петербург)	143
Ефимова Анна (25 лет, Санкт-Петербург)	145
Достижения	145
Белова Ольга (24 года, Санкт-Петербург)	147
Достижения	147
Павлов Виталий (23 года, НижнийНовгород)	149
Достижения	149
Чёрный Максим (25 лет, НижнийНовгород)	151
Достижения	151
Филиппов Николай (23 года, Самара)	153
Достижения	153
Кузнецова Екатерина (25 лет, Самара)	156
Достижения	156
Дьяков Дмитрий (24 года, Самара)	158
Достижения	158
Горский Даниил (21 год, НижнийНовгород)	160

Достижения	160
Орлова Анастасия (23 года, Санкт-Петербург).....	163
Достижения	163
Гришаков Илья (25 лет, Владивосток)	165
Достижения	166
Зинин Александр (29 лет, Санкт-Петербург)	168
Достижения	168
Чечельницкий Николай (26 лет, Санкт-Петербург).....	170
Достижения	170
Телевный Виталий (23 года, Санкт-Петербург).....	172
Александр Руденко (21 год, Ростов-на-Дону).....	174
Достижения	174
Сергей Прохорович (22 года, Ульяновск).....	176
Достижения	176
Сверчкова Виктория (36 лет, Санкт-Петербург)	179
Достижения	179
Виктор Савонькин (33 лет, Санкт-Петербург)	181
Достижения	181
Антон Мякотин (29 лет, Ижевск)	184
Достижения	184
Наталья Мякотина (27 лет, Ижевск)	186
Достижения	186
Оксана Хлус (40 лет, Воронеж).....	187
Достижения	187
Павел Родионов (33 лет, Санкт-Петербург)	189
Достижения	189
Алексей Таролла (22 лет, Санкт-Петербург).....	191
Достижения	191
Алексей (23 лет, Санкт-Петербург).....	193
Достижения	193
Лейсан Исламова (24 лет, Екатеринбург)	195
Достижения	195
Чак Норрис (71 лет, Челябинск).....	197
Достижения	197
Марина Уколова (24 лет, Санкт-Петербург)	199

Достижения	199
Тимур Таепов (21 лет, Санкт-Петербург)	201
Вруйр Газазян (21 лет, Санкт-Петербург)	202
Достижения	202
Евгений Новиков (28 лет, Санкт-Петербург).....	203
Достижения	203
Достижения	205
Андрей Николаенко (25 лет, Санкт-Петербург)	208
Достижения	208
Савицкая Мария (23 лет, Санкт-Петербург)	209
Достижения	209
Александра Самолазова (26 лет, НижнийНовгород).....	210
Достижения	210
Сергей Пинеров (21 лет, Самара).....	211
Достижения	211
Дарья Шихова (19 лет, Санкт-Петербург)	212
Достижения	212
Мария Ким (25 лет, Казань)	213
Достижения	213
Инна Смирнова (25 лет, Омск).....	215
Достижения	215
Котляров Алексей (32 лет, НижнийНовгород).....	216
Достижения	216
Алексей Тополев (27 лет, Санкт-Петербург)	218
Достижения	218
Воробьев Евгений (20 лет, Челябинск).....	220
Достижения	220
Павел Топыркин (19 лет, Казань).....	221
Достижения	221
Ярослав Мирошников (21 лет, Казань)	222
Достижения	222
Дмитрий Белешко (26 лет, Челябинск)	223
Достижения	223
Вейденбах Лев (25 лет, Казань).....	225
Достижения	225

Шарова Екатерина (25 лет, Казань).....	226
Достижения	226
Евгения Макарова (25 лет, НижнийНовгород)	227
Достижения	227
Дурдин Дмитрий (25 лет, Казань).....	228
Достижения	228
Дарья Скворцова (22 лет, Санкт-Петербург).....	229
Достижения	229
Александра Никонорова (25 лет, Екатеринбург)	231
Достижения	231
Александр Залогин (19 лет, Челябинск).....	233
Достижения	233
Ильдар Сулейманов (23 лет, Челябинск).....	234
Достижения	234
Искандер Камалиев (23 лет, Екатеринбург)	236
Достижения	236
Курамшин Тимур (29 лет, Екатеринбург).....	238
Достижения	238
Таня Гренадёрва (25 лет, Санкт-Петербург).....	240
Достижения	240
Светлана Бородий (21 лет, Санкт-Петербург)	243
Достижения	243

Файзрахманов Артур (28 лет, Казань)



«Как ломать и крушить все вокруг себя, зарабатывая миллион в месяц?»

Бизнес Демонтаж зданий, разрушение объектов

Сайт [www.snosim.com]

Время в проекте с сентября 2011

Прибыль 1000000 руб./мес.

До первых денег 3 недели

Контакты vk.com/id139032206

Достижения

- Придя в [БМ], открыл ООО с 7-ми летним стажем опыта работ;
- Привлек трафик на свой сайт;
- Поставил цель выйти на миллион и выполнил свое обещание.



Можно ли зарабатывать зимой?

Для героя этой истории время первых денег началось достаточно рано. Артуру было всего 13 лет, когда он начал возить на электричке деревянные мебельные щиты с ОАО "Домостроитель". Щиты Артур возил из поселка, где жил, в Казань, в магазины на реализацию:

«Вот эта была жесть: еду на электричке, милиция тут как тут, а я малыш! Сую им документы, что купил и везу продавать. Так смешно вспоминать сейчас!»

Чуть позже, до прихода в [БМ], Артур начал искать, что и где можно сломать. То есть разобрать здание для того, чтобы продать бывший в употреблении материал. Так прошли 6 лет бизнеса, который не развивался. Парень зарабатывал от 30.000 до 100.000 рублей в теплое время года. Зимой же Артур просто ждал лета, как медведь. Артур смеется, что и его имя Артур само по себе обозначает «медведь».

Понятно, что всякое терпение приходит к концу. Артур уже собрался перестать заниматься этой нишей и придумать что-нибудь другое для заработка и существования. *«И я постучался в дверь [БМ]. Эту дверь мне показал мой друг Мустафин Рамиль. Помню, он мне сказал: «слушай, тут ребята приехали, говорят крутые вещи, сходи, послушай?» И вручил конверт».*

Будь там, где должен быть

Появившись на первой лекции в [БМ], Артур уже спустя первые полчаса понял, что он находится именно там, где и должен быть. Довольно быстро Артур сделал сайт. Он делал все так, как сказали ребята, так что сайт был готов через три недели, со всеми триггерами и акциями.

«Когда я в сентябре пришел в [БМ], я зарабатывал 100 000 рублей. Когда меня Петя спросил, сколько я хочу зарабатывать, я сказал - миллион. Половина зала засмеялись, еще часть охнули, и малая часть просто не услышали, наверное».

Далее Артур с помощью [БМ] открыл ООО с семилетним опытом на рынке демонтажных работ. Особенность своего бизнеса Артур характеризует следующим образом: разбираю быстро, под ключ и не очень дорого.

Артур рад, что уже не ищет того дядьку, который разрешит ему сломать его сарай. Теперь предприниматель ждет, когда ему позвонят и скажут: а посчитайте, пожалуйста, сколько будет стоить снос завода или мясокомбината?

«А я ему маркетинг кит, все скрипты прописаны ранее. И офис с ПТО подхватывают, и все, проект не остановить! Клиент попадает под статистику. И тут хоп, на столе договор на миллион. А что делать? Подписываешь! И все, поехали... Систематизация, структура ведения переговоров, прием и увольнение сотрудников – уже как с добрым утром».

Артур подчеркивает, что главное, что он делает на сегодняшний день – это размещение рекламы и привлечение целевых трафиков на сайты компании.

«Помогла мне в этом [Бизнес Молодость]. После этого проекта произошла смена моего мышления. Так об этом говорит Миша: "тебе можно все". Он как сенсей дал мне это. А я взял и использовал, и вот это самое «упс» наступает теперь каждый день!»

Планы на будущее

В будущем Артур видит себя владельцем мощной группы компаний из пяти холдинговых структур. А также обладателем счастливой семьи, где дочь обязательно будет фигуристкой.

Файзрахманов Артур о Бизнес Молодости



*«Очень сильно благодарен за доступно изложенную пошаговую инструкцию; что и как делать. Уважаю то, что делают Петя с Мишей и Ко. Спасибо ребятам за создания мощнейшего сообщества [БМ]!
Ваш студент Артур-Кирпич-Разрушитель».*



Юлия Сивова (27 лет, Екатеринбург)



Что особенного в моем бизнесе?- Я и мои партнеры!

Бизнес ООО «Золотое сечение». Бухгалтерские, юридические услуги и все операции с недвижимостью

Сайт www.zs116.ru

Время в проекте с ноября 2011

Прибыль 250 т.р./мес.

До первых денег 1 месяц

Контакты vk.com/yulashka_sivova

Достижения

- Ушла с легкой работы по найму;
- Возобновила попытки сделать свой бизнес;
- Поддерживает семью материально.



Первый опыт самый смелый?

Первый опыт бизнеса у Юлии случился еще в 2004 году. Тогда она была еще студенткой – неопытной и несмелой, и наделала много ошибок.

Юлия наняла рабочих по отделке и ремонту квартир и занялась поиском клиентов. Какое-то время эта деятельность приносила неплохие деньги, но отнимала очень много времени на «перевоспитание» рабочих, а еще больше страдали здоровье и нервы Юлии.

Поэтому, после получения юридического образования, Юлия решила бросить эту затею с бизнесом. Устроилась работать по найму. Специалистом по недвижимости в крупную компанию.

«Но и здесь меня, мягко говоря, не все устраивало. А самое главное - отсутствие свободы действий. И мысль о том, что я работаю на «чужую мечту», не покидала меня. Денег хватало впритык, и всегда приходилось себя в чем-то ограничивать, а я этого ой, как не люблю! Тем более, что я всегда ставила и ставлю перед собой большие цели.

Итак, последние 5 лет я занимаюсь и развиваюсь в сфере операций с недвижимостью».

А может, все-таки свой бизнес?

В ноябре 2011 года Юлия вступила в группу [БМ] во «Вконтакте» и там получила приглашение пройти мастер-класс. Заинтересовавшись, Юлия заглянула на сайт [БМ] и просмотрела несколько видео:

«Мне очень понравилась суть и техника «НТКЗЯ», поэтому, не задумываясь, решила пойти, с целью открыть-таки свой бизнес».

<http://molodost.bz>

В проекте [БМ] Юлия уже 10 месяцев. Девушка благодарна за кладезь знаний и опыт в бизнесе, которые уже получила:

«Теперь я знаю, что бизнес – это, прежде всего, система и процессность. И существует набор техник, внедряя которые, сразу видишь результаты. Мне посчастливилось вдвойне, на проекте я познакомилась со своими нынешними партнерами по бизнесу: Лилией Миненковой и Эльвирой Бочкаревой. Так родилась идея совместить три направления, в которых каждая из нас была профессионалом: юридические, бухгалтерские услуги и операции с недвижимостью. Так и появилась компания Консалтинг-групп «Золотое сечение». А дальше была Мастер Группа, со своевременной и нужной информацией, которую мы безотлагательно внедряли. И, как следствие совместных усилий и настойчивости, у нас отличные результаты!»

Сейчас бизнес девушек развивается активно, еженедельно проходят совещания. Девушки прописывают цели и задачи. Постоянно идет набор сотрудников и работа по привлечению клиентов.

«Что особенного в нашем бизнесе? Разумеется, я и мои партнеры» - смеется Юлия.

Помогать своей семье

В список своих собственных достижений, Юлия включила следование закону Парето; постановку перед собой больших целей; знакомство в [БМ] с единомышленниками, открытие совместного бизнеса; возможность путешествовать и отдыхать, когда хочется и не волноваться за то, что будет с бизнесом.

Юлия постоянно развивается, находя новые вопросы и задачи, чтобы быть в поиске ответов и находить желаемое.

«И самое важное для меня, и то, что меня вдохновляет - теперь я могу себе позволить дарить хорошие подарки родным и друзьям, материально помогаю маме и сестренкам».

Взятие Казани вперед!

«Планы на будущее — почти наполеоновские - «взять Казань» - смеется Юлия. А если серьезно, то к декабрю Юлия рассчитывает выйти на миллионный доход. В начале 2013 года — продавать франшизу, и открывать филиалы в других городах и странах.

«Собираюсь делегировать все, что можно и даже нельзя. А если не делегировать, тогда в чем смысл создания своего бизнеса? Уверена, что у нас все получится, потому что у нас есть общие цели и мечты, мы доверяем друг другу, жаждем расти и развиваться, делаем это вместе, и мы профессионалы в своем деле».

Юлия Сивова о Бизнес Молодости

«[БМ] для меня — это глоток свежего воздуха, то, чего так не хватало, но очень хотелось заполучить, это систематизированные знания, бизнес-техники и опыт людей, которые пропустили через себя ни один бизнес-проект, это своевременная и эффективная подача информации, и, как следствие, немедленные результаты. И самое главное, здесь я встретила своих бизнес-партнеров, своих единомышленников, а теперь уже и подруг.

[БМ] для тех, кто хотел и хочет открыть свой бизнес, предпринимал реальные попытки, но не хватало уверенности, знаний или просто поддержки со стороны. Для тех, кто хочет быть свободным, у кого есть серьезные, большие цели, кто хочет помогать людям. Сразу предупреждаю: мечтателям, нытикам и людям, которые не берут на себя всю ответственность здесь не место».

Назар Сулейманов (21 год, Москва)



Чем живет человек, который никогда не уйдет из бизнеса?

Бизнес Строительство частных домов

Время в проекте с марта 2011 года

Прибыль 100 т.р./мес.

До первых денег 6 недель

Контакты vk.com/id31052868

Достижения

- Отказался от стабильной жизни ради своего дела;
- Решился и потратил деньги за коучинг и интенсив;
- Применил техники [БМ] и получает 100 тысяч рублей чистой прибыли.



Когда стабильность вызывает скуку

Назар и сейчас, развивая свой бизнес, учится на очном отделении университета. А подрабатывать начал, выполняя на заказ чертежи по инженерной графике и решая задачи по сопромату. Образ жизни был стабилен, Назар никуда не спешил. Универ, спортзал, общага, универ... Как-то летом Назар решил взять все в свои руки и развить нишу кваса. Парень создал свою точку, но прибыли не было, и с квасом пришлось завязать. Позже Назар работал в транспортной компании контролером. Но с хорошей зарплатой соседствовал дискомфорт. Назар всю жизнь думал о своем деле и не хотел ни на кого работать. При этом в будущем, после окончания университета, Назар понимал, что придется устроиться на работу. Или уехать на север.

Что касается людей, которые окружали Назара – это были те же сверстники-студенты, у которых вроде бы все «стабильно». Но подобная «стабильность» перестала устраивать нашего героя, как только он повстречал [БМ]...

Как долго можно наблюдать [БМ]?

«По мере погружения в мир [БМ] я начал отдаляться от старого окружения. Прекратил вести бесполезные разговоры ни о чем. Интерес пропал. Дискомфорт от той жизни и работы был жуткий. Такой же дискомфорт я испытывал в 13 лет, когда начал учиться в кадетском корпусе. Психологическое напряжение, нужно делать то, чего не хочется...»

Назар побывал на бесплатном семинаре, но на коучинг не пошел. Дико было тогда Назару отдать деньги за «какой-то тренинг». А то, что этих денег еще и не было, послужило достаточным оправданием.

В течение долгих 6 месяцев он наблюдал за [БМ]. Постоянные посещения сайта, просмотр видео с коучингов и интенсивов постепенно сводили его скептицизм на нет.

«По мере того, как мне надоедала работа и мир, в котором я живу, нарастало сожаление о том, что не рискнул и не попробовал новую возможность изменить все. После того, как решил для себя, что в следующий поток я обязательно должен попасть, начал интересоваться, когда же будет тот самый поток. И вот удача! Он через пару месяцев! Я готов был отдать любые деньги, чтобы попасть туда. И вот я здесь».

Мечта или факт?

В проекте Назар находится уже седьмой месяц. Говорит, что узнал кучу всего. В частности, уяснил себе, что 30 тысяч в месяц заработать не так сложно и то, что это копейки по сравнению с тем, сколько можно заработать, включив мозги и начав действовать. Остается только порадоваться за человека!

«Взорвало мозг то, что зарабатывать много – это реально; и эти люди от меня на расстоянии вытянутой руки. Они такие же, как и я. Техника НТКЗЯ конечно очень помогла. Отбрасывать ненужные вопросы и делать».

Итак, Назар нашел клиентов на сайте «Авито». Там же чуть позже нашел бригаду строителей. И начал строить. Назар делится, что нишу выбрал, потому что всегда мечтал иметь свою строительную фирму. Даже находясь в [БМ], эта мечта казалась заоблачной, но все же решил попробовать, и мечта превратилась в факт.

С одного построенного дома Назар получает чистыми 100 тысяч рублей. Только за это лето построено два дома, одна баня и два фундамента.

Я никогда не уйду из бизнеса!

По поводу развития бизнеса Назар решил пока не оставлять никаких комментариев. Он полагает, что, возможно уйдет в другую нишу. Но одно герой этой истории знает точно. Из бизнеса он не уйдет никогда. Да и развитие собственной сети по России и по миру Назар считает куда более интересным, чем франчайзинг.

А какие у вас планы на жизнь?

Назар Сулейманов о Бизнес Молодости

«Проект добавил мне уверенности в себе, дал веру в свои силы. Наглядно показал, что любой может стать тем, кем захочет.

Приходить в [БМ] я посоветовал бы тем, кому хочется свободы выбора. Тем, кто не хочет, работая на кого-то, думать о пенсии. В конце концов, тем, кому надоело безденежье и нищета. Побывать в [БМ] не помешало бы никому. После этого человек должен сам решить, его это или нет».

Алия Кутлубулатова (23 года, Москва)



Как выбрать из большого количества ниш и успешно развивать выбранную?

Бизнес Спецтехника б/у

Время в проекте с марта 2012 года

Прибыль 80 т.р./мес.

До первых денег 2 недели

Контакты vk.com/id62270955

Достижения

- Тестировала 5 ниш одновременно;
- Выбрала нишу по теории первого круга и выиграла на этом;
- Развивает новую нишу с зарубежным товаром;
- Ведет тренинги;
- Пишет книгу.



Не откладывай в долгий ящик

Очень часто тем, кого мы скоро назовем «будущие бизнесмены», не хватает не только знаний или пинка, но и иного восприятия. Восприятие это меняется в процессе обучения, и иногда «новоиспеченные бизнесмены» не придают этому должного значения. Оно и понятно – эмоции то захлестывают!

Героиня этого рассказа - не исключение. До того, как Алия попала в [БМ], ее зарплата была 15 тысяч. Конечно, это была временная работа. Алия всегда хотела начать свой бизнес, но представляла это предприятие невозможным без первоначального капитала. И она ждала, как ждут сейчас и многие другие.

Некоторые не попробуют никогда:

«Я особо не переживала, знала, что нужно закончить учебу. Цели я себе ставила в основном на большие сроки. Долгосрочные проекты – самые прибыльные!» – смеется Алия. - Мое окружение было такое же, как говорится, мое зеркальное отражение. Все работали на дядьку, кто-то зарабатывал меньше, кто-то больше».

Когда нам действительно чего-то очень хочется, окружающие нас близкие люди и просто знакомые, замечают перемены в нас. Иногда предлагают свою помощь. Иногда это неожиданный человек. А иногда – наши мамы!

<http://molodost.bz>

Родительский совет

С мамой Алие повезло. Она не только подарила ей жизнь, но и привела туда, где ее мечты начали осуществляться. Она узнала о [БМ] из программы «вечер.com» и отвела дочь на бесплатный мастер-класс.

«Я сразу решила пойти на интенсив, и еще ни разу об этом не пожалела. Я просто устала от нереализованности и работы на кого-то, я хотела открыть свое дело и мне нужны были знания .И, конечно же, волшебный пендель» - вспоминает Алия о начале ее карьеры.

Выбор пяти ниш: лотерея или упорная работа?

Алия пришла в [БМ] в марте 2012 года.

«Мне взорвало мозг то, что можно открыть свой бизнес без стартового капитала. Что можно открыть танцевальную школу за 2 недели. Я видела, как это делают другие. Было достаточно информации о том, как открыть свой бизнес, как правильно писать рекламные тексты, как правильно закрывать сделку, про скрипты, про планирование, как искать и общаться с поставщиками и много чего еще».

Алия отключила логику и тупо делала то, что говорят. Она тестировала сразу 5 ниш. Выстрелила ниша спецтехники. Алия выбрала именно ее по теории первого круга:

«Мой папа когда-то занимался спецтехникой, и я через него наладила связи. Случались и затыки, но я сразу шла к своим менторам, они мне объясняли, что и как делать. Спасибо им за их терпение!»

И все у Алии получилось.

Расширяйте кругозор!

Но останавливаться девушка не собирается. Впереди - развитие бизнеса и делегирование полномочий. Новая ниша, которую пробует сейчас Алия - доставка под заказ б/у автомобилей из-за рубежа. Знания и накопленный опыт значительно ускоряют процесс реализации этой задачи.

Еще она пишет книгу и развивает инфо-бизнес. И успевает вести тренинги!

«[Бизнес Молодость] мне дала новую жизнь, новые мозги, свой бизнес. Спасибо огромное Петру Осипову и Михаилу Дашкиеву за их проект, который реально меняет жизнь многих людей. Главное - не сопротивляться, а идти за ними, ведь эти ребята знают, о чем говорят и они все пропустили через себя, через свой опыт».

Алия Кутлубулатова о Бизнес Молодости



«В [БМ] общаешься с успешными и позитивными людьми. Для них финансовая независимость - норма. Тут ты понимаешь, что нужно действовать, а не ждать удобного случая. Может он никогда не наступит. Нужно делать быстро и не откладывать на потом!»

Советую идти в [БМ] тем, у кого уже есть бизнес, чтоб поднять свой бизнес на новый уровень. Тем, кто устал работать на чужого дядьку, устал от своей нереализованности, хочет открыть свое дело. Не стоит идти тем, кто постоянно ноет, ищет всегда виноватых вокруг, ищет постоянные оправдания. Просто тусоваться и ничего не делать и тупо тратить деньги, я думаю, не стоит, хотя [БМ] умеет отдыхать и тусоваться!»



Андрей Шолом (23 года, Москва)



Как День Рождения в бизнес вылился!

Сайт www.kalyan-group.ru

Время в проекте с сентября 2011 года

Прибыль 250 т.р./мес.

До первых денег 1 месяц

Контакты vk.com/sholom4ik

Достижения

- Вышел на лучших производителей табака;
- Продав часть бизнеса;
- Запускает собственное производство.



Жизнь на износ

Сейчас у Андрея в кассе 250 тысяч рублей чистой прибыли, любимое дело, путешествия и улыбка, сопровождающая его во всем. Но так было не всегда...

Андрей выиграл конкурс на годичное обучение в США. Поступил на бюджет в Уфимский Государственный Авиационный Технический Университет, стал чемпионом мира по кикбоксингу. После финального боя, когда вышел победителем с ринга, впал в кому на 2 месяца. После травмы был двухлетний период реабилитации.

За победу Андрею пришлось заплатить.

Оправившись после травмы, молодой человек стал помогать в летнем кафе официантом, барменом и администратором. А на следующий год открыл свое кафе. Лето закончилось, и Андрей организовал выездное обслуживание рок-концертов. А по ночам таксовал. Сколько денег можно на этом заработать?

«Даже того, что я зарабатывал, было мало; я еще и работал в лаборатории при УГАТУ. Проводил испытания на трение и износ. В начале 2009 года было очень плохо. Рок клуб закрыли. Машину давать перестали. Осталась только лаборатория с зарплатой 5-6 тысяч рублей. С детства отец воспитывал в нас бойцовские качества. Учил никогда не сдаваться. Бороться до конца. Изо всех сил! И мне кажется, его труды прошли не зря!» - смеется Андрей.

Перестань брать папины деньги!

<http://molodost.bz>

В сентябре 2011 года Андрею пришло письмо на почту. «Не хотите ли вы послушать бесплатный семинар на тему «Как открыть свой бизнес и перестать брать деньги у папы?» – гласил заголовок письма. Андрею захотелось послушать, как этому учат. И наш герой пошел на бесплатный семинар:

«И что же? В течение 5 часов 70% информации, которую давали ребятам, был мой жизненный опыт! Только им все это преподносили на блюде, а для меня это были бессонные ночи, кучи нервов и головной боли в течение 3 лет. Именно оставшиеся 30% меня заинтересовали. Кроме того, деньги, которые необходимо было заплатить за 2 месяца обучения, были совершенно незначительными. А инфопоток, который предлагали, обещал очень многое! Так я попал в [БМ]».

Тестируем ниши

На самом первом этапе Андрей выбрал 3 разные ниши. Протестировал каждую из них, и в итоге выбрал кальяны. Трудности были в наработке клиентской базы. После шести месяцев упорной работы, бизнес начал приносить хороший доход.

«Именно благодаря проекту [Бизнес-Молодость], мой бизнес начал расти и набирать обороты. Именно благодаря занятиям у меня появились десятки новых идей и полезных знакомых. Именно благодаря [БМ] у меня открылось второе дыхание, начала полноценно работать моя голова, и мир показался намного ярче!»

Полезный День Рождения

Как же именно родилась идея продавать кальяны?

«Так как работа с кальянами была моим хобби, на свой день рождения я попросил своих друзей поздравить меня деньгами. Так я задумал реализовать поставленную цель. Сумма получилась небольшая, но на первый закуп хватило!»

А потом была долгая испытательная полоса. На теплый период многие заведения закрывались. Андрей стал ходить по летним кафе и предлагать купить сначала табак с углем, а потом и кальяны. Доход был небольшой, но желание оставалось. Хотя дополнительной преградой было то, что семья и ближайшее окружение не верили в смысл происходящего и пытались вернуть Андрея к прежней, не такой интересной, деятельности, хоть и со стабильным достатком в размере 5 тысяч.

А потом был плавный подъем. И в октябре ниша выстрелила...

«Я заключил договор с одним заведением, потом еще... и еще... Так и покатило! Основной заслугой в кальянном бизнесе я считаю свою идею обслуживания заведений на процентной ставке. С меня все расходные материалы и работники, с другой стороны - торговая площадь. Выручку делим 50/50. Сейчас по такой схеме работают компаний 5 в Уфе. Приятно!»

«Главным образом в [БМ] я получил опыт, который требует отработки в течении нескольких лет, преподносится качественным и понятным языком Петей и Мишей очень легко и непринужденно.»

Какие техники применять?

В качестве бонуса, Андрей поделился с нами некоторыми техниками, которые вынес из обучения в [БМ] и успешно применил в бизнесе:

«На самом деле я применил очень многое. Скажу только основное. Это методика привлечения новых клиентов, правильное ведение разговора с клиентами, правила поведения с поставщиками, ценообразование и конкурентная борьба, делегирование полномочий, масштабирование бизнеса.»

А еще Андрей по совету своего ментора продал слабую часть своего бизнеса, а на вырученные средства начал собственное производство.

«[БМ] действительно дала мне очень многое. И не сказать ей спасибо было бы просто подло. Хочу сказать спасибо открыто!»

Собственное производство

Пока что последняя из нереализованных задач Андрея - начало собственного производства.

В ближайшее время молодой человек собирается купить необходимое оборудование и запустить проект. Андрей уверен, что ниша выстрелит, но признается, что все равно волнуется. Причина волнения проста - до этого он никогда не начинал выпускать собственную продукцию. Производить же Андрей будет собственные чашки для кальяна со своим логотипом. По технологии, разработанной в ОАЭ, но никем до сих пор не реализованной. По крайней мере, в России:

«Самое главное качественно их продвинуть. А дальше они найдут своих покупателей! Сто процентов».

А на вопрос, как Андрей планирует собирать коллектив для такой серьезной задачи, ответ последовал простой:

«У нас компания еще со школьных лет. Все ребята очень интересные, перспективные и каждый развивается в своем направлении очень быстро. Поэтому мы только поддерживаем друг друга, подталкиваем постоянно, что ли.»

Андрей Шолом о Бизнес Молодости



«Сообразительные, общительные, интересные люди! Ваше место в [Бизнес Молодости]! При правильном использовании, [БМ] может дать вам необходимый заряд энергии для покорения таких высот, что ранее казались вам нереально сложными! Но в то же время, здесь нечего делать слабохарактерным лежебокам. Тем, кто думает, что открыть ИП, купить магазин и нанять работников – это самое сложное. А дальше деньги начнут литься рекой...»



Винер Хафизов (23 года, Москва)



Рискни заняться любимым делом, и 80 тысяч у тебя в кармане!

Бизнес обучение в сфере фотографии

Сайт www.vinerkhafizov.ru

Время в проекте с июня 2011 года

Прибыль 50 т.р./мес.

До первых денег 2 месяца

Контакты vk.com/id4375106

Достижения

- Рискнул превратить любимое дело в бизнес;
- Собрал команду за несколько часов и обучает людей на территории всей России;
- Поступил в МГУ, чтобы учиться дальше, переезжает в Москву и развивает офлайн-представительство бизнеса.



С чего начать?

Герой нашего рассказа, ведя активный образ жизни и много путешествуя, работал в почти непересекающихся плоскостях, обретая новые знакомства и различные навыки. Однако его студенческая жизнь отмечена не только многосторонней любознательностью: Винер побеждал на республиканских и всероссийских конкурсах и олимпиадах.

«На первом курсе я уже зарабатывал деньги. Работал официантом, администратором, барменом, чуть позже педагогом по официантскому искусству, телеведущим и инструктором по туризму».

Но денег не хватало. Мысли о собственном бизнесе не оставляли нашего героя. Посещая всероссийские и международные форумы и конкурсы, парень продолжал искать так необходимый ему толчок для стартапа. А между тем подошло к концу и обучение в магистратуре.

«Еще со школьных лет я интересовался бизнесом. Всегда знал, что именно им буду заниматься. Но не знал, каким именно, и тем более не представлял, как его делать и как его начинать?»

Когда ролик решает

Настойчивость и упорство героя этой истории не прошли даром. Зная, что Винер неустанно ищет информацию о бизнесе, друг скинул ему информацию о скором большом семинаре в Уфе. Речь идет о [БМ], которая приехала в Уфу летом 2011 года.

Однако Винер был настроен скептически. Постоянно сталкиваясь с информацией, которую он не знал, как применить, наш герой не ожидал, что вынесет с семинара что-то важное. Но, погуглив немного название проекта в поисковике, нашел ролик Пети и Миши. И все перевернулось в его сознании.

«Минут десять я смотрел на это с открытым ртом! Я смеялся, наверное, как никогда. Мне понравилось, и я решил, что точно пойду. Еще к тому же привел своих друзей. Крышу конкретно снесло, я до сих пор помню этот семинар!».

Винер, вспоминает, что процессов, как и результатов в его предыдущих проектах он не наблюдал:

«Но я не видел людей, которые по факту занимаются бизнесом. Я не видел! Профессора были, депутаты, политики, чиновники. Я видел, как люди просят у них деньги. А реальных денег нет! И когда я включил ролик Миши и Пети, то увидел харизматичных энергичных ораторов. После ролика я уже знал, что некоторые действия делаю правильно, а некоторые – нет».

Просмотр только одного ролика меняет человеческое сознание. Вы все еще думаете, что у [БМ] есть свои неочевидные секреты?

Можем, когда хотим!

Винер понял, что необходимо попасть в [БМ]. Но денег на «Интенсив» у него не было... Эта история – настоящему интересный и яркий пример того, что человек может добиться своего:

«До [БМ] я денег особо не зарабатывал. Если и да, то немного. На семинар у меня денег не было. Зато была камера и фотоаппарат. Я собрался с духом, подошел к Петру и предложил – давайте мы семинар снимем на камеру, а потом выложим в сеть! У меня и камера лучше, да и как оператор я все-таки более опытный. Я привел свою команду, это были три камеры и свет. Так все и получилось! Просто я понял, что мне по любому надо как-то там быть. Если я пропущу эти занятия, потеряю очень многое».

Так в июне 2011 года Винер оказался в проекте.

Заняться любимым делом – риск?

«В [БМ] простым языком часа за два нам все объяснили! Мы приходили домой и мы делали! Мы делали сайты, мы делали группы «ВКонтакте», мы настраивали «Яндекс.Директ», мы узнали, что такое «лидогенерация» и многое другое. Оказывается, исследование в «Яндекс.Директе» проводится за 1 минуту, никаких бланков, подсчетов и калькуляторов!»

Но даже это не означало, что после обучения выстрелит первая же ниша. И через какое-то время Винер конкретно задумался: у товарищей получается, а у него все нет и нет...

В голову пришло решение только тогда, когда подруги Винера начали обучение детей и взрослых в школе аквааэробики и школе танцев. Винер понял, что он тоже может обучать... искусству фотографии! Тогда он все бросил и решил заняться любимым делом. Недолго думая, взял в аренду помещение, и сразу стал искать себе учителей в проект. Здесь Винеру помогла техника [БМ] – посоветоваться.

Дело в том, что пока мы просим наших многочисленных знакомых посоветовать кого-либо на определенную должность с графиком работы и фиксированной зарплатой, незаметно включается процесс продажи вакансий в проект! Таким образом, Винер набрал уже 5 человек, которые работают по всей России:

«Теперь мы ведем онлайн обучение. Одного преподавателя я в жизни не видел, он в Москве живет. Другой вообще из Волгограда. Мне очень помогла группа «Вакансии» Вконтакте. В течение нескольких часов я набрал команду, которая работает сейчас над проектом».

Многочисленные ученики Винера живут в разных городах, от Москвы и Калининграда до Владивостока. Сам же Винер предпочитает, чтобы организационными моментами занимался нанятый персонал, потому что на это уходит много времени:

«Нужно много говорить, нужно сайты делать, проконтролировать, чтоб педагоги не халтурили».
И еще нужно совершенствовать и развивать свой бизнес.

Любимое дело приносит деньги

Итак, у Винера есть дело, которое он любит. От многих предпринимателей мы слышим «занимайтесь тем делом, от которого вы ловите кайф, которое вам нравится». Совет, который даже звучит приятно, для некоторых оказывается еще и полезным.

«Я продавал оптом картошку - 20 тонн каждая фура, продавал мед. Но кайфа не ловил, много времени затрачивал, много денег уходило обратно в бизнес и в рекламу. И результат, конечно...»
Но любимое дело оказалось выражением его мечты.

За новыми знаниями в Москву!

Молодой предприниматель семимильными шагами продолжал свое образование. Он поступил в МГУ на фотографа и переехал в Москву.

Здесь он активно ищет новых педагогов. Следующая ступень, которую он собирается достичь – инфобизнес и оффлайн представительство его основного проекта в Москве.

Винер Хафизов о Бизнес Молодости

«[БМ] - это совсем не то, что дают в институтах. Бизнес-план... нас учили каким-то инновациям люди, которые вообще бизнеса не знают, но обучали нас и оценивали нас! Я не знаю ни одного бизнесмена, который бы начинал бизнес по бизнес-плану! У меня у самого в голове такие шаблоны были. Оказалось, это все фигня! Нужно делать то, что жаждет толпа! В [БМ] все туманные представления о бизнесе убирают. Либо да, либо нет. Честно говоря, я бы всем бы посоветовал сюда придти. Мое окружение теперь - это стремительные, позитивные, веселые люди, которые знают, чего хотят».

Лилия Кадикова (30 лет, Москва)



«Как без стартового капитала, с помощью пары костюмов и огромной веры в себя выйти на 250 тыс. чистой прибыли?»

Бизнес	Оформление и проведение праздников, печать на воздушных шарах
Сайт	www.ufa-event.ru
Время в проекте	с июня 2011 года
Прибыль	250 т.р./мес.
До первых денег	1 месяц
Контакты	vk.com/kadikova_lilia

Достижения

- Переборола сомнения, доверилась друзьям и записалась на коучинг;
- Поверила в себя и нашла целое здание под цех для производства;
- Без стартового капитала начала бизнес;
- Открыла интернет-магазин и работает над открытием розничного.



Не соглашайся на мелочи жизни!

До [БМ] У Лилии уже был опыт в бизнесе. Только вот работала девушка ради удовольствия, так как в голове сидел затык, что художнику в своей сфере много не заработать. Так что работа была, что называется, для души, а небольшие деньги были вознаграждением за труд на приятные мелочи.

Друзья посоветуют...

Несколько лет назад от своих друзей Лилия узнала о неких потрясающих ребятах из сообщества [БМ]. Друзья буквально кричали Лилии о том, что проект перевернул их жизнь с ног на голову! И что ей обязательно нужно туда попасть.

«Перспектива показалось мне сомнительной, так как всегда адекватные друзья вели себя неадекватно восторженно... Но было ощущение, что в жизни что-то надо менять. И зарабатывать из месяца в месяц 20 тысяч мне надоело».

<http://molodost.bz>

Ей и в голову не приходило, что вскоре этот восторг будет испытывать и она.

Как добиться веры в себя?

Лилия вспоминает, что поначалу, когда она пришла на первый коучинг, опасения ее оказались не напрасны. Она в самом деле оказалась в обществе людей, которые говорили только о бизнесе. В частности, о том, кто сколько заработал и о том как заработать. Но в середине коучинга бывший свободный художник поняла, что это именно то, чего ей всегда не хватало! Простым и понятным языком ребята, Петя и Миша, объясняли, как надо работать. А главное, они объяснили, что заработать может каждый ровно столько, сколько хочет.

«После коучинга в голове творилось невероятное, прошла унылость по поводу работы, я поняла, что хочу зарабатывать, а главное поняла, как я могу это сделать! А самым большим открытием оказалась обретенная вера в себя - что я это смогу!»

К чему может привести открытие цеха?

С первых дней обучения [БМ] Лилия стала применять техники, о которых ребята говорили на занятиях. Неудивительно, что ее доход стал расти. Лилия открыла цех по печати на воздушных шарах. Практически сразу ушел страх, что что-то может не получиться.

«Я сняла офис, производственное помещение в промышленной зоне. Так получилось, что за небольшие деньги мне досталось целое здание, наняла сотрудников, поступила учиться за границу. У меня появилась возможность путешествовать по миру! И все это произошло за первые полгода в [БМ]. Я почувствовала себя другим человеком, это нереальное ощущение!»

Первый заказ на миллион!

Лилия рассказывает, как позволила себе мыслить иначе. Ситуация, когда вокруг много людей, которые делают успешный бизнес, лишь подначивает тебя двигаться дальше! Ты видишь этот пример и просто пускаешь его в свою жизнь.

Наконец Лилии пришел первый заказ на миллион. Но решительности у предпринимательницы оказалось пока еще недостаточно для квантового скачка:

«Эта сумма просто не поместилась в моей голове, пришлось взять половину». Ну что же, автор надеется, что когда подобные заказы станут нормой, Лилия об этом не пожалеет. Ведь именно в [БМ] учат, что подобные скачки могут решительно и сразу продвинуть бизнес.

Развитие с [БМ]

«Каждый раз, приходя на коучинг, я черпала для себя что-то новое, решала возникающие задачи. И сейчас еще не все внедрено. Но благодаря тому, что я получила в [БМ], мой заработок постоянно растет - это моя цель».

Оборачиваясь назад, Лилия прекрасно понимает, что свой бизнес начинала с нуля и большого желания. Не было стартового капитала, но она умудрилась сшить несколько костюмов, развесила объявления и получила первые деньги.

Сейчас доход Лилии составляет 200 тысяч в месяц. Как мы видим, за год в [БМ] он увеличился в 10 раз и продолжает расти! Лилия рассказывает, что ей было сложно осознать, что занимается она не бизнесом, а ремеслом.

«И сейчас, когда я вижу, что мои сотрудники сливают заказы от неопытности, делают все не так качественно, как бы мне хотелось, хочется все переделать самой. Но, как говорят в [БМ], это издержки роста компании, и этого не миновать».

Новые проекты. Что дальше?

Сейчас Лилия работает над новым проектом интернет магазина по продаже товаров для праздника. Лилия рассказывает, что есть уже первые продажи. А в дальнейших планах - открытие розничного магазина.

Чем же именно наша героиня завоевала доверие клиентов в своей нише?

«Вряд ли мой бизнес чем - то кардинально отличается от бизнеса других участников [БМ]. Скорее

наоборот, я пытаюсь быть на них похожей. Мы все чем-то делимся друг с другом. А у некоторых участников [БМ] я многому учусь».

Лилия Кадикова о Бизнес Молодости

«Я считаю, что школу [БМ] нужно пройти каждому. Я вижу, как люди кардинально меняются в очень короткие сроки. [БМ] расставляет все по полочкам в твоей голове, заставляет думать системно и дисциплинирует. И те знания, которые дает [БМ] уникальны, здесь ты учишься не только делать деньги, но мыслить по-другому. А значит, и жить иначе, свободнее и интереснее. С верой в себя и светлое будущее».

Булат Валеев (25 лет, Москва)



«Бизнес на 4 миллиона: от крупнорогатого скота до ораторского искусства!»

Бизнес Крупнорогатый скот, грузопассажирские перевозки, Школа Молодежного Предпринимательства
Сайт www.b2b.bz

Время в проекте с июня 2011 года

Прибыль 500 т.р./мес.

До первых денег 1 день

Контакты vk.com/id139653653

Достижения

- Накопил деньги и открыл продуктовый магазин в родном городе;
- Поставил цель стать лучшим в потоке и добился своего;
- Развил еще две ниши с общим оборотом в 4 млн. рублей.



Когда за будущее не страшно

Сейчас Булат развивает не одну, а целых три ниши одновременно, причем успешно. Забегая вперед, скажу, что оборот героя этой истории сегодня составляет 4 миллиона рублей, а чистая прибыль 500 тысяч рублей в месяц. Булат добился, чего хотел. И с удовольствием рассказывает, как он это сделал вместе с [БМ]:

«Мое достижение - стабильный социальный рост, материальный рост и уверенность в завтрашнем дне. Сегодня мне не страшно за свое будущее».

Стабильность – не порок

До [БМ] Булат 2 года работал по специальности «инженер-строитель» на Олимпийских стройках в Сочи. А затем приехал в Уфу с огромным желанием работать на себя. Дело в том, что в голове у Булата был страшный шаблон, который мешал ему делать то, что он хочет. Булат считал, что для открытия бизнеса нужны связи и крутые знакомства. В Сочи у него не было знакомых вообще. Поэтому Булат решил переехать в родной город обратно. И на накопленные деньги открыл продуктовый магазинчик. Полгода Булат развивал свой магазин. Он обеспечивал себя сам, но вел достаточно фривольный образ жизни. И все заработанные деньги сразу тратил:

«Я совсем не видел свое будущее, так как не знал, что меня ждет завтра! Будут у меня клиенты или нет? У меня не было стабильности, и из-за этого я постоянно испытывал дискомфорт...» - признается Булат.

Это приятное чувство уважения к самому себе

<http://molodost.bz>

В [БМ] Булата пригласил друг. Сказал: «приходи, не пожалеешь, узнаешь много нового о бизнесе». Булат отнесся крайне скептически и до конца был уверен, что его будут заставлять покупать косметику или посуду. Скоро Булат увидел, что ребята его возраста зарабатывают больше, чем он сам. Молодой человек испытал ущемление гордости и чувство униженного достоинства. И принял для себя решение – пойти в [БМ] и стать в потоке самым лучшим. И это решение привело к тому, что на данный момент прибыль Булата составляет 500 тысяч рублей в месяц!

«Сомнения не отпускали меня до тех пор, пока я не заработал свои первые деньги в нише крупнорогатого скота. А заработал первые деньги уже на следующий день после первого коучинга. Я поставил себе цель, что выйду на уровень 300 000 рублей в месяц и достиг через 2,5 месяца. До сих пор помню то чувство достоинства и уважения к самому себе...»

Мотивация взрывает мозг!

В проекте Булат находится почти полтора года. Он делится, что на каждом коучинге до сих пор узнает много нового. Среди особых вещей, которые будоражат сознание молодого предпринимателя, Булат выделяет мотивацию, что взрывает мозг и заставляет двигаться дальше.

Бизнес на КРС (крупнорогатый скот) Булат смог сделать с первого раза. С помощью него Булат как раз приобрел еврофуру и занялся грузоперевозками по России. Чуть позже в пользовании предпринимателя появился также пассажирский междугородний автобус. Булат признается, что раньше сталкивался с проблемой нехватки времени на все бизнес-проекты, которые хотел вести одновременно. Но в какой-то момент он прибегнул к технике делегирования.

3 месяца назад Булат открыл в Уфе «Молодежную школу предпринимательства». Там молодые ребята обучаются построению информационного бизнеса в интернете. Вдобавок, в школе опытные преподаватели Финансовой академии при правительстве РФ и другие приглашенные коучеры обучают ребят ораторскому мастерству и переговорам, публичным выступлениям и продажам.

«На сегодняшний день я до сих пор продаю крупнорогатый скот, занимаюсь перевозками и развиваю свою школу молодежного предпринимательства. Общий оборот в месяц с этих ниш составляет около 4х миллионов рублей. Моя личная прибыль - это 500 000 рублей в месяц. И это не предел. С помощью [БМ] я знаю, куда и как расти мне дальше!»

Вы все еще сомневаетесь, стоит ли записываться на коучинг?

Планы Булата

Если говорить о планах на будущее, то в течение нескольких месяцев Булат будет продавать франшизу по бизнесам КРС и Школе Молодежного Предпринимательства.

«Естественно, бизнес будет представлен в других городах и других странах через год!» - уверенно заявляет Булат.

Булат Валеев о Бизнес Молодости

«[БМ] дала мне понимание того, что бизнес делать очень интересно и увлекательно! Я узнал, что ниш бесчисленное множество. Проект дал мне четкую модель и систему управления моими бизнес-проектами. Но я не советую идти в [БМ] тем людям, которые не желают прилагать огромные усилия для собственного развития.

Чтобы был бизнес - нужно постоянно и упорно работать».

Дамир Салехов (26 лет, Санкт-Петербург)



«Ниша, которая выстрелила мгновенно: как получить хорошую команду и 125 тысяч в месяц!»

Бизнес Оптовая и розничная продажа хладагентов

Сайт [www. freon5.ru](http://www.freon5.ru)

Время в проекте с февраля 2012

Прибыль 125 т.р./мес.

До первых денег 2 недели

Контакты vk.com/id876279

Достижения

- Начал тестировать нишу сразу же после теоретического урока;
- Собрал достойную команду для сотрудничества;
- Самостоятельно запускает свое производство.



К чему приводит интерес во всем

Работать Дамир начал с 17 лет. Ювелирный мастер широкого профиля, инженер-электронщик, системный администратор компьютерного парка, инженер по автоматизации ювелирных производств, продавец поддержанных машин, радиоуправляемых моделей - вот неполный список того, в чем преуспел Дамир, хотя ни одну из этих ниш ни во что серьезное так и не развил.

Доход Дамира варьировался от 20 до 100 тысяч рублей. Свое будущее он видел туманно. Каких-то денежных задач не ставил и планов не строил. Разве что – купить новый автомобиль BMW.

Чем бы дитя ни тешилось...

Странный звонок

<http://molodost.bz>

О [БМ] Дамир узнал случайно. Как-то ночью ему позвонил друг и сказал: «Набери в Яндексе [БМ]!» После чего положил трубку. Восприняв этот звонок, как руководство к действию, Дамир сразу полез в Интернет. Через пару часов Дамир уже оставлял заявку на интенсив:

«Так совпало, что я в этот период обдумывал, чем бы заняться теперь. На интенсив я шел уже с четким намерением запустить работающий, прибыльный бизнес».

Несмотря на то, что многие ребята рассказывают, что точно знали, зачем шли и уже рисовали себе новую жизнь на горизонте, иногда истинной причиной движения вперед оказываются какие-то личные неприятные эмоции и проблемы, от которых мы стараемся убежать. Молодой амбициозный Дамир – не исключение. Как и многие другие участники проекта, Дамир решил пойти в [БМ] потому, что «надоело каждый раз пересчитывать деньги в кошельке и думать, на что их лучше потратить: попить пива или залить бензин в тачку». Он просто решил вынырнуть из забот о вещах, которые и мечтами то назвать нельзя...

Бизнес запущен с первой попытки!

Дамир находится в нашем проекте я с 17 февраля 2012 года. За это время он узнал много нового, но что же показалось нашему герою особенно необычным?

«Взорвало мой мозг следующее: на продажу радиоуправляемой модели тратится столько же сил, как на продажу оптовой партии фреона, я был в шоке! А когда я узнал, что задачи, которые мне не нравится решать, можно переложить на сотрудников, то был в полном восторге!» «Тот бизнес, который я сейчас развиваю с партнерами, был запущен с первой попытки. Наша ниша – фреоны».

Почему же именно фреоны?

«Фреоны были выбраны практически наугад, однако, после размещения объявления сразу пошли звонки. Мы запустили сайт, настроили «Директ». Поступили первые заказы, были найдены поставщики. И деньги в кассе!».

Итак, не бояться, а делать, как эти ребята! Фактически любая выбранная ниша может выстрелить. Вот залог успеха развития хорошего бизнеса.

Кто справится лучше?

Основной проблемой бизнеса Дамира стал найм сотрудников. Хотя почему только его бизнеса? Каждый предприниматель сталкивается с этой проблемой. Страх, превращающийся в постоянную головную боль, что людям нечем будет платить, что сотрудники будут хуже справляться с работой, чем ты сам. Страх, который может лишить уверенности в себе, которая так необходима каждому бизнесмену.

«Основным своим достижением я считаю преодоление страха нанимать людей на работу. В итоге, на сегодняшний день в компании работает 9 человек в штате, и количество сотрудников стабильно растет от месяца к месяцу. Сейчас бизнес развивается по нескольким смежным нишам. Мы выходим на серьезный уровень с хорошими контрактами. Прибыль тоже хорошая!»

Выходя за границы

Дамир планирует развивать свой бизнес дальше. В частности, к концу 2012г года ребята собираются запустить свое производство. А через год занять прочное место на Российском рынке.

«Ну а дальше, - скромно замечает Дамир, - СНГ».

Об эмоциях и верной команде

Дамир с удовольствием вспоминает, что важную информацию для своего бизнеса он черпал из интересного и легкого для восприятия преподавания наставников проекта [БМ]: *«Так, как я смеялся на лекциях Миши с Петей, не смеялся, наверно, уже года полтора! А вообще в этом проекте я нашел для себя ответы на вопросы, которые вообще не связаны с бизнесом, но волновали уже несколько лет. Понял, почему в моей жизни не срабатывали некоторые вещи в отношении других людей и самого себя.*

Еще... открыл для себя, что в бизнесе, да и в жизни, нужен партнер, который так же, как и ты стоит за результат! В итоге вдвоем, втроем, вчетвером... достигается результат намного больший, чем они же могут создать по отдельности».

Дамир Салехов о Бизнес Молодости



«В [БМ] я получил много конкретной информации, как начать и развивать бизнес. Информации действительно много! Дело за малым - сделать. А действовать помогает особая атмосфера [БМ]: тусовка людей, которые постоянно что-то открывают, стартуют, делегируют, внедряют и добиваются результатов. Регулярное общение с владельцами крупных бизнесов, которые делятся своим опытом, видением, пониманием бизнеса и многое другое. Сидеть на месте в таком окружении сложно...»

«Советую идти в [БМ] тем, кто реально намерен действовать и двигаться к своим мечтам, добиваться результатов и быть хозяевами своей жизни! Волшебных таблеток там не дают, все равно придется действовать и пожинать плоды своих действий. Тем же, кто делать ничего не намерен, лучше остаться дома, там комфортнее. Только потратите свое время и время других людей.»



Михальчук Марина (29 лет, Санкт-Петербург)



Твое утро через три года: как [БМ] исполняет мечты.

Бизнес производство и продажа постельного белья

Сайт m-postel.ru

Время в проекте с мая 2011

Прибыль 230 т.р./мес.

До первых денег 2 месяца

Контакты vk.com/id4817857

Достижения

- После 6 лет работы в компании уволилась ради более интересного занятия;
- Определила нишу сразу же, исходя из личной боли;
- Нашла партнера по бизнесу и вместе с ней самостоятельно применяет техники [БМ].



Когда нишу определяет собственная боль

До БМ Марина работала 6 лет маркетологом в текстильном холдинге. Девушка всегда мечтала иметь свой бизнес, а за 6 лет работы ей стало невыносимо скучно. Когда Марина ушла из компании, ей было 26 лет. Два года пыталась перезагрузить мозги и продолжала работать, как фрилансер на бывшую компанию. Когда ей исполнилось 28, Марина поняла, что этот самообман может длиться вечно: и на работе толком не работает, и своего бизнеса нет. И она приняла решение, что откроет бизнес. Партнером стала подруга. Нишу выбрали из своей боли – «мы любим белое постельное белье и логично предположили, что в Москве есть другие люди, которые тоже его любят».

Самая главная проблема – в твоём мозгу!

«Большой проблемой был зашоренный мозг, который упорно не хотел перебираться через барьеры. Сейчас понимаю, что нет неразрешимых вопросов, в них нужно последовательно разбираться. И пошагово решать встающие проблемы. Если использовать техники [БМ], не теряя психологического настроя, полученного на занятиях, это все реально получается. Главное - не тормозить, держать темп, учиться, ставить цели, не топтаться на одном месте – и все будет получаться» - вспоминает о начале своей деятельности Марина.

Искать нужное, чтобы найти необходимое

В самом начале развития бизнеса случился провал – яма. Марина, расширяя профессиональные горизонты, набивала в поисковике «белое постельное белье». Наткнулась на ссылку «мое утро через три года: я хочу просыпаться на шикарной кровати на белом постельном белье с шикарной женщиной» — это было одно из упражнений [БМ]. Естественно, ей стало интересно! Марина покопала еще немного... И пошла учиться.

«Придя в [БМ], я сразу почувствовала, что обязана сюда ходить, что это правильное место и правильные люди» - с чувством говорит Марина.

[БМ] открывает глаза

«На каждом занятии дают тонну полезной информации. Ты работаешь, что-то делаешь, а на занятиях с тобой молодые люди по 18-25 лет зарабатывают – как ты. Это стимулирует, чувствуешь себя позади остальных и стараешься добиваться результата. Нам очень повезло, что у нас есть возможность общаться с Петей, Мишей и Пашей».

К слову о том, чему именно учит [БМ], Марина рассказала следующую интересную вещь. 6 лет проработав маркетологом, Марина не знала о том, что такое копирайтинг. Тем более – как его использовать. В [БМ] за пару занятий она осознала важность использования копирайтинга: *«Выжимка простых вещей – но очень крутых!»*

Чувствовать свою значимость

Марина продолжила заниматься в БМ, сейчас ее группа изучает систематизацию бизнеса. Сформировался круг людей, которые знают, что и как продавать. Но люди хотят строить именно бизнес – строить систему. Павел Кочкин дает супер-информацию, как это делать грамотно.

«Мозг взорвало то, что ничего не может помешать делать бизнес. Нет никаких отмазок: можно делать и надо делать. Все данные есть: здоровье, мозги, желание... Как тут не стать бизнесменом? Стать человеком нового поколения, которое вдохновляет. А значит, ты вдохновляешь тоже. Это наполняет тебя радостью и чувством собственной значимости! За последний мой приход в [БМ] — это лучшее событие из всего, что произошло».

Хватит сидеть в квартирах!

Начав работу с любимым делом, Марина и ее партнер, все-таки столкнулись с рядом проблем. Но это не так уж и страшно, а, главное, неразрешимо, ведь без проблем, как мы уже знаем, нет бизнеса! Вот некоторые из них:

«Негде было взять то, что хотели продавать, не было выбора. Решили шить сами. В то же время, в [БМ] пилили мозг, что хватит сидеть в квартирах. Квартира была завалена бельем, в [БМ] говорили, что это мешает стать нормальными бизнесменами. В сентябре сняли офис, взяли сотрудников. И дело пошло».

Когда девушки только начинали, они поставили себе потолок в 30-40 тысяч. Через полгода, в сентябре было уже по 80 на каждую.

[БМ] дает точку невозврата

Ребята, обучающие предпринимателей, как мы уже знаем, настраивают не только на уверенность в успехе, но и на постоянное развитие, что если не будет остановок и отступлений от работы, то «все будет супер, других шансов нет!»

Настроив «Яндекс.Директ», девушки подключили «Авито», практикуются на SEO- продвижении, создали группу «Вконтакте». Впереди еще много интересного. Целая жизнь!

Михальчук Марина о Бизнес Молодости



«В БМ надо идти тем, у кого нет бизнеса, но кто его очень хочет или тормозит. А также начинающим предпринимателям, но только тем, кто способен разрушать свои стереотипы. Те, кто с умным видом кривят рожей, держась своих застылых представлений обо всем на свете, если и попадают туда, долго не задерживаются. [БМ] будет волшебным пинком для тех, кто готов менять свои представления ради собственного же благополучия».



Водолазов Виталий (23 года, Санкт-Петербург)



Яркий пример того, что может человек: 8 бизнесов и 600 тысяч в кассе!

Бизнес Совладелец 8 бизнесов
Сайт vitalyvodolazov.com

Время в проекте с сентября 2010г.

Прибыль 600 тыс.р/м.

До первых денег 2 дня

Достижения

- Владелец 8 бизнесов на полной или частичной основе;
- Смог закончить учебу в Университете параллельно с развитием своего бизнеса, благодаря [БМ];
- Применил к своей команде практике технику «Банка соленых огурцов» и выиграл на этом.



Пример того, как надо

Цель этой истории - показать возможности человека, когда он действительно хочет. Именно такие люди в [БМ] вырастают в успешных бизнесменов.

Этот уверенный в себе предприниматель не признает никаких авторитетов, не знает, что его ждет в будущем, но шаг за шагом делает то, о чем пока только мечтают тысячи молодых людей.

«[БМ] – взрывает мозг. И обновленный мозг находит возможности делать деньги» - отзывается на это Виталий...

Долгий путь

До [БМ] у Виталия было понимание, что можно делать много денег на своем деле, но он не знал, как. В день, когда попал на выступление Петра Осипова в ГУ ВШЭ, решил пойти на коучинг, хотя в тот же период жизни оказался отчисленным из института. Это произошло в сентябре 2010года.

На 4м курсе Виталий уехал в Америку с летней программой – практикой. Вернулся, начал продавать винтажные гитары. С этим бизнесом он и пришел в [БМ]. Виталий признается, что из [БМ] уходил несколько раз, но всегда возвращался, потому что для Виталия, как и для многих других [БМ] – это тусовка, не только увеселительная, но и постоянно подпитывающая участников энергией огромных усилий, затраченных на получение колоссальных результатов. Вдохновленный результатами других участников, Виталий не только смог продолжить свое дело, но и окончил Университет, получив диплом о высшем образовании.

Забегая вперед, скажу, что купить большинство площадей по недвижимости [БМ] удалось через героя нашей истории.

Подробно о нишах

Итак, первой нишей стала продажа винтажных гитар из США через сервис «ВКонтакте». Виталий имел высокое разрешение в этой сфере, поскольку 8 лет занимался музыкой и все время менял инструменты, продавая их, естественно дороже, чем купил.

Второе направление стало важным шагом в развитии Виталия. Агентство недвижимости, оказалось, приносит реальные деньги. И здесь Виталию, безусловно, помогла Бизнес Молодость, одновременно став клиентом его агентства.

Еще одно направление, которым занялся Виталий - рекламное агентство. Все бизнесы были успешные, несколько направлений Виталий закрыл лишь для того, чтобы уделять время более успешным проектам. Сам же Виталий считает, что ошибок не было, но было нерационально потрачено много денег, что привело к опыту их грамотного распределения.

Твоя команда – твое лицо

Помните технику [БМ] «Банка соленых огурцов»? У большинства наших ребят эта техника – самая любимая. Потому что жизненная. Те, с кем ты общаешься – отражают тебя и твой настрой. Хочешь быть соленым? – Полежай в банку! Так и Виталий по совету [БМ] подобрал себе в команду таких людей, у которых есть чему поучиться. Вместе они мотивируют друг друга своим же собственным примером на новые идеи, новые шаги. Почти у каждого предпринимателя в самом начале бывают запары – «я должен сделать все сам, я лучше знаю, что мне нужно». Может быть, эта мысль и направляла Виталия, когда он уходил из [БМ]? Но он возвращался к этому выгодному и дружескому партнерству. А мысль делать все самому противоречит технике делегирования. Ведь именно идея «получать много, когда работают другие, и самому при этом ничего не делать» взорвала на коучинге мозг молодого предпринимателя:

«Работник, который избавляет от проблем стоит около 100 тысяч в месяц. Если меньше платишь, приходится следить больше, чем он работает!»

К своим сотрудникам Виталий относится строго, но очень мудро, как и учит [БМ]: *«Я делегирую и отдаю долю человеку, если понимаю, что человек вырос. Какой смысл делать все самому, когда появляется время делать что-то другое?»*

[БМ] растет на глазах!

Сейчас смешно думать, но в декабре 2010 года, когда Виталий начал сотрудничать с проектом [БМ], пока он наблюдал за Петей и Мишей – все это казалось не слишком серьезной идеей. Вот на что это было тогда похоже:

«Я слабо во все это верил. Но у меня на глазах их фантастические идеи становились реальностью. Что само по себе означало, что у них есть чему поучиться. Помню, тогда нас училось сорок человек всего. И несмотря ни на что, они это сделали! Очень приятно наблюдать за теми людьми, которые делают бизнес. Рассказывать ведь можно все что угодно, сколько людей этим занимаются! А вот наблюдать, как они сами делают то, о чем говорят... вот это уже совсем другая история».

«Что я хочу сказать? [БМ] молодцы! Реально молодцы, учат людей бизнесу. Прогнали через себя кучу людей. И не остановились на шаблонном, то есть удачном формате. Они все время придумывают что-то новое и реализуют. А это риск, оправданный удачным результатом».

«В жизни нужно заниматься тем, чем хочется, а на то, что делать не хочется – искать других людей. Действительно есть те, кому нравится делать то, что не нравится тебе».
И в этом, безусловно, есть свой парадокс... Просто скажем спасибо этим людям.

Водолазов Виталий о Бизнес Молодости

«Стоит стать участником [БМ] тем молодым предпринимателям, у кого уже есть бизнес, но и есть трудности, с которыми они не могут справиться сами. Тем, кто хочет намного больше денег, чем он зарабатывает сейчас.

Не стоит приходить не предпринимателям. Предпринимателем может быть не каждый, нет ничего плохого в работе. Главное чтобы, это было то дело, которым можно гордиться, ради которого хочется вставать по утрам».

Эмиль Закариев (22 года, Екатеринбург)



Как заработать 100.000 рублей на чистоте?

Время в проекте	7 месяцев
Прибыль	100.000/мес
До первых денег	3 недели
Контакты	vk.com/id2504165

Достижения

- Самостоятельно построил свой бизнес с нуля;
- Использовал и применил на практике всю информацию, которую получил на тренингах [БМ];
- Заключил 10 договоров и добился сотрудничества с крупными объектами.



Когда студент выбирает работу

Как и большинство студентов, Эмиль подрабатывал на различных работах. Либо ему приходилось прогуливать занятия, чтобы получить достойную зарплату, либо гибкий график и низкая зарплата. Но так не могло больше продолжаться, понял однажды Эмиль.

Как студент бизнесменом стал

<http://molodost.bz>

Услышав интервью на радио «МАЯК», Эмиль решил найти Бизнес Молодость в интернете. Не испытывая сомнений, записался вначале на курс «Интенсив», а далее и на «Бизнес Старт». Перепробовал несколько ниш для себя, но остановился на одной, которой и занимается в данный момент – клининг.

«На курсах я узнал, как делать бизнес, с чем его едят. Каждое занятие – взрыв мозга! Я взял всю информацию и применил её. Хотя все это для меня было в новинку. А на нише клининга я остановился потому, что увидел, что чистота доставляет людям радость. Потому что всем приятно, когда вокруг них чисто, тем более сейчас, когда общество обеспокоено тем, все больше загрязняется окружающая среда. Так я решил зарабатывать на чистоте».

Доход от 100 000 рублей каждый месяц

Сейчас у Эмиля в подчинении целых две бригады, которые работают по четыре дня в неделю. В компании Эмиля подписано более десяти договоров, есть несколько крупных объектов и, самое главное, у него есть системное видение того, что нужно сделать. Тренинги [БМ] научили предпринимателя, как шаг за шагом строить и приводить в порядок бизнес. Такая стратегия вселяет в нашего героя уверенность, что в ближайшие два месяца его прибыль и дальше будет только расти.

Эмиль Закариев о Бизнес Молодости



«Я не сомневался, когда записывался на «Интенсив». Сейчас, посмотрев на людей, что приходят на курсы «Бизнес Старт», я могу точно сказать, что сюда не нужно приходить людям, которые боятся и у которых нет принципов. А так же девушкам, потому что мужчина должен зарабатывать деньги, а девушка сидеть дома. В Бизнес Молодость нужно приходить всем тем, кто хочет чего-то достигнуть! [БМ] дает очень много. Совсем по-другому начинаешь думать!»



Руслан Сафин (34 года, Екатеринбург)



Уйти с работы, чтобы через 7 месяцев получать 500 000 рублей	
Бизнес	Монолитное строительство
Сайт	www.ir-group.ru
Время в проекте	с декабря 2011
Прибыль	500 т.р./мес.
До первых денег	3 недели
Контакты	vk.com/id156764042

Достижения

- Создал крупную фирму за 5 месяцев;
- Не остановился после первых проблем, а продолжил бизнес;
- Смог найти «крупных» клиентов;
- Составил конкуренцию крупной фирме, в которой сам работал.



Не слушай тех, кто в тебя не верит

Руслан долгое время работал в сфере строительства. Он достиг, пожалуй, верхушки карьеры, стал начальником стройки объекта стоимостью 2,4 млрд. Но ему хотелось чего-то большего. К этому времени он уже думал о создании собственной фирмы, но не решался. Многие ему говорили, что у него ничего не получится. А владельцы фирмы самоуверенно заявляли, что «у них в городе» все заказчики будут работать только с ними. Но Руслан верил в свои силы, и вместе с другом они решили открыть своё дело.

«Когда я объявил, что открою свою большую фирму, мне говорили, что у меня ничего не получится, но я взял и рискнул» - делится Руслан.

Выбраться из бизнес ямы

В самом начале перед Русланом действительно возник ряд трудностей. Первой проблемой было то, что он долгое время не мог найти хороших заказчиков, да и поиск объектов длился долгое время. Второй проблемой было найти хороших рабочих. Первые несколько месяцев новый бизнес не приносил ему ощутимой прибыли. Но Руслан не отчаивался, а продолжал двигаться вперед. Он верил в то, что скоро, совсем скоро, бизнес начнет расти и приносить хорошие деньги. Как раз, в этот момент он узнает о деятельности [БМ].

<http://molodost.bz>

Знакомство с [БМ] расставит все по полочкам

Руслан увидел ролик Бизнес Молодости у своего друга. Ему понравились выступления, и он решил пойти на семинар. К сожалению, уже прошел месяц с начала занятий. Но Руслан не мог ждать, он понимал, что рост ему нужен уже сейчас.

«Вначале нам говорили, что лучше подождать и начать с самого начала. Но мы решили не ждать, к тому же деньги не очень большие. И пошли посмотреть. Подобный вариант предоставления информации очень понравился. Все знания упорядочили, причем по направлениям. Сразу указали, на что нужно обратить внимание. К тому же, когда видишь таких же, как и ты, понимаешь, с чего лучше начать».

Техники [БМ]

На многие вопросы, подвисшие в результате борьбы с возникшими проблемами в бизнесе, Руслан быстро получил конкретные ответы. Получив эмоциональный подъем во время курса, и зарядившись энергией ребят, чье наглядное быстрое развитие говорило само за себя, он решительно применял техники [БМ] в своем бизнесе:

«Из техник использовали не все. Потому что не все были применимы для нашего направления. Применяли «Нетворкинг», «Маркетинг кит», а так же «Техника 2 и 3 касаний». Так же техника переговоров помогла, когда мы могли уже выбирать среди объектов, или работать с теми объектами, с которыми нам бы хотелось работать. Сейчас собираем отзывы»

Никогда не останавливайся!

После того, как строительный бизнес стал упорядоченно развиваться, Руслан вместе со своим партнером решили заняться чем-нибудь ещё. Они выбрали оптовую продажу щебня. А так же планировали заниматься продажей стройматериалов. Однако, проконсультировавшись с ребятами из БМ, они поняли, что, в данный момент, самым успешным путем будет развитие именно строительства. И они не прогадали.

«Хотели так же начать развивать и другие ниши. Например, хотели заняться оптовой продажей щебня. Посоветовались с Петей, рассказали ему, что хотим начать развитие в других направлениях. Он сказал нам, что не стоит сейчас разрываться на несколько направлений, потому что та, что есть у нас сейчас - хорошая ниша и именно её нужно развивать. Я очень благодарен ему за этот совет».

Упрочняй свой бизнес

Так же появилась проблема кассовых разрывов. И если какой-то заказ срывался, то Руслану необходимо было передоговариваться с поставщиками. Но как только у фирмы появился постоянный баланс, подобных проблем больше не возникало:

«Так же из проблем была одна – кассовые разрывы. Тяжело было, если какой-то один заказ срывался, приходилось договариваться с поставщиками, тяжело было с выплатой заработной платы рабочим. Сейчас этой проблемы нет. Потому что всегда есть деньги в кассе».

Рост прибыли и штата сотрудников

На данный момент в фирме работает порядка 70 человек, а это мастера, инженеры, бухгалтера, прорабы. Ежемесячная прибыль составляет порядка 500 000 рублей. Компания переехала в хороший офис. Сайт на стадии завершения и будет запущен в скором времени. Компания развивается хорошими темпами.

«На данный момент имеем очень приличный офис. А это в строительном деле имеет большую важность. Придает солидности для фирмы»

Шаг за шагом Руслан и его бизнес продолжают идти вперед, команда [БМ] всегда рядом, чтобы оказать поддержку, дать дельный совет или предложить выгодное сотрудничество.

Миф о том, что «в бизнесе каждый сам за себя» вырождается в результате работы нашей дружной команды [БМ].

Руслан Сафин о Бизнес Молодости

«Я считаю Бизнес молодость реальным шансом для того, чтобы начать или развить свой бизнес. Это реальный толчок для начинающего бизнеса. Сюда так же стоит идти, чтобы понять чего ты на самом деле стоишь. Тут можно найти опору, понимаешь, что ты не один, а есть команда и тебе есть на кого положиться».

Бочкарева Эльвира (23 года, Екатеринбург)



Как уйти с работы, открыть два бизнеса и зарабатывать 210 000 рублей в месяц?

Бизнес	Бухгалтерские, юридические, риэлторские услуги, изготовление барельефов, скульптур, фамильных гербов.
Сайт	vk.com/club10664760

Время в проекте	7 месяцев
-----------------	-----------

Прибыль	210 т. р./мес.
---------	----------------

До первых денег	3 недели
-----------------	----------

Контакты	vk.com/elmaina
----------	--

Достижения

- Ушла с неинтересной должности, чтобы работать на себя;
- Смогла превратить семейное дело в доходный бизнес;
- Окончила Университет, параллельно развивая свое дело;
- Открыла еще несколько бизнесов в партнерстве с другими участниками [БМ].



Как детская мечта стала реальностью

Эльвира этим летом получила диплом. Диплом журналиста. Но в свои 23 девушка уже успела поработать бухгалтером и поняла, что работа на себя гораздо интересней. Сейчас у Эльвиры несколько бизнесов, которые она старательно развивает и привлекает новых клиентов.

«Я из маленького поселка Куеда и с 12 лет мечтала стать предпринимателем. Как-то спросила у своей, уже успешной, знакомой Регины Садыковой, какой бизнес коучинг она бы мне посоветовала? Так я попала в [БМ]».

<http://molodost.bz>

Тестируем ниши

Эльвира рассказывает, что для начала зашла на сайт [БМ]. Прочитав кейсы, Эльвира загорелась: записалась на «Интенсив», затем на «Бизнес Старт». Ее первой нишей стала продажа нижнего белья. Начала продавать, заработала первые деньги, но поняла, что продажа белья – это не её. Не было огонька!

На этом Эльвира не остановилась, а начала поиск новых идей для бизнеса. Муж Эльвиры – скульптор, и ей пришлось в голову привлечь в бизнес и его. Изготовление барельефов, скульптур, фамильных гербов – это стало новой нишей новоиспеченной предпринимательницы.

Сейчас у нее солидная база клиентов.

Почему с [БМ] всегда просто?

Как показывает практика, ребята, посетившие коучинг, часто думают: «я сам это знал!». Но в общей картине становится понятно, что знания, приобретенные на занятиях доказательство того, что каждый может делать бизнес. Однако до [БМ] эти мысли выливались лишь в туманные перспективы на будущее, а с [БМ] – они добились результатов и заработали деньги!

Эльвира даже не задумывалась над тем, насколько все просто. Ведь все, что нужно делать, это выполнять инструкции. А энергии на работу будет хватать всегда: новые знакомства с успешными людьми того же возраста и их успех подпитывают ее, как своевременный завтрак, обед и ужин.

В тусовке [БМ] она познакомилась со своими партнерами по новому бизнесу - Юлией Сивовой и Лилией Миненковой. С ними она начала второй бизнес: риэлторские услуги, бухгалтерские и юридические услуги.

Вот, что говорит сама Эльвира о видении бизнеса до [БМ], и как оно изменилось, после того, как она попала в [БМ]:

«У меня были знакомые предприниматели, люди, которые работали сами на себя. Это такие ворчливые, вечно недовольные люди в костюмах. Они говорят, что это очень тяжело, что целых пять лет будешь только раскручиваться, а потом ещё и возможно разоришься. Они зациклены на этом. В [БМ] же я увидела совсем других предпринимателей. Это веселые и жизнерадостные люди. Придя сюда, я поняла, что человек может сделать бизнес, при этом остаться личностью, а не стать бизнес – ботаником».

Не тяни кота... и борись с ленью

Эльвира признается, что и сейчас продолжает лениться. Но девушка упорно борется с этим и ставит грандиозные планы на будущее: Эльвира хочет открыть несколько филиалов в течение ближайшего года, а через 5 лет филиалы за границей! Говорит, что именно техника НТКЗЯ помогла ей начать.

Так в чем же счастье?

Когда Эльвира осознала, что ее доход сможет вырасти до одного миллиона рублей в месяц, то она задумалась: а хватит ли? И поняла, что она не остановится. Стремление к большему и постоянное развитие – вот залог, чтобы стать успешным предпринимателем и счастливой женщиной.

Недаром в [БМ] учат никогда не останавливаться!

«Когда зарабатываешь 1 000 000 в месяц, понимаешь, что хочется больше» - смеется Эльвира.

Бочкарева Эльвира о Бизнес Молодости



«Бизнес молодость дала мне понимание того, что все возможно. Ничего сложного нет. Дала мне успешных людей в единомышленники. Я попала в эту «банку с огурцами». Смогла поднять свой потолок, свои желания. Что очень важно, и я это поняла. Кому сюда стоит идти: Тем, которым хочется стать лучше, чем есть, кто не хочет быть как все. Богатство - не порок. И не тяжкое бремя, превращающее вас в деградирующего Горлума. В Бизнес Молодость обязательно должны идти люди, у которых есть цели и желания.

Но сюда не стоит приходить тем, которые считают, что судьба виновата в их несчастьях. Что богатыми становятся те, у кого родители имеют деньги. Что богатым просто повезло. Что у богатых влиятельные родственники. И самое главное не иди сюда, если ты – нытик».



Лилия Миненкова (41 год, Екатеринбург)



Как найти партнеров по бизнесу и стать финансово независимой?

Бизнес ООО «Золотое сечение» (бухгалтерские, юридические, риэлторские услуги)

Сайт zs116.ru

Время в проекте с ноября 2011

Прибыль 150 000 рублей

До первых денег 1,5 месяца

Контакты vk.com/lilia_matur

Достижения

- Заработала отличную репутацию предпринимателя в самом начале своей карьеры;
- Не остановилась после затыка в работе, а ушла и открыла свой бизнес;
- Объединила свое направление с еще двумя, встретив единомышленников в [БМ];
- Стала финансово независимым человеком.



Карьера профессионала

Закончив юридический факультет Казанского государственного университета, Лилия уже точно знала, что будет адвокатом, поэтому сразу начала работать стажером. Вскоре, после сложного экзамена и

собеседования, была принята в члены коллегии адвокатов. Спустя 5 лет Лилия организовала собственную адвокатскую контору, где вместе с ней под ее руководством работали еще несколько адвокатов.

С самого начала карьера адвоката развивалась у Лилии более, чем хорошо: автомобили, рестораны, театры, отдых в лучших местах. Но весной 2010 года случилось так, что Лилия вынуждена была прекратить свою практику. Одни постоянные клиенты, семейная пара, несправедливо возмутились решением суда, который как раз прогнозировала им Лилия. Увидев, что клиенты организовали несколько жалоб на безупречного адвоката и адресовали их в адвокатскую палату, Лилия была в шоке:

«Возмущению моему не было предела! Я – профессионал высокого уровня, адвокат с более, чем 15-летним стажем адвокатской деятельности, имеющая признание в виде благодарственных писем, грамот и дипломов, вынуждена оправдываться и терпеть унижение! Это было не по мне! И тогда – это было в июле 2010 года - я подала заявление о выходе из членов адвокатской палаты и прекращении статуса адвоката! Пристроила всех юристов, закрыла контору и перестала заниматься практикой на какое-то время. Сейчас понимаю, что можно было продолжать бизнес в другом качестве, но тогда мне не хватало знаний по бизнесу, которые, собственно, я и начала получать в [БМ]!»

Бесплатный семинар? Без колебаний!

О [БМ] наша героиня узнала из рассылки на электронную почту: от компании "Need 4 Speak", где занималась иностранными языками, пришло письмо о том, что будет проводиться бесплатный семинар в развлекательном центре «Корстон», посвященный бизнесу.

Лилия с мужем прочитали о [БМ] в интернете, посмотрели видео, зашли на сайт и решили пойти на этот бесплатный семинар:

«Нам очень понравилась идея бизнес - образования, а также – сама подача информации: живо, эмоционально, понятно и с чувством юмора, поэтому мы в тот же вечер зарегистрировались на интенсивный курс. Прошли «Интенсив», потом решили не идти на первый месяц «Бизнес-старта», поскольку было получено много информации, мы стали ее использовать в бизнесе, а вот на второй месяц «Бизнес-старта» мы уже пошли, так как почувствовали нехватку информации и отсутствие ответов на некоторые вопросы. Решение об участии в [БМ] был принято быстро, боязни не было, поскольку я уже проходила различные тренинги, семинары, обучения, поэтому понимала ценность обучения [БМ], тем более, что уже посетила бесплатный семинар, на котором была понятна суть проекта».

Как найти партнера по бизнесу?

Найдя партнеров в Бизнес Молодости, Лилия открыла вместе с ними фирму. Все начинающие бизнесмены, отказавшись от старого окружения неудачников, стремятся к тому, чтобы найти «своих» людей и идти дальше вместе по дороге большого бизнеса. Как эти люди находят друг друга? Вот как это получилось у Лилии:

«Партнеров по бизнесу – Эльвиру Бочкареву и Юлию Сивову я увидела еще на интенсиве БМ, но тогда мы просто познакомились, обменялись контактами. А вот уже в ходе второго месяца «Бизнес Старта» мы поняли, что род занятий каждой из нас хорошо дополняет друг друга. Я – юридические услуги, Эльвира – бухгалтерские, Юля - риэлторские. А также - у нас есть общие идеи, и к нам пришла мысль объединить наши усилия и, используя ресурс нашей команды, реализовать каждой из нас поставленные цели».

Сейчас компания девушек представляет целых три направления: юридические услуги, бухгалтерские услуги и операции с недвижимостью.

[БМ] знает все шаги развития бизнеса

Как только у фирмы возникали какие-то проблемы или сложности, следующее занятие в [БМ] позволяло команде найти ответы на эти вопросы.

«Каждое занятие очень своевременно. Только начинаешь внедрять, сталкиваешься с какой-либо проблемой, а тут раз и занятие - вспоминает Лилия. - И да, практически каждое занятие было для меня большой новостью. Как я могла что-то сделать, не зная всех этих вещей? Как правильно делегировать полномочия, реклама, как написать правильно рекламный текст? Как воронку считать? Я была в шоке».

Обожаю делегирование!

<http://molodost.bz>

Лилия рассказывает, что с радостью применяет на практике все ценные советы, почерпнутые на занятиях в [БМ].

«Все возникающие проблемы мы стараемся решать с помощью знаний, полученных в [БМ]; особенно, это касается лидогенерации, то есть привлечения клиентов».

«Делегирование - теперь это обожаемое мной занятие! Так здорово, когда я могу совершенно спокойно дать поручение сотруднику, и пойти заниматься другими делами, тогда как раньше я как «многорукий и многоногий многоголов» пыталась делать все сама!»

Да и набор сотрудников, как выяснилось, не вызвал у девушек особого страха. Со всеми заданиями они благополучно справились:

«Когда мы начали совместный бизнес, возник вопрос о подборе сотрудников. Мы провели много собеседований, и наконец, подобрали сотрудников. Хотя и до сих пор, по мере развития бизнеса, нам периодически приходится искать новых сотрудников. В настоящее время у нас: офис-менеджер, три юриста, три риэлтора и два бухгалтера».

Планы - быть финансово независимой!

Планы Лилии грандиозны. У нее и с партнерами есть план развития компании на 5 лет, говоря коротко – компания с филиалами в других городах и странах и очень большие доходы.

«Я уже сейчас вижу себя успешной – с этим проблем нет! Но через год я вижу себя уже финансово свободной настолько, что я смогу тратить деньги на многое из того, что я хочу сейчас. А через пять лет - я финансово свободна настолько, что я смогу тратить деньги на все, что пожелаю. В том числе путешествовать со своей семьей или одна в любое время, когда только пожелаю и участвовать в других проектах, в том числе благотворительных».

Что же касается учебы, Лилия конечно же продолжила свое образование:

«Продолжаю посещать встречи и обучения в рамках [БМ], постоянно читаю литературу по развитию личности и бизнеса, смотрю видеоматериалы, в том числе выступления бизнес - тренеров».

Лилия Миненкова о Бизнес Молодости

«Я восхищена. Я очень благодарна [БМ]! Потому что ребята сделали то, что не хватает многим. До этого многие пытаются дойти через свои собственные ошибки. Ребята в [БМ] систематизировали эти знания и доносят очень понятно. Очень благодарна. Ребята очень большие молодцы. Отзывы самые наилучшие».

Макарова Кристина (20 лет, Москва)



Как заработать 100 тысяч в месяц на праздниках и молочных коктейлях

Бизнес Агентство праздников и точки реализации молочных коктейлей

Сайт megashow5.ru

Время в проекте 11 месяцев

Прибыль 100 тысяч рублей в месяц

До первых денег 3 недели

Контакты vk.com/kristinamakarova

Достижения

- за 5 месяцев смогла самостоятельно создать и закольцевать компанию с доходом от 70 тысяч рублей в месяц;
- классную идею бизнеса привезла из Штатов в свой родной город;
- не побоялась продать свой бизнес и развивает второй.



Странные западные веяния

Героиня этой истории - Кристина - продюсер по образованию.

Как ей это помогло в бизнесе, вы узнаете чуть ниже. А пока давайте заглянем в ее прошлое. Множество участников, попавших в [БМ], попали сюда не просто так. Неважно, заканчивались ли попытки самостоятельного бизнеса успешно, или не заканчивались ничем. Главное, что ребята пробовали!

До появления в [БМ] у девушки был свой бизнес по производству свечей. Бизнес существовал всего полгода и приносил всего лишь 5-7 тысяч рублей в месяц:

«Свечи... Я была овеяна западной культурой и тогда еще даже не догадывалась о таких вещах, как воронка продаж, жаждающая толпа и так далее. И так как мне нравились свечи, я решила - их нужно нести в массы. Не знаю, с чего я решила, что они кому то нужны...

Это была моя первая ошибка - люди не нуждаются в свечах. Распрекрасно живут и без них. Несколько месяцев своей жизни я потратила на развитие этого бизнеса, который в итоге почти ничего не приносил. Это был тяжелый путь. Я стала размышлять о том, что, скорее всего, я делаю что то не так. Потому что с такими темпами я открою свой свечной заводик только в 40. А мне 19, и мне надо все и сразу».

Волшебный пинок БМ

Кристина продолжала верить в себя, мечтая создать большой прибыльный бизнес. Но, как и многие другие, не знала с чего начать и что делать. И только придя в Бизнес Молодость, четко поняла данные ей пошаговые инструкции и сразу начала делать:

«В этот счастливый момент мне подвернулась реклама о БМ. Я прошла цикл семинаров, и в рамках [БМ] создала компанию по организации и проведению праздников, это был легкий путь. Я стала зарабатывать свои первые суммы».

«Мне не только не хватало знаний. Мне еще не хватало и «волшебного» пинка. Спасибо БМ, помогли и с первым, и со вторым!» - улыбается Кристина.

Зачем быть продюсером?

Кристина говорит, что пошла в сферу праздников, потому что знала, что там к чему. В сфере бизнеса это называется «иметь высокое разрешение в определенной нише».

«Для бизнеса нужны серьезные вложения? – недоумевает теперь Кристина – 300 рублей залила в Яндекс.Директ по ключевикам «клоуны, праздники», пошли первые клиенты!»

«К тому же я немного училась на актрису и потом поступила на продюсера. Празднично-концертная деятельность была мне близка. Я разбиралась в ней. И потом, люди не могут жить без праздников, и эта ниша была востребована».

За кулисами праздника

Говоря о трудностях, Кристина вспоминает, что единственная загвоздка была в том, чтобы слезть с уже имевшейся горы, чтобы перелезть на более высокую:

«Не хотелось выходить из зоны комфорта, да и неизведанное было страшно, но ребята развеяли мои сомнения и вдохновили на саморазвитие».

Другой важный страх Кристины, который возник - страх больших денег:

«Со своей нищенской психологией я не знала, куда их деть, и растарабанивала по большей части вникуда».

Тратить деньги, оказалось, тоже большое искусство!

К тому же, нашей героине стало тяжело делать все самой, и она решила нанять своего первого сотрудника, а точнее сразу двух! Это дисциплинировало Кристину, и она начала учиться руководить:

«Все мои сотрудники были старше меня на пару лет, и это тоже создавало немало трудностей. Сначала я предпочитала не оговаривать свой возраст, потом же поняла, что это не метод. А мне нужно просто научиться грамотно руководить. Мне было жалко ребят, я не могла их отругать, оштрафовать...»

Но новое окружение Кристины, в котором все были по своей части начальниками, помогло преодолеть создавшиеся трудности в коллективе. Работа пошла. Еще Кристина предполагает, что другого рода проблем избежала благодаря грамотному руководству наставников [БМ]:

«Петя с Мишей своевременно все разложили по полочкам, и я беспрекословно все выполняла со своей стороны».

Молочные коктейли на подходе

Кристина не ждет завтрашнего дня, как многие люди, которые, вроде, хотят, но не делают.

После того, как был успешно налажен бизнес с агентством праздников, появилась возможность и время

ставить перед собой новые цели. Кристина решила, что это будет запуск бизнеса по реализации молочных коктейлей:

«К нам на один семинар приезжал Яша Рогов, он научил меня не привязываться к вещам, бизнесу и местности. Поэтому я с легкостью меняюсь к лучшему. Сейчас я ухожу в пищепромышленный бизнес, начала с фаст-фуда.

Один из них - это точки по реализации коктейлей. Эта идея мне пришла в голову, когда я жила в Штатах. Я решила воплотить ее в России у себя в городе. Я договорилась с местным парком и построила там оригинальную точку, где продаю коктейли из молока, фруктов, ягод. Это дело у меня хорошо идет! Сейчас лето заканчивается, и я переносу точки в центры развлечений и моллы».

На данный момент Кристина продала компанию по праздникам, так как увидела куда более быстрые и перспективные пути. Сейчас ей вот-вот исполнится 21 год...

Подпирать кого надо, и никакой мистики!

Кристина периодически обрывает себя на полуслове, подозревая, что со стороны это кажется исповедью сектантки, хоть и признается, что говорит искренне, и что все это правда:

«Общение с ребятами из [БМ] это необходимая часть моей жизни. Все техники выстроены, опираясь на твердый и логичный подход, никакой мистики. Все просто и ясно, только делай! Что касается последнего - помогает твое окружение таких же как и ты ребят из [БМ], у каждого из которых свой бизнес. Это интересно. Мы поддерживаем друг друга и когда надо подпирываем».

Участник [БМ] – обычный человек

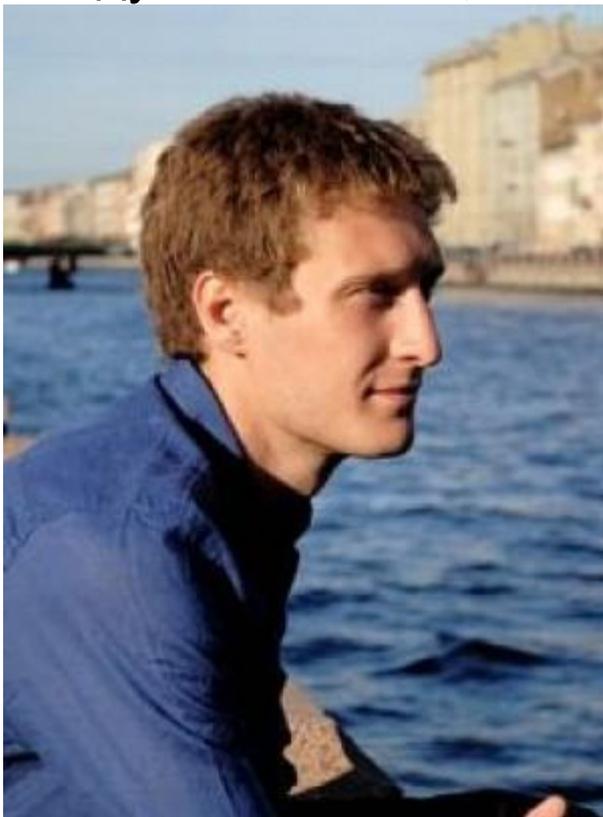
На вопрос, чем же наша успешная героиня отличается от других предпринимателей, Кристина ответила с удивительно идущей ей скромностью:

«Хороший вопрос. Я ничем не отличаюсь от других предпринимателей. В то же время могу сказать, что под руководством Пети с Мишей начинаешь верить, что мир можно изменить!»

Макарова Кристина о Бизнес Молодости

«Почти год прошел, с тех пор как моя жизнь изменилась, а такое ощущение, что несколько лет. Я сделала очень много вещей, на которые у людей уходят десятки лет. И я сделала их благодаря тому окружению, благодаря таким же живым людям, которые знают, чего хотят и живут на полную катушку эту невероятную жизнь. Иногда я представляю, как бы я жила, если бы в тот день не пришла в Бизнес Молодость. И мне становится по-настоящему страшно! Бизнес-Молодость для тех молодых людей, которые всегда знали, что они способны на что-то большое, что-то важное в этой жизни».

Саадулаев Ислам (26 лет, Кемерово)



Как взять в свои руки дело родителей,
масштабировать бизнес по всему Казахстану и
зарабатывать более 100 тысяч в месяц?

Бизнес SMM создание
продвижение групп и
сайтов

Сайт <http://www.vk-store.com/>

Время в
проекте 7 месяцев

Прибыль 100.000 т.р.

До первых
денег 5 дней

Контакты vk.com/id87702

Достижения

- взял в свои руки бизнес родителей
- превратил свой бизнес в оптово-дилерскую сеть по всему Казахстану
- за период коучинга увеличил доходы в 2 раза.



Бизнес из рук в руки

Когда Ислам узнал про Бизнес-Молодость, он уже управлял своим бизнесом. Управление этим бизнесом предоставили Исламу родители. Это был магазин мужской одежды.

Продажи в магазине на момент передачи бизнеса Исламу составляли примерно 90.000 – 110.000 тысяч рублей в месяц. С самого начала Ислам хотел запустить свой бизнес проект, но не знал с чего начать и в каком направлении идти, как и многие герои наших историй.

Так, Ислам, как и все начинающие бизнесмены, приступил писать бизнес план. Писал наш герой его примерно месяц. Еще месяц искал помещение... Потом искал оборудование... В общем, все по классической модели!

Не теряя ни минуты

Как и многие другие, Ислам наткнулся на Бизнес-Молодость, написал ребятам, позвонил в офис и, неожиданно для себя, сразу окунулся в контент на сайте. Пересмотрел все видео и предложения и, не теряя ни минуты, приступил тестировать нишу.

Первая ниша... комом?

Итак, первой нишей Ислама стали детские игрушки. Не просто первой. Основной, в которой он добился успеха. Сейчас наш герой превращает его в оптово - дилерскую сеть по всему Казахстану.

К слову сказать, в феврале Ислам прошел «Интенсив» в Санкт-Петербурге, а уже в марте стартовал онлайн коучинг, который он прошел в Казахстане.

Собственно, в рамках этого коучинга стартовали новый проект «Vk-store». Совершенно случайно наткнувшись на данную тему в интернете, Ислам принялся изучать и ее тоже.

Слово за словом, дело за делом, уже на первой неделе у Ислама было 5 заказов на 15.000 тысяч рублей.

Ислам рассказывает о своем бизнесе:

«Что такое vk-store? Это создание профессионального интернет магазина в группе «Вконтакте» За первый месяц нашей работы мы выполнили заказов на общую сумму примерно 58.000 тысяч рублей. Мы делали не только группы! Мы создали 2 сайта и мелкие графические работы. Начинали вдвоем с другом. Потом решили нанять сотрудника дизайнера и увеличили объемы заказов».

Ислам испытывает сильные эмоции от знакомства с БМ. Вот что он думает об этом:

«Бизнес-Молодость стала для меня источником новых идей и вдохновения. Раньше я боялся предпринять первый шаг, боялся ошибок и думал, что, сделав ошибку, исправить ее будет невозможно. Оказывается, чем больше ошибок, тем лучше!»

В проекте Бизнес-Молодость Ислам чувствует уже 7 месяцев. За это время вместе со своей командой ребята достигли значительных результатов.

«Первое, мы создали настоящий отдел продаж и разработки. Мы стали активно развивать Social Media Marketing и достигли пока малых высот в этом направлении, но вся работа по масштабированию еще предстоит!»

Не без затыков

Ислам делится с нами некоторыми проблемами, которые подстерегают каждого, идущего по своей дороге:

«Конечно, на первом этапе были сложности такие как: определение стратегии развития проекта, подбор команды – это самый большой затык, поиск клиентов и многое другое.

Но благодаря технике НТКЗЯ мы делали все новые и новые шаги, они приводили нас к новым результатам. Самое важно, что я понял за время знакомства с БМ это, что необходимо сделать действие, чтобы оценить его полезность!»

О результатах

За период Коучинга ребята увеличили объемы заказов примерно в 2 раза. Сейчас доходы этой отрасли бизнеса составляют примерно от 80.000 до 100.000 тысяч рублей в месяц!

Что уж там говорить, у Ислама амбициозные планы, нацеленные на улучшение уровня направления SMM и лидирования на рынке. Это достаточно серьезная цель, если мы говорим о достойной конкуренции на рынке SMM.

Садулаев Ислам о Бизнес Молодости



«Бизнес-молодость это сообщество умных, интересных и перспективных людей. Глупо не быть в этом сообществе! Самое важно, что я понял за время знакомства с БМ это, что необходимо сделать действие, чтобы оценить его полезность!»



Смердова Ольга (25 лет, Москва)



Быть беременной бизнесом: как заработать 80 тысяч в месяц на танцах для детей

Бизнес Школы танцев
Сайт babydance-ufa.ru

Время в проекте 7 месяцев

Прибыль 80 тысяч рублей в месяц

До первых денег 1 неделя

Контакты vk.com/smerdovaolga

Достижения

- Рискнула уйти со своим ансамблем с работы на чужого человека;
- Открыла за неделю танцевальную школу для взрослых;
- Открыла в своем городе 5 филиалов танцевальных студий для детей;
- Постоянное расширение клиентской базы, стимулирующее развитие бизнеса.



Работа с детьми или на дядю?

До знакомства с Бизнес Молодостью Ольга работала с детским ансамблем, как у нас принято это называть, «на дядю». Молодую амбициозную и гордую девушку, конечно, не устраивало то, что кто-то принимал решения за нее. Со временем стал актуальным вопрос о бизнесе. Как нам и следует догадываться, вопрос с нишей не стоял...

Через некоторое время от своих знакомых Ольга узнала про большой «event», который устраивала Бизнес Молодость в Уфе. Ольга приняла решения посетить его.

Попав на зрелищную, вдохновляющую лекцию ребят, Ольга сразу решила создать группу «школа танцев для детей от 2-х лет» на платформе сервиса «ВКонтакте». К счастью, много выдумывать и решать не пришлось. Ольга пригласила всех своих знакомых в нее и уехала отдыхать на месяц.

«ВКонтакте» работает сам?

Ольга признается, что сама не до конца верила, что эта тема пойдёт:

«Запустила группу Вконтакте и уехала отдыхать на месяц. Вернулась – а там такой ажиотаж!» - смеется Ольга. Мамы, которых было немало, желали поскорее отдать туда своих детей. По секрету, Ольга делится идеей своего успеха с нами: «Думаю, что успех связан с тем, что с таким маленьким возрастом в нашем городе еще никто не работал».

<http://molodost.bz>

Делай сразу!

Вы, наверное, уже заметили, чего не занимать участникам [БМ] – так это энергии и понимания некоторых несложных для ведения бизнеса вещей.

Недолго думая, наша героиня арендовала помещение и запустила свою школу танцев! Деньги, кстати говоря, появились с первой же недели работы! И это позволило Ольге в течение полугода открыть целых пять филиалов в своем городе. Очередь из клиентов не уменьшается до сих пор!

Есть ли проблемы в бизнесе детских танцев?

Ольга делится с нами своими проблемами:

«Трудности были с подбором сотрудников, на данный момент веду такую же воронку сотрудников, как и с клиентами».
Но без проблем нет знания, как их решить! А вот что Ольга почерпнула в[БМ]:

«Очень пригодились техники, которые давали Петр и Михаил, но больше всего взорвала мозг психологическая часть [БМ]. Особенно техника «из точки А в точку Б».

А ниже приведем эмоции Ольги о том, чему ее научила Бизнес Молодость, и, не только, с практической стороны:

«Лично мне проект [БМ] дал взглянуть на мир совсем другими глазами, научил строить свою жизнь именно так, как я хочу, а не так как хотят все вокруг. А ещё научил меня кайфовать от жизни, конкретно от сегодняшнего дня, от каждого прожитого момента, а не ждать что наступит "идеальное завтра". Ну, может и наступит, конечно... Как любит говорит Миша: «визуализировал да не визуализировал». Попробуйте дождитесь этого идеального завтра! У меня сильно изменился круг общения, взгляды на жизнь! Теперь, наконец, я делаю только то, что приятно душе!»

Смердова Ольга о Бизнес Молодости

«Самое главное - это иметь решимость, и тогда всё получится. И ещё делать, делать и делать. Верить в свой бизнес, кайфовать от него, быть беременным им. Это не работа, это как ребёнок свой и от этого очень круто! Если ты не хочешь быть офисным планктоном, жить с надеждой, что через 5 лет всё изменится, то тебе в БМ. Но если тебя устраивает, что ты живёшь ради друзей, ради скучной работы, ради ещё чего-то, ради какой-то неведомой ерунды, то да "оставайся... там". Свою судьбу я строю сама, и это реально круто!»

Сергей Гришин (28 лет, Санкт-Петербург)



«О философии и стремлении: 650 т.р. и своя компания по строительству срубов»

Бизнес Строительство деревянных домов

Сайт www.rubkoff.ru

Время в проекте с октября 2011

Прибыль 650 т.р./мес.

До первых денег 2 месяца

Контакты vk.com/id1882096

Достижения

- отказался от престижной должности ради своего дела;
- самостоятельно предпринял попытку освоить нишу;
- не побоялся признать ошибки и построил собственную компанию вместе с БМ.



О тех, кто плывет по течению

После окончания университета в 2005 году, Сергей пошел в аспирантуру, а затем устроился на работу в лабораторию при своем учебном заведении. В целом Сергею было легко жить. Его устраивала зарплата, жил он в то время с родителями, были свободные деньги. Да и общаться приходилось с умными, образованными людьми.

Но где-то в душе росло понимание, что коллеги все же не сильно продвинуты в плане личного роста и не нацелены на мега-успех в этой жизни

«В лаборатории люди плывут по течению, не стремясь к развитию» - вспоминает Сергей.

Но пока это были только мысли. Не было поворотного события, и дальше мыслей дело не шло.

Директор компании - потолок

Курс «Философии» в аспирантуре дал толчок к мыслям о будущем, освежил взгляд на чаяния коллег. Изменения в миропонимании стали складываться в вопросы, которые коллеги себе не задавали: кем быть, что в будущем...

После защиты Сергей не спеша начал поиск новых направлений. Рассматривал консалтинг, большую тройку, банковскую сферу,

<http://molodost.bz>

карьерный рост с хорошими перспективами, но ничего не нашел, что устраивало бы его на все сто процентов. Хорошая карьера, высокая заработная плата, но все было не то.

Смущало и то, что ближайшая возможность – стать директором компании – виделась Сергею потолком.

Альтернативой же была полная несвобода в организации рабочего пространства и использовании времени. Конечно же, речь идет о графике с 9.00 до 18.00, который опостылел даже тем, кто никогда не придет в БМ.

Первая попытка: купил - продай

Бизнес для Сергея являлся на тот момент абстрактным направлением деятельности. Непонятно было, что и как выбирать. Сергей только начал искать нишу, и тут друг скинул ему ссылку. При небольшой сумме чека схема была совсем простая. Там купил, тут продал. Так Сергей продал свой первый сруб, купленный задешево около 500 км от Москвы и привезенный на реализацию в столицу.

Вот что вспоминает об этом периоде сам Сергей:

<«Очень хотелось работать с материальным товаром. Программирование, виртуальные тексты достали. Хотелось потрогать руками свой товар».

А дальше – план действий был выстроен по кирпичику: необходимо было собрать бригаду, найти поставщика, нанять прораба. Фундамент и все остальное, кроме отделки, ребята делали своими руками.

Сергей даже сам прорабом поработал. Сделал сайт. И дела пошли. С марта 2011 оборот вырастает в 9 раз. В мае один клиент становится партнером Сергея.

Выделить главное

Не секрет, что у сезонного бизнеса есть свои подводные камни. Осенью 2011 года строительный сезон пошел на спад. В декабре удалось выйти на оборот равный по деньгам августу. Но... к концу строительного сезона накопили долгов на 1,5 миллиона. Долг удалось закрыть за месяц... благодаря Бизнес Молодости.

БМ встретила Сергея почти случайно. В какой-то тематической рассылке было рекламное письмо. Сергей пришел на курс осенью, но запланированная поездка в Таиланд отодвинула его появление в Бизнес-Старте на январь.

Несмотря на то, что в то время Сергей посещал различные тренинги в плотном графике, информацию, полученную в БМ, выделил для себя отдельно:

«Здесь дают инфу, проработанную опытом. Конкретика и никакой воды. Большая тусовка, в одном направлении мыслящая, соответствующая атмосфера. Чувствуешь, что можешь добиться большего!»

Бизнес с БМ: до и после

Выбор ниши еще до появления Бизнес Молодости, по признанию самого Сергея, был обусловлен восприятием этой самой ниши, как простой. На деле же подобное восприятие оказалось не совсем адекватным: не сработала самостоятельная оценка скорости запуска этой ниши. Последовательность действий оказалась неверной. Не было видения общей картины. И теперь, благодаря БМ, схема начала вырисовываться. Выработался алгоритм действий. И вектор пошел вверх. Сергей признается, что очень помогло разделение дел на «важные» и «неважные». Итог данного периода выражен в ироническом замечании предпринимателя:

«К результату я шел 2 года, тогда как другие люди на моих глазах достигали того же, благодаря БМ, за 2 недели!»

Подросшие показатели позволили в феврале пройти в Мастер Группу. И здесь для Сергея началась самая интересная игра: ставить перед собой реально достижимые задачи или такие, где на любой цифре расчета включается логика: нет, это невозможно! Логике еле отпихнешь, а тут интуиция, как попугай, вторит логике: не получится! Но нашего героя это не остановило. Идеи приходили к нему везде, даже по дороге на отдых, в машине, по ходу разговоров друзьями.

«Если Вы ставите перед собой невозможные, почти заоблачные цели, то и идеи к Вам будут приходить соответствующие!» - делится своим пониманием Сергей.

Новый сервис России

Сергей хочет сделать принципиально новый сервис строительства в России. Улучшить эталон качества. В частности, построить двухуровневую иерархию, в которой линейные сотрудники и менеджеры ставят и контролируют задачи. На данный момент в компании 7 человек. Сергею с партнером приходится контролировать выполнение поставленных ими задач и заниматься развитием своей компании. Впереди у ребят очень много работы. Но теперь есть цель. Большая цель!

Клуб джентльменов

Кроме того, вместе с другими предпринимателями Сергей организовал клуб, в котором пока 5 человек. Они регулярно встречаются, обмениваются мыслями, поддерживают друг друга. Эти люди смотрят в одном направлении и дают друг другу энергию. Энергию, позволяющую поддерживать тренд.

Сергей Гришин о Бизнес Молодости



Главное - уметь правильно хотеть. Кто-то просто хочет и ничего не делает, а кто-то хочет, и делает очень много. Если меня кто-нибудь когда-нибудь спросит, в чем же состоит секрет успеха, я отвечу - уметь хотеть. И хотеть так, чтобы делать. В этом и заключается ключевой навык успешного человека. Итак, в Бизнес Молодость я бы посоветовал идти тем, кто хочет делать. Остальным просто не имеет смысла...



Пилюков Семен (23 года, Санкт-Петербург)



«Как открыть филиалы бизнеса в России и Украине и заработать 230 тысяч за 2 месяца?»

Бизнес Микронаушники для скрытых переговоров

Сайт www.ushki5.ru

Время в проекте с марта 2011

Прибыль 230 т.р./мес.

До первых денег 2 месяца

Контакты vk.com/sampil

Достижения

- решился сдать деньги на коучинг после бесплатной лекции в ВШЭ;
- не побоялся попробовать четыре различные ниши для бизнеса;
- открыл филиал бизнеса зарубежом;
- снизил закупочную стоимость после поездки в Китай.



На раз-два-три!

Семен приехал в Москву из Брянска, поступив в 2006 РГУ нефти и газа. Жил на доходы родителей до 4-го курса и вел активную студенческую жизнь, в которой не все, однако, устраивало. А именно отсутствие личного дохода, и, как следствие, денег.

И Семен, тогда еще будущий предприниматель, начал пробовать себя в бизнесе. Нашел «Орифлейм», в котором окупился в активное общение, переходящее в интересную, поначалу, работу, посещал бизнес-тренинги.

Однако, быстро пришло понимание - эта работа не «на себя». Денег не приносит, развития не дает... И наш герой оттуда ушел. Начал искать другие мастер-классы, один из которых вели Петя и Миша в ВШЭ. То, что было в его голове, ребята разложили на раз-два-три! Только один вопрос остался в голове Семена неразрешенным: почему он до сих пор не предпринимал попыток реализовать то, что он на самом деле уже знал?

Разыскав Петю после выступления, Семен так и сказал: "Хочу в бизнес". "Иди тогда, вот девочка, сдавай ей деньги"- был ответ. С тех пор Семен практически не пропускал занятия.

Бизнеса - ноль? Пользы – ноль!

На бесплатном семинаре была обычная вводная презентация, которую посетили человек 50-70. Здесь никого не прокачивали, особо никого не конвертировали. На сцене выступал «живой кейс» в лице студента из Обнинска, который уже получил результат – заработал деньги. Рассказывал он про чехлы для iPad.

Ребята, Миша и Петя, делились крутыми фишечками, секретами продаж в Твиттере. Но для тех, у кого нет бизнеса, уточнили тогда они, эта инфа – ноль! Значит, нужен бизнес. И его можно делать. Здесь.

Под конец выступления осталась половина пришедших на семинар. На коучинг же записалось всего несколько человек. Семен был в числе немногих желающих пойти дальше. Его склад ума позволил сразу оценить полезность полученной информации.

За ручку не поведут

<http://molodost.bz>

Сомнения, которые испытывает любой человек, начиная что-то новое, в данном случае, оказались напрасными. Ожидая, что сразу дадут ниши, проведут за ручку, Семен с удивлением и радостью обнаружил, что ниши вспыхивают в его голове сами по себе. Идут непрерывным потоком идей!

С четвертой ниши бизнес пошел, а затем появился логичный вопрос: на чем действительно стоит зарабатывать деньги? Появилось желание найти себя. Ресурсы позволили пойти на важный для Семена мастер-класс «Предназначение».

Мозг фонтанировал

Находясь в проекте с марта, в мае Семен уже запустил бизнес. Что нужно, понял не сразу. Однако в апреле идея родилась. И принесла Семену деньги.

Что конкретно из прошедших семинаров повлияло на успех, наш герой сказать не берется: ниши, коучинговый инструментарий, мастер-классы... Всё повлияло! И расставило на места. Мозг фонтанировал бредовыми идеями: украшение интерьеров с помощью насекомых, перепродажа и без того дорогих конфет, игрушки... Однако, все это тоже опыт. Игрушки, например, научили Семена, что «интернет-магазин хорошо, а show-room лучше».

После трех неудачных попыток пришло понимание «как». Семен организовал поставки микронаушников для переговоров в течение 2 дней в Москву и получил первый товар.

Идем дальше?

Целевой аудиторией данного товара были в основном студенты, которые покупали наушники для экзаменов. Маркетинговые знания позволили продавать правильно, что и показала летняя сессия.

Однако зимняя ее превзошла в 2,5 раза! Работа так затянула, что Семен перестал посещать БМ, не общался с бизнесменами... В январе он понял, что нужно двигаться дальше, вернулся в БМ и сразу записался в Мастер Группу.

Лень рождает новые возможности?

На данный момент Семен знает, как развивать свой бизнес. Он ищет новые способы рекламы, набирает сотрудников. А после поездки в Китай увидел новые возможности. Природная лень позволила делегировать без особых страхов. Просто «спихивал», как выразился Семен, на других свои обязанности. Нанял курьеров.

С начала с летней сессии 2012 года стал работать филиал в Украине. Сейчас Семен непосредственно занимается планированием новых договоров.

Впереди – лидерство на рынке и легализация бизнеса.

О проблемах

А вот что пишет наш герой о проблемах своего бизнеса:

«Я получаю товар без документов. Нет документов от поставщика. Очень скользкая ситуация. Вроде можно оказывать подобные услуги, а вроде нельзя. Устав Университетов запрещает использовать наушники для мобильных, иные радиодетали. Устройство, не получившее лицензию, считается вредными для здоровья. А на данном этапе лицензирование не имеет смысла».

Если общая картина останется прежней, то после реализации развития бизнеса, Семен хочет его продать.

Плоды внутренних коммуникаций

Семен делится с нами некоторыми впечатлениями о Мастер Группе:

«Каждое посещение МГ - это новые виды сотрудничества с участниками, планирование совместных поездок в Китай, тренинги по Китаю, по оптовым закупкам. Каждый делится своими удачными и неудачными опытами в БМ. Это дает новые мотивации для продолжения своей деятельности. Еще МГ это:

- *новые партнерства;*
- *энергия, мотивация, правильность пути. Потребность в коммуникации с моими наставниками, Пашей и Мишей;*
- *информация и ее использование в бизнесе».*

Пилуков Семен о Бизнес Молодости



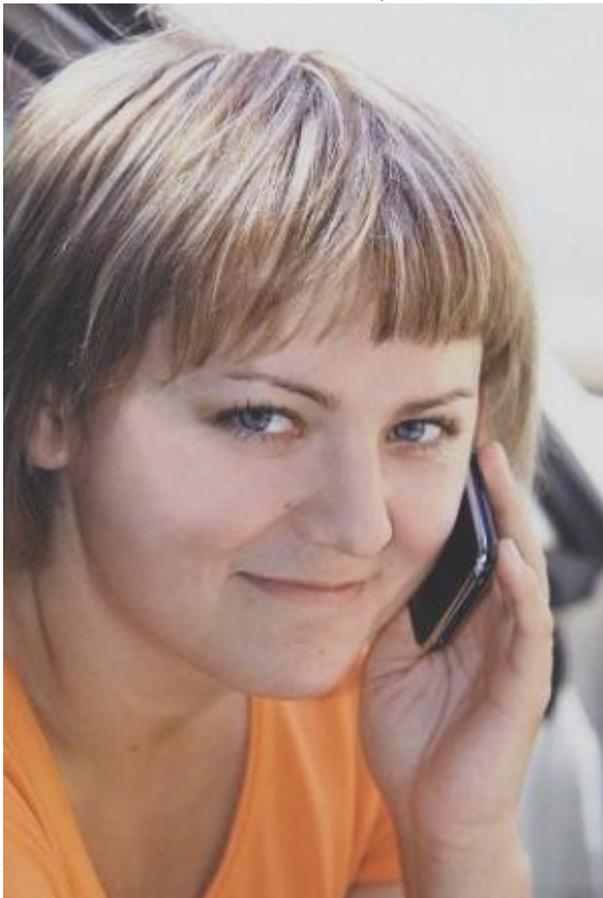
Тысячи людей ходят на работу, унижаются перед своим начальством, получают гроши и имеют на собственную жизнь считанные часы, львиная доля которых тратится ими на ежедневный быт. Но если бы они пришли в БМ, они бы увидели, что такому существованию есть реальная и приемлемая альтернатива.

Каждый может в БМ сделать свое дело, если они будут делать тоже, что и на своих рабочих местах: делать то, что говорят. Но в БМ никто тебя не унижит, ты сам накажешь себя отсутствием результата. Я в свое время не делал то, что говорили, и только поэтому с четвертого раза пришел к успеху.

Люди не знают, как реализовывать свои желания, потому что они не видят пути. Им кажется, что зарабатывать большие деньги – это утопия. Они не понимают, что это - реально. Если они хотят денег – легко. Столько, сколько захотят. Этому учат здесь, в БМ.



Елена Иванченко (30 лет, Санкт-Петербург)



Как превратить любимое дело в доходный бизнес и сохранить брак, если ты – женщина?

Бизнес Курсы по Photoshop, обработка фото, видео-монтаж

Сайт www.shkola-fs.ru

Время в проекте с 6 декабря 2011

Прибыль 80 т.р./мес.

До первых денег 2 недели

Контакты vk.com/club34408988

Достижения

- решилась на новую работу вместе с БМ с ребенком на руках;
- смогла выбраться из эмоциональной ямы и сохранить семью после 12 лет брака;
- поставила свой бизнес на ноги и ищет помещение для своей новой студии.



Жизнь, как «сказка»?

Жила-была Елена, каких много. Кто, родив ребенка, нигде не работает. Сидела с ребенком дома, уставала от этого периодически, и выходила на временную работу, которая давала временное же удовлетворение. И Лена опять возвращалась домой. Сколько же таких историй? И главное оправдание бездействию – что, мол, ребенок съедает все силы и время. Да и в офисе по стандартному графику не поработаешь... Что же делать?

Любимое дело с БМ

Случайная встреча с БМ изменила в жизни Елены всё! После первого же месяца проб различных ниш, решила попробовать себя в любимом деле: фотографии. Занималась она этим уже 9 лет, снимала, правда, для себя, но и обрабатывала все сама. С приходом в БМ, начала обрабатывать и видеоролики тоже, а чуть позже начала вести курсы по обучению.

Появление в БМ или как вернуться к себе

В ноябре 2011 Елена посетила инфо-конференцию, которую вел Петя. Зацепило сразу. И 6 декабря Елена пошла на интенсив. Как-то сразу вспомнилось ей, что хотелось бы иметь свое дело, чтобы было интересно. Но пока что мечты превращались не в планы, а в неосуществимые желания.

Так часто люди соглашаются на серенькое бытие, на мизерные зарплаты, перестают желать вполне доступных вещей, такие как, например, хорошая одежда или туристическая поездка. Благодаря БМ мечты начали обретать реальные формы.

Вовремя отдохни!

<http://molodost.bz>

Накопленная в сидении дома энергия вырвалась в БМ фонтаном ниш, и за короткий срок получился первый серьезный заказ по срубам. Тут-то и пришла мысль: а почему не фото? Лена обожала фото, знала «Photoshop». Шел всего второй месяц начала ее деятельности в БМ.

Любовь к делу, знание фотошопа в совокупности с взорвавшимися мозгом фишками быстро дали результат. В течение занятий, по словам Елены, были разные инсайты, то есть пришло понимание, что можно было делать деньги буквально на всем!

И это знание только подстегивало бизнес-маму: получалось, нужно было просто делать, что говорят, и не останавливаться. А новые инсайты появлялись по ходу работы сами собой.

Азарт, конечно, хорошо, но вот что советует Елена особо увлекающимся:

«Надо уметь отдыхать. Когда без отдыха работаешь - начинает ломать. Из-за сильной усталости ничего не хочется, хочется все бросить, любимое дело кажется наказанием. Однажды можно просто перестать работать»

БМ и семья: утопия или реальность?

Елена замужем 12 лет. Разные были периоды, по-разному было и после того, как Лена пришла в БМ. До БМ муж пропал на работе, а Лена всегда была дома. А теперь муж чаще дома бывает, назрел серьезный конфликт. Но на то они и конфликты, что серьезные отношения прочнеют, для таких отношений тяжелые времена – проверка, а слабые умирают. Либо приходит понимание, что нужно перетерпеть, договориться, поддержать друг друга, либо отношения распадаются.

«Петя говорит, что многие расстаются. Это так! В нашей группе несколько пар распалось. Основной массой идет молодежь, отношения не такие прочные, такой период притирки. Испытания, выпадающие на их долю, не все выдерживают. Все амбициозные, каждый сам себе царь! А ведь самое главное – разговаривать друг с другом. Все заняты. И он устает, и ты устаешь. Надо пережить такой период. У нас – получилось!»

Планы на будущее

Из-за тяжелого периода в семье Елены был спад и в ее работе. Семейные неурядицы погрузили ее в эмоциональную яму. Но семью она сохранила, и следующие ее шаги Лена намерена совершить в плане развития бизнеса: продвижение сайта, который даже еще не доделан, внедрить новые фишки, сотрудничество с купонатором и другими виртуальными системами. Решила начать все заново: новый договор, новые ученики.

Особое внимание Елена уделяет курсам онлайн: «Приходят ученики – хотим обучаться, говорят. Высылаю им урок. Они делают, вопросы задают. Переписка позволяет экономить время и им, и мне. А когда хвалю их, они радуются, как дети!»

Елена собирается снимать помещение для студии на постоянной основе. Регулярно посещает БМ, чтобы оставаться в теме и не потерять ритма.

Разобраться в себе

Неразрешенные вопросы, различные неуверенности тормозят развитие личности. Методики, преподанные в Бизнес Молодости, позволили Елене разобраться в себе, понять, чего конкретно она хочет, научили, как это реализовать. Все просто. Конкретные шаги по конкретной схеме.

Елена Иванченко о Бизнес Молодости



«В Бизнес Молодости стоит себя попробовать тому, кто готов через все пройти. Просто брать и делать. Не задумываться. Когда пойдут результаты – надо или не надо, увидишь сам. Многие поменяли ниши, добившись результатов. И теперь знают, как это сделать еще раз, только с другой нишей, в направлении, которое окажется действительно их направлением. Делайте то, что нравится!»



Егоров Сергей (27 лет, Санкт-Петербург)



Продажа автомобильных видеорегистраторов	
Сайт	www.registrator7.ru
Время в проекте	с октября 2011
Прибыль	86 000 руб/мес
До первых денег	3 недели
Контакты	vk.com/s8rgo



Дороги, которые мы выбираем

Как часто, окончив институт, мы пробуем себя в различных сферах, чтобы просто заработать?

Герой этой истории, Сергей, после окончания МЭСИ, попал на 2 года в армию. Демобилизовавшись, работал риэлтором, потом в ДОСААФ, в связях с общественностью. Какое-то время с ним сотрудничала французская компания натуральной косметики. Позже Сергей занимался маркетингом в компании по защите интеллектуальной собственности. Работы менялись, время шло, а удовлетворенности не было. Возможно от того, что хотелось иметь собственный бизнес. Сергей даже пытался подрядить глухонемых продавать всякую ерунду в пробках: журналы, газеты, алкоголь перед Новым Годом. Он продавал акустическое оборудование, гаражи, дачи знакомым и друзьям. Что-то выходило, но это были разовые сделки. А бизнеса все не получалось.

Все дороги ведут... в БМ

В первый раз Сергей наткнулся в своих поисках на БМ в ноябре 2010. Оказавшись на мероприятии молодежного бизнес-клуба, услышал, что приедет какой-то Петя выступать... Что такое? Кто такой?

<http://molodost.bz>

После выступления Сергей мигом разыскал сайт, подписался на рассылку.

Сергей вспоминает:

«Меня так зацепило, что сомнений вроде «идти - не идти» не возникало. Просто принял решение, после просмотра видео. Записался на коучинг»

«Я уволился с работы в сентябре и твердо решил создать свой бизнес» - достойное решение взрослого человека.

БМ – наглядное пособие

Каждую неделю Сергей наблюдал результаты других людей. Да и сам не плошал: делал все задания. Приобретенная в БМ кипучая энергия подталкивала к действию. Начал вырисовываться вектор, в каком направлении двигаться.

Первые ниши не выстрелили... Поначалу ничего путного не приходило в голову. Сергей предпринял попытку вести поиск в Яндекс.Маркете. Нашел с десяток ниш: аренда осветительных приборов, айфоны, ламинат, мульти-медийные проекторы... Прочитав информационные статьи, попробовал продавать домики для кошаков!

Но после коучинга понял, что нужно искать дальше.

И тут выстрелила ниша автомобильных видеорегистраторов. Сергей запустил кампанию на «Купи купон», заработал 80 тысяч. Даже без рекламы, она продолжала работать. Нашел партнера, теперь собирается делать Яндекс.Директ, SEO.

Ребята развивают проект, добавили товары на сайт, расширили ассортимент.

Планы на будущее

Сергей стремится полностью автоматизировать проект. Ему он уже не интересен. Возможно, секрет кроется в том, что наш герой прошел мастер-класс «Предназначение» в апреле, после которого планы у него, по его собственным словам «громadne». Несколько проектов по организации тренингов, встреч. Ему нравится объединять людей, делать их единомышленниками. Нравится, когда они счастливы.

Так же ребята организывают прыжки с парашютом в сотрудничестве с Купцаевым Давидом. Есть еще проект тренинг-переговоры. В партнерстве с Давидом Сергей разрабатывает и другие проекты.

Но главное – продолжать учиться. То, что достигнуто, конечно, хорошо, но для самого Сергея все это уже пройденный этап. Он знает, что может больше.

«Хочется большого, масштабного и красивого!» улыбается Сергей.

Капканы старого окружения

Бизнес Молодость стала для Сергея прямым руководством к действию, в первую очередь. По шагам, по ступенечкам, пока не выстрелило. А делать пришлось много. В том числе, менять мировоззрение.

«Когда я запустился, волна эмоций была невероятно мощной!» восклицает герой нашей истории. *«Сразу захотелось делать больше, сложнее, интереснее! Невозможно было остановиться!»*

В БМ Сергей попал в круг «интересных, классных людей», как называет новообретенных коллег Сергей, за чьей деятельностью он наблюдает, «открыв рот». Новые друзья оказались гораздо ближе и интереснее его старого окружения.

Проблемы, вроде карьерного роста, уверенности в завтрашнем дне, неизбежно тяжелого труда, которые раньше Сергей, если не разделял, но принимал, как данность, видятся им теперь капканами, в которые сами себя его старые знакомые и загнали.

Сделай по-другому!

«Не хотите жить по чужим правилам – так делайте по-другому!» - сокрушается Сергей

<http://molodost.bz>

«Но я уже в другом мире, а они, мои прежние друзья, остались там. Появилось недоверие. Люди решили, что их жизнь будет тяжелой. И менять мировоззрение не хотят. Между собой нашли тихое согласие, что жизнь - отстой, начальники - какашки. Ну ок. Я же обладаю другим знанием. Каждому свое...»

Егоров Сергей о Бизнес Молодости

«*Бизнес Молодость уготована тем, кто готов учиться, не боится менять мировоззрение! Кто не согласен с тем, что рыпаться бесполезно. Кто готов пройти трудный, но интересный путь, чтобы стать хозяином своей жизни!*»

Вероника Третьякова (27 лет, НижнийНовгород)



«Как зарабатывать 100 000 руб. в месяц на ярких эмоциях?»

Бизнес фото- и видео-услуги
Сайт www.videostudio-veronika.ru

Время в проекте с января 2012

Прибыль 100 000 руб. в месяц

Контакты vk.com/id1680680

Достижения

- Будучи студенткой, открыла собственный бизнес;
- Смогла справиться с нехваткой клиентов, несмотря на большую конкуренцию в ее нише;
- Сама сделала сайт по технике БМ, который приносит стабильный поток клиентов



Всегда ли в коня корм

«Мне всегда нравилось фотографировать людей и снимать их на камеру. В твоих силах запечатлеть самые яркие эмоции, которые люди будут вспоминать всю свою жизнь. Это мое призвание...»

Карьера Вероники началась еще в университете культуры и искусств. Она работала видеомонтажером и оператором в некоторых питерских видеостудиях. Поработав немного «на дядю», Вероника поняла, что нужно открывать собственный бизнес. Только с его помощью можно будет реализовать свои идеи и амбиции. Был даже своеобразный знак - стали появляться клиенты, которые обращались напрямую к Веронике. Сначала их было немного, но потом их стало больше...

Она начала выполнять заказы отдельно от видеостудии, в которой работала. Было сложно работать самостоятельно, и Вероника взяла к себе на работу первого сотрудника.

«Приятно было осознавать, что я уже руковожу людьми. Такими же, как и я раньше.»

Но новые сотрудники – это всегда ответственность. Поэтому Вероника начала активно искать новых клиентов. Она попросила друга сделать сайт и заплатила ему 16 000 рублей. Но сайт не оправдал надежд: клиентов больше не стало...

Риск совмещения учебы и бизнеса: оправдан ли он?

«Я развивала свой бизнес. Кроме того, что это отнимало мои время и силы, я еще терпела убытки. Так в 2010 году, арендовав офис, моя прибыль упала до 35 000 рублей. Потом я начала вкладывать деньги в рекламу, и доход опять снизился. Уже до 20 000 рублей» - вспоминает наша героиня.

Вероника понимала, что необходимо что-то менять. Оставалось какое-то чувство неудовлетворенности. Однажды, у знакомой на странице в социальных сетях Веронику привлекла реклама семинара Бизнес-Молодости. Там и состоялось ее первое знакомство с

сообществом предпринимателей. Информация, которую давали на семинаре, показалась интересной с точки зрения развития ее бизнеса.

Вопросов, стоит ли идти на коучинг, не возникало. Единственное, над чем задумывалась Вероника, это то, как совмещать его с учебой. Но она рискнула и записалась на коучинг. И этот риск был оправдан...

Сделать самой

В декабре 2011 года начался коучинг Бизнес-Молодости в Санкт-Петербурге. Новая информация взорвала мозг! Было непонятно, почему, например, при повышении цен у тебя появляется больше клиентов. Но, проверив все на собственном бизнесе, Вероника убеждалась в том, что это работает. А если это работает, то нужно делать именно так.

«Также у меня были огромные сомнения по поводу «Яндекс.Директа». Друг, который мне делал сайт, всячески отговаривал меня от использования контекстной рекламы. Он настаивал на SEO-продвижении. Иногда я приходила к нему и просила внедрить триггеры, о которых рассказывали в БМ. С какого-то момента мы перестали понимать друг друга. В итоге, решила сделать всё сама и создала сайт на бесплатном шаблоне БМ. Клиентов стало больше. А когда я влила 600 рублей в Яндекс.Директ, я получила почти сразу заказы на 40 тысяч рублей»

Расширение бизнеса и новая машина к лету

Вероника отучает себя делать разовые вещи и работает над расширением своего бизнеса. Она планирует арендовать новый офис и сделать там собственную студию. В планы входит также закрепить 100 000 рублей стабильного личного дохода.

Для этого она заключает договоры на постоянное сотрудничество. У Вероники разработана целая система мотивации постоянных клиентов, которая позволяет заключать такие договоры. Также она позаботилась о том, чтобы клиенты рекомендовали ее услуги своим друзьям. Это тоже делает поток клиентов более стабильным.

Летом у Вероники осуществится еще одна мечта: она купит себе машину.

Вероника Третьякова о Бизнес Молодости



«Бизнес-Молодость - это круто! Я пришла сюда, чтобы найти поддержку и единомышленников. И я нашла много друзей, которые не просто говорят, а делают. С ними можно поговорить про бизнес и деньги, не боясь, что они косо на меня посмотрят. С ними можно советоваться, не сомневаясь в их компетенции. Здесь я развиваюсь. Я советую Бизнес-Молодость всем, кто готов к огромному скачку в своем развитии и кто хочет всё «здесь и сейчас».



Исаева Ольга (23 года, Санкт-Петербург)



Квесты и прозрачные сапоги	
Бизнес	Квесты и прозрачные сапоги
Сайт	www.sm-games.ru
Время в проекте	С апреля
Прибыль	250 т.р.
Контакты	vk.com/id12979



Скучная специальность – твердая основа!

Питер, как известно, культурная столица. Творческие люди в городе на Неве привлекают внимание к своей насыщенной, интересной жизни внимание всей страны. И не всегда они – гуманитарии. Часто – совсем наоборот.

Вот и героиня нашей истории свою специальность «управление в энергетике», которой она посветила 6 лет своей жизни, считает скучной. Но это не помешало ей проработать по специальности в еще более скучном месте под названием «Ленэнерго». Однако ее творческая сторона личности просто ждала с улыбкой своего часа... Потому что энергии Оле не занимать.

Денег Оля ни у кого не брала, но и сама никого не содержала. Еще в школе распространяла косметику, а перед тем, как найти интересный для себя бизнес, занималась прокатом мопедов. Диапазон ее деятельности саму ее никогда не удивлял: она любит путешествовать, ее волнуют постоянные перемены в жизни и, если адреналин не зашкаливает, то Оля начинает понемногу скучать.

Найти Свое важное место

<http://molodost.bz>

Работая в «Ленэнерго», Оля мечтала о жизни на берегу океана. Никакой скучной работы, свое дело, в Россию наездами, к немногим оставшимся друзьям. Но они в свою очередь спешили уехать из страны, расходясь по миру друг от друга все дальше, как круги по воде. На работе же было скучно, другое, важное место где-то ждало Олю, она это чувствовала. И отправилась его искать.

Уволившись, наша героиня решила попробовать себя в проекте «МТС-трофи», ежегодной мульти-спортивной гонке, где она познакомилась с организаторами и уехала в Москву заниматься event-проектами.

БМ – сборище снобов?

Еще в Питере, попав на лекцию ребят, Оля следила за новостями БМ целый год, ничего не предпринимая. И в итоге поняла, что уже хватит сидеть, пора идти на коучинг. Что же останавливало ее так так долго? Не зацепило?

«Еще как зацепило! Люди на их выступлениях даже в туалет не выходили, а шло оно несколько часов...»
Олю грызли сомнения:

«Я думала на коучингах происходит экзекуция участников, что туда приходят такие амбициозные снобы, которые друг друга гнобят. Это миф, который развеялся на первом же занятии»
Олино любопытство все-таки победило. Очень ей хотелось узнать, что за «волшебство» происходит на коучингах?

На коучинге идеи бродят

В Бизнес Молодости вокруг Оли оказалось много ребят, которые мыслили масштабами, намного больше ее собственных и оперировали с огромными суммами, которые она даже представить не могла. И оказались они не снобами, а дружелюбно настроенными, успешными деловыми людьми, всегда готовыми оказать поддержку, помощь или дать искренний совет. Хотя у всех dead-line, времени совсем нет.

И, конечно, Миша и Петя. То, что они делали, приводило ее в дикий восторг:

«Как они ведут коучинг и как им удается держать в напряжении и внимании аудиторию из 300 человек, иногда и по 5 часов?! Это фантастика, на мой взгляд!»

Знаний целая тетрадь

Знаний целая тетрадь, стремление к дисциплине, планирование и структуризация – вот лишь небольшой список того, что сама Оля считает ценнейшим багажом, вынесенным через двери БМ. Теперь она пытается все это внедрить в своей компании, где крайне творческому персоналу не хватает дисциплины и организованности.

«Я чувствую, как внутри все расставляется на места. Далее необходимо обучить персонал и максимально все делегировать. Также ищу многорукого многонога!»

Прозрачный бизнес

Еще в 2009 года Оля хотела продавать прозрачные резиновые сапоги. Да-да – прозрачные резиновые сапоги! Но их никто не делал. В Китае заломили опт и стоимость. После того, как прошло 3 года, она почувствовала, что это незаконченное дело ее грызет. Поэтому осенью 2011 на ее складе уже лежало 300 пар прозрачных сапог. Теперь она пытается их продавать.

Удивительные приключения с тем, что под рукой

В итоге Оля занимается разработкой квестов для смартфонов. По ее словам, ниша еще не выстрелила, но это лишь означает, что вся прибыль (примерно 250 тысяч в месяц) уходит на развитие компании.

Что же мы видим? Это ее не удручает:

«Это очень интересная для меня сфера, в которой безграничный простор для фантазии. И тут ты уже не просто что-то перепродаешь, а именно создаешь!»

Оля создает впечатление крайне воодушевленного своим делом человека. Возможно, именно это место она считала таким важным, и решила когда-то найти его?

«Мы хотим, чтобы у людей было немного детское отношение к жизни. Чтобы они забывали, что они такие взрослые и серьезные, чтобы они играли в игры, получали удовольствие, совершали поступки, которые им не свойственны, и после каждой игры немного менялись. Чтобы они делали смешные фотографии и видео, развивали в себе творчество и находились в данный момент времени, не думая о другом. Мы хотим делать современные игры, поэтому лучшее средство – это то, что лежит у тебя в кармане – Iphone или другой телефон. На данный момент мы работаем в сфере b2b и делаем приключенческие игры для компаний. Но самое важное, что мы хотим делать – это квесты для людей во всех городах».

Наши в Европе!

В будущем Оля планирует, в первую очередь, не сойти с ума от тысяч звонков и запросов. Уже через полгода команда из 12 человек, каждый профи в своем деле, запустят множество новых игр по Москве и Санкт-Петербургу, а к новому году - рождественские квесты в Европе.

Планируемая прибыль через год – 2 миллиона в месяц

Каким видит Оля свой бизнес через 5 лет?

«В наши квесты играют по всему миру! И, конечно, делегирование бизнеса «в пределах разумного и по возможностям людей. Еще продажа франшизы одного из направлений».

Исаева Ольга о Бизнес Молодости

«Каждому свое, и каждый пусть решает сам, хочет ли он прийти на коучинг или нет. Для меня решающим фактором было то, что я увидела в СПб, еще год назад, когда про БМ еще мало кто знал.

Воскресенье, 7 часов вечера, унылая погода, черт знает где собралось около 300 человек и они сидели 3 часа, слушая выступление ребят. Они не выходили в туалет, они не разговаривали между собой, они были «прибиты» к стульям и внимали выступлению Пети и Миши.

Именно в том вечер я поняла, что я хочу на коучинг.

А вот появляться там, в Бизнес-Молодости уж точно не стоит тем, кого все в его жизни устраивает, у кого все нормально и лягушки квакают по сторонам. Потому что тут придется фигачить!»

Радий Михайлов (24 года, Самара)



Money Honey или как заработать 50 000 в месяц на сахаре

Бизнес реализация сахара со складов сахарного завода
resursagro.agroserver.ru

Сайт
Время в проекте с августа 2011

Прибыль 50 000 в месяц

До первых денег 4 недели

Контакты vk.com/radikbiz

Достижения

- Не побоялся пробовать свои силы в разных нишах;
- Рискнул уйти с работы, чтобы начать свое дело;
- Научился находить надежных поставщиков.



Сладкий бизнес

Работа-дом, работа-дом? Не про меня

До проекта Радий представлял собой среднестатистического рабочего человека средней полосы России: работа, дом, семья, работа... Молодой человек работал менеджером по продажам, менеджером по рекламе, получая стабильную небольшую заработную плату. И так из месяца в месяц. Унылое начальство сверху, нормированный график. На работу по утрам не хотелось вставать. От рутинной работы и сама жизнь постепенно становилась серой, скучной.

Поработав год в подобном ритме, Радий решил, что всю жизнь так прожить ему совершенно не хочется. В голове у молодого человека был свой шикарный дом, Volkswagen Touareg в гараже, путешествия 3 раза в год, как минимум, в разные страны мира.

И он загорелся целью осуществить свою мечту.

Вот что значит окружение

Около 80% окружения молодого человека были такими же наемными рабочими, как и он. Естественно, что уровень общения Радия удовлетворял не до конца. И он решил окружение поменять.

В этом молодому человеку помог БМ. В проекте он встретил единомышленников. Из 80% прежнего окружения Радий теперь общался только с 10%. Остальные 90% стали составлять ребята из проекта, предприниматели.

<http://molodost.bz>

Как попадают в проект

О самом проекте молодой бизнесмен узнал из социальной сети ВКонтакте. Он начал просматривать видео, сходил на бесплатный семинар. Все услышанное его очень зацепило.

Радий пошел на коучинг.

«В БМ я пошел, потому что очень хотел кардинально изменить образ жизни» - говорит молодой человек. Но сомнения в проекте у молодого человека все же были. Одолевали мысли вроде того, что у него может не получиться так же хорошо, как у других.

Искать то, что будет вдохновлять на развитие

Непосредственно в проекте у молодого предпринимателя полностью изменился взгляд на мир. Коренным образом изменилось окружение. И значительно изменился доход.

До Бизнес Молодости своего дела у молодого человека не было. После участия в БМ он начал бизнес, связанный с валенками, потом перешел на новую нишу, связанную с сантехникой.

Сейчас Радия заинтересовала третья ниша. Молодой человек активно развивает нишу с сахаром.

Решение перейти на новую нишу было связано с тем, что молодому предпринимателю от бизнеса хотелось иметь большую прибыль, чем удавалось выжать из предыдущих ниш.

Идея о развитии ниши с поставкой сахара возникла у бизнесмена во время просмотра статистики на сайте Вордстата. И, несмотря на то, что бизнес относительно новый, у Радия на него большие планы.

Что помогает расти и развиваться

Сейчас Радий в бизнесе использует фишку, о которой узнал из БМ.

«Не имея товар, сначала находишь клиента. Когда клиент найден, ты начинаешь искать поставщика. Найдя поставщика, ты с ним договариваешься о сотрудничестве» - делится секретами успешного бизнеса Радий.

Так как ниша новая, пока о глобальных результатах говорить рано, но...

Продолжать развиваться, несмотря на проблемы

На рынке бизнес Радия выделяет то, что конкуренты стоят на месте, не меняются, не применяют в бизнесе ничего нового.

«Сахар – товар не биржевой, цены на него постоянно скачут, и помимо непосредственно сахара начинаешь людям предлагать еще и сервисы. Доставку, например» - добавляет Радий.

К самой большой проблеме в бизнесе Радий относит то, что есть люди, которые хотят обмануть друг друга, причем на очень большие деньги. В первый месяц работы бизнесмен наткнулся на фирмы-однодневки, которые заманивали хорошими ценами и после получения предоплаты просто исчезали.

«Я научился фильтровать такие компании. Начал находить серьезных и честных поставщиков, с кем сейчас и работаю» делится бизнесмен.

Более того, цены на сахар в бизнесе молодого человека весьма либеральные, плюс ко всему сервис обеспечен.

Большие планы на будущее

Бизнес с сахаром Радий планирует развивать и дальше. В планах уже есть пункт об аренде площади, покупке оборудования, которое стоит около 3 миллионов. Молодой человек планирует производить сахар-рафинад.

Без делегирования обязанностей бизнес не преуспеет, считает Радий. Сейчас в бизнесе обязанности делегированы.

<http://molodost.bz>

В направлении интеграции бизнеса в другие города и страны Радий уже сейчас делает уверенные шаги вперед. Посмотрим, куда это приведет!

Радий Михайлов о Бизнес Молодости

« Это школа генерирования денег, где преподают практические знания, которые неизбежно приводят к прибыли! Школа мегадрайвовая. Она для молодых, энергичных людей, которые хотят кардинально изменить свою жизнь и устали работать на чужого дядю »

Смирнов Артём (26 лет, Оренбург)



Возведение бревенчатых домов (полный цикл), продажа пиломатериалов оптом	
Бизнес	Возведение бревенчатых домов (полный цикл), продажа пиломатериалов оптом
Сайт	www.wood-zon.ru
Время в проекте	с октября 2011
Прибыль	400.000/мес.
До первых денег	10.000
Контакты	vk.com/id6290105



Бесценный представитель

До Бизнес Молодости Артём 4 года работал торговым представителем в компании «InBev». Там наш герой получил бесценный опыт в сфере активных продаж, холодных продажах, общения в бизнес среде, поведения в кризисных ситуациях. Артём вспоминает, что там был нереально плотный, стрессовый и изматывающий график работы.

«Ноль часов, вернее сил на качественную и полноценную жизнь» - так выразился Артём.

Однако молодой человек не испытывал трудностей в финансовом плане, только вот был крайне не удовлетворён отсутствием свободного времени.

Еще один период жизни героя нашей истории связан с работой в ООО НПП «СистемНефтеГаз». Там он работал специалистом отдела маркетинга и работы с клиентами, а, в последующем, и начальником цеха. Добившись неплохих результатов в своей фирме, Артём работал в кризисный период фирмы вплоть до её банкротства. Доход, как это и случается в кризис, упал в несколько раз. Именно это дало Артему импульс к мысли о собственном деле.

Остается всего лишь полтора года до знакомства нашего героя с БМ.

Верхняя планка для заработка?

До появления в Бизнес Молодости Артём сделал попытку заняться предпринимательской деятельностью, но доход был совсем маленький и не постоянный. Так продолжаюсь довольно долго.

Да, безусловно, в то время он не был удовлетворён своим финансовым положением, зато пишет, что крайне доволен характером предпринимательской деятельности:

«Вдохновляло отсутствие верхней планки заработка, удручало отсутствие знаний для возможности делать хорошие деньги. Мизерные доходы вынудили развивать свои знания в области бизнеса, как следствие случилось мое знакомство с БМ...»

Все получится по методике БМ

«Я узнал о БМ за один день до коуча от друга, мечтающего только стать предпринимателем. В итоге, я прошёл обучение, о чём до сих пор вспоминаю, и испытываю страх от мысли, что мог даже не узнать о БМ. Хотя это было бы скорее делом времени. Почему-то не испытывал ни толики сомнений».

Сейчас у Артема стабильно работает и развивается собственная компания - ООО "БИЗЗОН". Род деятельности этой компании - возведение бревенчатых домов. Ребята работают полный цикл – то есть «под ключ». Также они занимаются и продажей пиломатериалов.

В частности, сделан качественный скачок в мае 2012 года, т.е. совсем недавно. Ребята совершили сделку с крупным объектом в 210 кв.м. по методике БМ.

И все получилось.

Попытки бизнеса до БМ

Разберем некоторые попытки бизнеса, которые предпринимал Артем до БМ.

1. Продажа автошин. Результат: незначительная маржа с учётом накладных расходов.
2. Оптовая торговля мёдом. Результат: высокая маржинальность, высокий процент фальсификата на рынке, однако бизнесу мешает сезонность.
3. Импорт авиамодельных принадлежностей. У Артема был свой интернет-магазин. Но он не смог грамотно организовать поставки. Важная составляющая: не нравился товар, не испытывал интереса к товару, имел низкое «разрешение» по товару. Как показывает практика, в деле это очень важно.
4. Интернет-магазин кайт оборудования и комплектующих. Но магазин не стартовал, поскольку Артем не нашёл поставщиков с приемлемой закупочной ценой. Причина: не имел возможности или понимания как организовать складской остаток и ассортимент при средней цене за комплект.
5. Продажа металлорежущих станков. Результат: высокая маржинальность, простота закупки, транспортировки, наличия товара у поставщика, есть достаточное разрешение по этому товару, товар не имеет сезонности. Артем развивает данное направление параллельно с основной деятельностью.
6. Основное направление: возведение бревенчатых домов. И как побочная деятельность - демонтаж ветхого жилья на участке строительства, опт пиломатериалов. Результат: есть сезонность, но невиданная до этого доходность по расчётам позволит пережить зимний период, как считает Артем. К тому же, он обладает большим интересом к данной области бизнеса. Другими словами, имеет высокое разрешение, так как получил образование в архитектурно-строительном ВУЗе.

Главный успех для Артема сейчас - это контракт на возведение крупного объекта с отделкой под ключ, запланированный на осень. А это, не побоимся заметить, около трех миллионов... Пусть и оплата поэтапная.

Запланирован офис в Уфе

Дальнейшее развитие бизнеса - неременное следствие! Уже есть филиал в городе Белебей, республика Башкортостан, на август запланирован офис в Уфе.

Артем пока не хочет отходить от дел и вот как он это нам объясняет:

<http://molodost.bz>

«Автоматизация - недоступное в данный момент для моего понимания модернизация данного бизнеса. Отойти от дел совершенно нет желания, так как я нашёл своё! Но обращаю внимание на другие бизнесы, которые мне кажутся интересными».

Артем с благодарностью пишет нам что, проект Бизнес Молодость помог ему:

«Перестать "тормозить", быть иногда безрассудным, делать шаг сразу же, как появилось представление о предстоящем пути. И главное - я узнал о современных механизмах бизнеса!»

Смирнов Артём о Бизнес Молодости



Я считаю, что БМ ждет тех, кто пришёл к осознанию того, что бизнес куда лучше, чем найм, но боится рискнуть свернуть с известной (привитой советской семьёй) дороги



Николай Семёнов (26 лет, Санкт-Петербург)



Как зарабатывать 150 тыс. руб в месяц на отделочных работах?

Бизнес отделочные работы

Сайт 7-visotok.ru

Время в проекте с декабря 2011

Прибыль 150 тыс. руб./мес.

До первых денег 3 месяца

Контакты vk.com/id2210515

Достижения

- увеличил прибыль в полтора раза за 3 месяца;
- выполнил заказ на подключение отопления в 25 этажном доме;
- самостоятельно привёл в порядок бухгалтерию, документооборот и делегировал часть обязанностей.



дизайн выполнен компанией Николая

После окончания института Николай начал подрабатывать по своей специальности, а это отделочные работы. Такая деятельность всегда приносила ему удовольствие, так что вопрос выбора ниши даже не возникал. Ну а партнёром Николая стал его бывший однокурсник.

Как разбить стеклянный потолок?

Первое время ребята всё делали сами - искали клиентов, принимали, заказы и сами же исполняли их. Так прошло примерно 2 года, пока не стало очевидно, что бизнес упёрся в так называемый "стеклянный потолок", когда работы вроде бы много, но не было интенсивного развития.

Николай стал искать информацию, как масштабировать и привести в порядок своё дело. На одном из бизнес-тренингов узнал о существовании БМ и в поисках дополнительной информации зашёл на сайт.

"Посмотрел видео-нарезки с Мастер Группы, очень понравилось, как "подтягивали" ребят, у которых уже был бизнес. Я решил, что нам как раз это и нужно и записался на интенсив".

Создавайте систему

Затем последовал коучинг, участие в котором помогло возвести бизнес в упорядоченную систему! Николай и раньше догадывался, что пора нанимать персонал и делегировать часть обязанностей сотрудникам, но как-то не решался это сделать. Бизнес Молодость придала недостающей уверенности и восполнила информационные пробелы. Результатом стало создание легальной структуры бизнеса с отлаженной бухгалтерией и документооборотом.

Сокращение цепочки увеличит прибыль

Николай и его партнёр пока работают как субподрядчики, но в ближайших планах стать генеральными подрядчиками, то есть перешагнуть через посредников и выйти на прямой контакт с клиентами. Также ребята развивают дополнительные направления. Например, накопленный опыт позволяет осваивать сферу строительства.

Непоправимая польза обществу

Согласно плану Николая, бизнес позволит ему обеспечивать семью, поставить на ноги детей и дать им заграничное образование. Помимо этого у Николая проявляются альтруистические потребности: "Хочется принести непоправимую пользу обществу! Одна из моих целей в жизни - построить детский дом".

<http://molodost.bz>

Николай Семёнов о Бизнес Молодости

« Главное - выбрать то, чем тебе нравится заниматься, тогда будет в кайф работать хоть круглые сутки. Ведь если хочешь добиться результата, пахать придётся много. На Мастер Группе пришло чёткое понимание, что нужно делать, когда и для чего. Благодаря БМ я привел в порядок кучу мыслей в голове, реализовал множество недокрученных прежде идей »

Новиков Владислав (34 года, Санкт-Петербург)



Как кандидат биологических наук зарабатывает на фотосъёмках по 80 т.р. в месяц?

Бизнес фотосъёмки с юридическими лицами
Сайт business-foto.ru

Время в проекте с декабря 2011

Прибыль 80 тыс. руб/мес

До первых денег 1 месяц

Контакты vk.com/id83221905

Достижения

- сделал бизнес из любимого хобби;
- от разовых заказов перешёл к договорам на постоянное обслуживание;
- завоевал доверие крупных клиентов за счёт качества своих услуг.



бизнес может способствовать не только финансовой независимости, но и творческой реализации

Мой путь – путь ученого

История Влада существенно отличается от кейсов других ребят из БМ. Закончив МГУ, Влад совсем не планировал становиться предпринимателем, выбрав вместо этого путь учёного. За короткий срок он добился серьёзных успехов в биологии, даже получил звание кандидата наук!

Бизнес может способствовать не только финансовой независимости, но и творческой реализации

Потом была офисная работа в сфере электроэнергетики, пока это направление не начало загибаться. Надо было решать, куда двигаться дальше.

О давних увлечениях

Тут-то и пришло в голову поставить на поток своё давнее увлечение - фотосъёмку. Влад остановил свой выбор на работе с юридическими лицами: съёмки корпоративов, съёмки в офисах, школах и детских садах. Запустил сайт, получил первые заказы, сам же брался за исполнение. Было приятно зарабатывать на собственном деле, ещё и любимом. И, конечно же, хотелось масштабировать бизнес и привлечь более активный поток клиентов.

Влад услышал о Бизнес Молодости на радио Финанс ФМ. В своём выступлении Петя и Миша дали много полезной информации. Влад решил пройти коучинг осеннего потока 2011, и получил отдачу в виде прибыли уже к новому году. Что же полезного он узнал?

Принципиально новым стал акцент на контекстную рекламу и рассылка через сайт. Влад признаётся, что раньше недооценивал Яндекс.Директ, но после коучинга ощутил мощный результат от этого рекламного механизма.

Старое доброе сарафанное радио

Достижением для бизнеса Влада стало подписание договора на постоянное обслуживание с крупной страховой компанией. Клиенты оценили качественную работу Влада и теперь обращаются к нему всякий раз, когда им нужна фотосъемка. Сарафанное радио тоже способствует повышению спроса на услуги Влада - довольные заказчики рекомендуют его своим знакомым.

С увеличением оборота возник вопрос о содержании сотрудников, которые взяли бы на себя часть обязанностей. Так как Влад пока не готов нанимать кого-то на постоянной основе, эту проблему он решил, найдя фрилансеров через Headhunter.ru. К осени, когда бизнес станет ещё более стабильным, Влад планирует набрать штат.

Новиков Владислав о Бизнес Молодости



Очень хотелось бы поблагодарить Владу Чижевскую за то, что на Мастер Группе поделилась полезными знаниями из своего опыта. БМ дала мне толчок к развитию. Меня Бизнес Молодость заряжает групповой энергией



Сазонов Антон (26 лет, Санкт-Петербург)



Как зарабатывать 250 тыс. руб. ежемесячно на посуточной аренде квартир?

Бизнес посуточная аренда квартир

Сайт apartexpress.ru

Время в проекте с декабря 2011

Прибыль 250 тыс. руб./мес.

До первых денег 1 месяц

Контакты vk.com/id83221905

Достижения

заработал 320 т.р. за месяц, перевыполнив декларацию в 2 раза

снял для себя квартиру на Садовом кольце за 45 т.р./мес

успешно делегировал обязанности, наняв менеджеров, бухгалтера и помощницу



такие квартиры сдаёт Антон

Из монтажников в бизнесмены

Раньше Антон работал по найму монтажником, а именно -устанавливал домофоны. Но амбиции побудили его уволиться и открыть своё дело. В какой-то момент просто надоело вкалывать на чужого дядю, хотелось получать больше денег, работая при этом меньше. Осенью 2011 года Антон начал заниматься собственным бизнесом - сдавать квартиры в аренду посуточно. Эту нишу Антон выбрал по примеру своего брата, который уже имел опыт ведения подобного бизнеса.

Прошла пара месяцев, бизнес приносил ежемесячный доход примерно в 100 000 рублей. Но было чувство, что это не предел и можно подняться на более высокий уровень. Как-то раз Антон обратил внимание на ссылку Бизнес Молодость на странице друга, который был участником коучинга.

Антон заинтересовался проектом БМ, так как старается постоянно развиваться и проходить разные тренинги. Зашёл на сайт, где его очень привлекли кейсы участников. Посмотрев на результаты участников, которые в 18-25 лет зарабатывают на своём бизнесе, Антон сам загорелся желанием пройти коучинг.

Время или деньги?

Став участником коучинга БМ, Антон получил конкретные инструкции по развитию бизнеса. Применив их на практике, ему удалось не только увеличить прибыль со 100 до 250 тысяч рублей, но и освободить время, делегировав некоторые обязанности наёмным сотрудникам.

<http://molodost.bz>

"На коучинге я узнал много нового, например, что надо работать НАД бизнесом, а не в бизнесе. То есть владелец собственного дела должен делать акцент не на оперативную, а на стратегическую деятельность".

Благодаря этому выводу, Антон преодолел одну из своих главных сложностей - нашёл работников, которым может доверять. Теперь часть его обязанностей исполняет помощница, бухгалтер и три менеджера.

Как заработать 320 тыс. руб. вместо 160 тыс. руб.?

На коучинге Антон ставил себе декларацию (публичное обещание) заработать за месяц 160 тысяч рублей.

Поскольку декларация очень мотивирует, Антон очень постарался и получил в итоге в 2 раза больше денег! *"Сейчас я понимаю, что сознательно преуменьшил тогда цифру в декларации, перестраховался".*

Теперь на заработанные деньги Антон снимает квартиру там, где давно хотел жить - на Садовом кольце.

Сазонов Антон о Бизнес Молодости

« На самом деле, каждый сам знает, что ему нужно делать, чтобы заработать. БМ - это заряд, который буквально заставляет это сделать. Коучинг очень вдохновляет – приходишь туда унылый, а уходишь довольный. Благодаря БМ я понял, как важно поставить план и наблюдать своё продвижение. »

Анжелика Ищук (22 года, Ростов-на-Дону)



Не нравится одежда? Шей сама и зарабатывай 120 000 рублей в месяц.

Сайт lookcool.com.ua

Время в проекте с марта 2012

Прибыль 3.500 долл./месяц

До первых денег 1 неделя

Контакты vk.com/id55021528



Получится или не получится?

Анжелика с 17 лет работала менеджером в разных сферах деятельности, в частности, по продажам. Работала довольно успешно, заработок девушку устраивал, профессионализм тем временем рос. Последние 3 года Анжелика продавала профессиональную технику ТМ Керхер, моющие станции высокого и низкого давления. Но со временем началось недопонимание с руководством, поэтому всегда хотелось начать собственный бизнес и воплощать все свои идеи. Девушке хотелось заниматься чем-то своим...

<http://molodost.bz>

Вконтакте на стене у знакомого Анжелика увидела тренинг про «Триггеры», вступила в группу Бизнес Молодости Вконтакте, оставалась неделя до первого мастер-класса в Киеве. На мастер классе сидела в последнем ряду, сомневалась. Но энергетика выступающего так зацепила, что сомнений не осталось. Надо идти на коучинг! – решила Анжелика.

«С одной стороны мне очень хотелось пойти, а с другой я жутко боялась, что я попробую чем-то заниматься, и у меня ничего не получится... Решившись прийти все-таки на МК, я поняла, что сделаю все возможное и невозможное, чтоб у меня все получилось. А когда начался коучинг, у меня уже просто не было времени думать и бояться, нужно было только действовать! А действия всегда приводят к результатам» - делится Анжелика.

И ты уже неповторим!

Анжелика рассказывает, как она пришла к выбору своей ниши. Ничего не напоминает?

«Я долго думала какой же бизнес мне начать, я решила пойти от противного, что мне больше все не нравится делать - первая мысль, это я не люблю шоппинг, меня жутко раздражают походы по магазинам, очереди в примерочных.. Или наконец ты дождешься своей очереди примерять несколько кофточек, и, как назло, то ли цвет тебе не подходит, то ли вещь сидит плохо. Или другой вариант - ты все-таки покупаешь эту вещь, ну надо же в чем-то ходить и начинаешь замечать, что в таком же ходит пол страны! Поэтому я решила заняться пошивом одежды, это всегда индивидуальность, плюс добавить несколько новых элементов и ты уже неповторим...»

Как начинается бизнес

Анжелика начала тестировать выбранную нишу. А именно создала страницу в сервисе «Вконтакте» и начала добавлять людей, которые уже состоят в таких же группах. И конкуренция оказалась достаточно большой. Однако, результат не заставил себя ждать. Через пару дней у шустрой девушки уже были заказы.

Анжелика поняла, что все работает:

«Я решила остановиться на этой нише и не жалею. Сейчас я арендую небольшой офис, докупаю швейное оборудование, заказов много, мы быстро расширяемся».

Проблем возникало много: с сайтом, с персоналом, с производством, ведь сама Анжелика никогда не шила! Но БМ дала уверенность, что должно всё получиться. Анжелика не останавливалась.

А мне еще и бренд охота!

И теперь у Анжелики свое ателье по пошиву мужской и женской одежды, приносящее стабильный доход. Со дня на день она запустит обучающую программу «курсы кройки и шитья». Параллельно наша героиня ищет новое помещение, собирается закупать новое оборудование.

Через 2 года у Анжелики в планах создать собственный бренд мужской одежды!

«Сейчас я делегирую свои функции наемным сотрудникам. Разрабатываю и начинаю внедрять новое направление бизнеса. По развитию этого бизнеса у меня расписан целый план, который постепенно осуществляется».

«Я безумно благодарна проекту Бизнес-Молодость! Миша с Петей дают только практическую информацию, только бери и делай! И результаты обязательно будут. То, что можно узнавать годами, я узнала за 2 месяца.

Большое Вам спасибо!»

Анжелика Ищук о Бизнес Молодости

« БМ дала мне шанс реализовать себя и практические инструменты, как это сделать. Советую идти туда людям, которые хотят делать бизнес, делать деньги и общаться с интересными людьми. Не стоит идти тем, кто много сомневается, кто хочет размышлять о бизнесе, а не делать его.» Я думаю, что БМ нужен тем людям, которые действительно хотят иметь свой собственный бизнес, быть независимыми, которые знают, чего хотят от жизни. Остальным желаю не тратить свое время

Дерр Иван (41 год, Ростов-на-Дону)



Продажи лазерной строительной техники	Продажи лазерной строительной техники
Бизнес	Продажи лазерной строительной техники
Сайт	www.laserliner.com.ua
Время в проекте	с февраля 2012 года
Прибыль	50.000/мес
Контакты	vk.com/id101415551

Хаотичное движение

Бизнесом Иван занимался до БМ целых 6 лет, работая в нескольких нишах. Как это часто бывает, что-то получалось, что-то нет, и движение было хаотичным, в неопределенную сторону.

В конечном итоге Иван был со всех сторон обложен долгами и стоял перед трудным выбором, что делать дальше?

«Постоянно мной двигало чувство, что нужно что-то менять .Неудовлетворенность происходящим истошно кричала внутри меня . Нужно было что-то менять в жизни», - делится своими переживаниями Иван.

И, как говорят мудрые мира сего: «когда ученик готов - приходит учитель»...

Подача информации

О БМ Иван узнал случайно из рассылки в Интернете, заинтересовался необычностью подачи информации, системным подходом и комплексностью охвата бизнеса. В сознании Ивана это изначально сильно отличило БМ от множества различных семинаров ,тренировок и прочего барахла, которого пруд пруди в Интернете.

Первым впечатлением от БМ был полный бардак в голове, признается Иван. Но очень быстро наступило понимание, что впереди новые горизонты и цели, и они очень даже достижимы!

"Ниши приходили сами собой. То, что нравилось делать, постепенно стало приносить деньги. Не все получалось, но реальный сдвиг произошел, после того как начал жить в БМ.

Я упорядочил, отсортировал по прибыльности направления деятельности, сосредоточился на самом доходном, навел порядок в документах, и все стало налаживаться!» – радуется наш герой.

Путь оптимизации бизнеса

На данный момент Иван серьезно настроен создать оптимальную модель управления, максимально делегировать полномочия в сфере руководства компанией, сосредоточиться на собственном личностном росте, не отвлекаясь на такие мелочи как зарабатывание денег на пропитание.

«Моя задача - эффективная высокоприбыльная компания, работающая без моего участия. Хочу идти по пути оптимизации и интенсификации бизнеса».

Мышление повернулось в нужную сторону

Иван анализирует, как прошли эти недолгие два месяца обучения, два месяца наработки результатов и вот уже и выпускной...

«Немножко грустно, но впереди еще много нового и интересного. Мышление повернулось в нужную сторону, результаты не заставили ждать Спасибо ребятам за их позитивную энергию и эмоциональный настрой. Что дальше , а дальше только начало нового пути, новые горизонты и новые цели. Сначала пришло понимание, что ничего не понимаю, затем -первые проблески и озарение. Спасибо ребятам за новый импульс в развитии. Усмотрел, что новых горизонтов в деятельности - пахать - не перепахать»

Андрей Буценко (25 лет, Новокузнецк)



Установка натяжных потолков

Бизнес установка натяжных потолков

Время в проекте с декабря 2011

Прибыль 70 тыс. руб./мес.

До первых денег 2 недели

Контакты vk.com/butsenko_borisov

Достижения

- заработал 70 000 рублей по декларации;
- в дополнение к установке потолков делает дополнительную продажу комплекса услуг;
- нашёл надёжных исполнителей через газеты и интернет;
- увеличил поток клиентов, добавив на сайт отзывы и призыв к действию.



Помимо натяжных потолков Андрей занимается кондиционерами и пластиковыми окнами

Как бывший работодатель стал поставщиком

Помимо натяжных потолков Андрей занимается кондиционерами и пластиковыми окнами

Прежде чем открыть своё дело, Андрей работал на своего нынешнего поставщика. Занимался продвижением сайта, посвященного натяжным потолкам и со временем стал неплохо ориентироваться в этой нише.

Предприимчивому молодому человеку пришла мысль самому попробовать запустить подобный бизнес, что он и сделал! Имея опыт в продвижении сайтов, Андрей представлял, каким образом привлечь клиентов через интернет. Проблема с поиском хороших монтажников решилась методом проб и ошибок. Но с другой стороны, было понимание, что надо более интенсивно развивать свой бизнес.

Интуиция не подвела

Из email-рассылки Андрей узнал о том, как один из участников БМ заработал на продаже йоркширских терьеров. Простая и беспроблемная схема БЧЖ вызвала у Андрея сильный интерес. Он перешёл на сайт БМ, стремясь получить ещё больше полезной информации.

"Я почувствовал, что нашёл что-то свое" – вспоминает Андрей.

Эта уверенность побудила Андрея не только записаться на коучинг, но и порекомендовать это сделать своему другу, который тоже стремился заработать на собственном деле.

Как управлять своими клиентами

<http://molodost.bz>

Андрей не стал тянуть кота за яйца и сразу внедрил то, о чём говорилось на коучинге. Благодаря этому первые денежные результаты пришли уже через пару недель.

А рекомендации были очень простые и эффективные. Например, Андрей разместил на сайте отзывы заказчиков, и это реально впечатлило новых клиентов! Количество звонков резко увеличилось, когда на сайте появился призыв к действию "Звоните!" Оказалось, получать больше заказов, чем есть, очень легко. У Андрея получилось успешно выполнить декларацию и заработать 70 000 рублей, хотя первое время ему не верилось, что это возможно...

Допродажа под лозунгом "усовершенствуй свой дом"

В скором будущем Андрей планирует стать в Калуге лидером в своей нише, плюс постепенно развиваться в области установки кондиционеров, пластиковых окон, услуг столярной мастерской, изготовления элитной мебели, лестниц. Всё это связано с отделкой жилых помещений. Часто бывает так, что люди, решив заменить потолок, заодно приобретают кондиционер или устанавливают пластиковые окна. Таким образом, Андрей просто предлагает своим уже "тёплым" клиентам дополнительные услуги. Этот механизм называется "допродажа".

Ментор вместо декларации

Андрей признаётся, что на данном этапе времени прибыль снизилась до 40 тыс. руб. в месяц, так как он готовится к защите диплома, да и декларации сейчас нет, а она здорово мотивирует.

Однако, Андрей не отступил от своих целей и нашёл успешного человека, подходящего на роль ментора. Кстати, ментор - это наставник, который уже добился того, о чём его протеже пока только мечтает. Сейчас Андрей выполняет первое задание, полученное от ментора.

Андрей Буценко о Бизнес Молодости



Коучинг не для ленивых и пассивных. Идти в БМ стоит тем, у кого шило в одном месте, и кто готов вложиться в рекламу, потратить тысяч пять рублей, чтобы протестировать нишу и выбрать то, то принесёт прибыль



Бухвалов Антон (20 лет, Махачкала)



Эквалайзеры на авто	
Бизнес	Эквалайзеры на авто
Сайт	эква5.рф
Время в проекте	с ноября 2012
Прибыль	150 000 руб.
Контакты	vk.com/id94658173



А девушки потом...

До Бизнес Молодости Антон был студентом сразу двух Высших учебных заведений и в тоже время работал:

«Сначала я работал кальящиком, потом работал активным менеджером по продажам... Это было очень сложно, а ещё нужно ведь время и на девушку! Да и работенка была не самая лучшая...»

Объявление у деканата

О БМ Антон узнал достаточно давно. Ещё когда в Чебоксарах проводился самый первый бесплатный семинар. Антон увидел объявление у своего деканата. И просто пришел туда.

«Пришел, потому что я с детства хотел иметь своё дело, нужно было пинать меня...как оказалось. Конечно, были сомнения, и мне было жалко отдать кому-то деньги не понятно за что... Но, вот спустя полгода я решился, и это круто, столько крутых ребят!» - вспоминает Антон.

Я знаю, что это моё

После появления в Бизнес Молодости, Антон попробовал множество ниш. Вот как он это вспоминает:

«Ниш было несчётное количество, наверное, более десяти! Был и сахар, и игрушки, и чего только не было... Но сейчас я занимаюсь эквалайзерами и на данный момент это моё!»

Дальнейшие планы Антона - поставлять эквалайзеры в розничные магазины, открыть филиалы и автоматизировать бизнес.

А что еще делать тем, кто хочет достигнуть чего-то и достигает, несмотря на количество попыток, которые придется для этого предпринять?

Бухвалов Антон о Бизнес Молодости



Помогла мне найти себя. Я не жалею о проведенном времени вместе с БМ!



Акирейкина Анастасия (22 года, Хабаровск)



Прибыль	100.000 руб./мес.
Бизнес	Услуга по устройству людей на сезонную работу в Финляндию
Время в проекте	с февраля 2012
Прибыль	100.000 руб./мес.
До первых денег	2 недели
Контакты	vk.com/businkka



Девочка-студентка

До БМ Настя была обычной студенткой, которая сидела на маминой шее и училась в Политехническом университете. Однако тема бизнеса Настю всегда увлекала. Она зачитывалась книжками на эту тему, но толку на практике от этого было мало - денег больше не становилось. Настю это, понятное дело, дико угнетало. А кому не знакома эта картина? Желаний было много, а возможности осуществить их - намного меньше.

Возможно, именно поэтому Настя выбрала заняться нишей трудоустройства людей на работу в Финляндию. Дело в том, что на протяжении трех лет Настя сама летом ездила в Финляндию на сезонные работы. Так к ней в голову заглянула мысль заняться этим самой.

«Вот так ко мне пришла эта идея - потому что у меня в ней было "высокое разрешение"» - говорит Настя.

Кстати, Бизнес-Марафон я тоже выиграла!

<http://molodost.bz>

О Бизнес Молодости Настя узнала в ноябре 2011, когда посещала занятия Йошкар-Олинского Бизнес-Инкубатора. В тот момент Настя участвовала в Республиканском Бизнес-марафоне. В городе Йошкар-Ола проходил трехдневный Интенсив, который вели Миша и Петя. Несмотря на то, что Настя смогла побывать только на одном дне, мотивация от этой встречи была невероятная.

«Очень-очень захотела себя реализовать и начала действовать. И всё получилось. Кстати, тот Бизнес-марафон я тоже выиграла!» - вспоминает Настя.

Стоит ли говорить о том, что, хорошо замотивированные, мы часто можем свернуть горы...

Закончилось лето, закончился бизнес

Попытка начать свой бизнес до того уже у Насти была. Ребята решили открыть и точку по продаже плетеных изделий из бересты в городе Тольятти. Не секрет, что бизнес получился сезонный, только на лето, но было интересно.

« В первый раз - сами. Но когда лето закончилось - закончился и бизнес» - делится Настя.

А потом наша героиня нашла уже свою нишу, которой занимается сейчас. Так как до того сама ездила в Финляндию на летнюю работу и знала об этом достаточно много, идея пришла сама собой.

«В моем городе у меня один конкурент. Услуга достаточно уникальная для нашего города. Поэтому всё получается и будет ещё лучше!» - смеется Настя.

Развитие и делегирование

На следующий год Настя собирается самостоятельно отправлять людей в Германию и Финляндию. Также она рассчитывает найти дополнительные новые направления сезонной работы. В частности, перед Настей стоит важная задача. Необходимо нанять команду менеджеров, которые будут встречаться с клиентами и заключать договоры на программу.

Кроме того, нужен постоянный переводчик, так как сейчас переводчика финского языка девушка привлекает со стороны.

«Сама буду заниматься новыми направлениями, а все повторяющиеся действия буду делегировать» - планирует Настя развитие своего бизнеса.

Реальные знания от БМ

«БМ - просто супер! Михаил и Петр невероятно зажигают людей. После каждого занятия хочется реально делать, делать и ещё раз делать. Я думаю, что время не потрачено, а вложено очень грамотно. Мне дико понравились все коучинги и особенно личные встречи, когда они приезжали в Чебоксары» - делится своими впечатлениями Настя.

Девушка очень хочет присоединиться к Мастер Группе и переживает, что трансляция не проводится в других городах.

«БМ дала мне реальные знания ну и, конечно, неиссякаемую мотивацию!»

Что ж, пожелаем Насте удачи?

Акирейкина Анастасия о Бизнес Молодости

« БМ нужен тем, кто готов меняться сам и менять окружающий мир вокруг себя. Если человек захочет - он научится! БМ дает множество техник и инструментов, остается только реализовывать. Не надо идти тем, кто хочет просто посмотреть, а потом быть может...когда-нибудь...начать...Так не выйдет. Сейчас или никогда! Идеальный момент никогда не наступит! Действуйте! Спасибо Мише и Пете!

Ильиных Ксения (20 лет, Санкт-Петербург)



Прибыль:	120 000 рублей
Бизнес	Студия дизайна интерьера
Сайт	DesignL.ru
Время в проекте	с марта 2012
Прибыль	120.000 р./мес.
До первых денег	1 неделя
Контакты	vk.com/ksudes



Креативно и прибыльно

С нуля до 120 тысяч

В БМ пришла на 3-ие занятие коучинга, пришлось догонять ребят и вот за полтора месяца "соления в этой банке маринада" я запустила нишу с нуля - создала сайт и за это время заработал чистыми 120 тыс.руб.

Эмоции

Эмоции не описать словами и уж тем более в тексте тоже передашь всё то, что на самом деле чувствую и за это время испытала! ну просто нереально много чувств, переполняющих меня, а я ещё ребёнок впечатлительный, так вообще меня накрыло. На первых занятиях коучинга, безусловно, было ооочень много энергии двигающей вперёд, позже уже начала действовать с помощью просто уже понимание, что всё возможно и личным интересом достичь результата! Очень рада тому, что можно обращаться к ребятам за помощью, советом и никто не отказывал! Это очень круто! Очень хотела попасть в мастер группу, ведь БМ

стал как наркотик, хочется дальше дальше, ещё и ещё. Эти два дня интенсива заставили меня задуматься не просто о своём бизнесе, а вообще о жизни, цели и желании ... искреннем желании!

Как я решилась на БМ

Решаться-то нечего было, я уволилась с работы и на следующий рабочий, а для меня уже халтурный день я пришла в офис БМ и записалась. Очень боялась не догнать ребят, но вроде наверстала упущенное.

Что я сделала важного

Запустила я всё с нуля! Да, очень много моментов до сих пор остались сырыми и не совсем доделанными, но по факту сейчас существует рабочий сайт, настроила компанию директа, запартнёрилась с некоторыми фирмами. Заказы получаю, конечно ,с контекстной рекламы, партнёрки и ещё планирую работать с арендодателями.

Главный вывод

ну конечно же техника "НТКЗЯ". Просто мне лично помогло, что я не одна а ещё 300 человек тупо делали, это как волна я попала в эту речку и теперь плыву, течение мощное свернуть на берег, возможно, но зачем... Выводы просто и банальны - тупо делать и не бояться! Меньше думать, больше делать, вообще не думать и не рассуждать, а делать! А то у большинства всё как в анекдоте получается про мужика и мясорубку.

Мужик решил пельмени делать, купил мяса, теста, а дома мясорубки нет. Пошел к соседке сверху и по пути думает: "Вот приду, попрошу мясорубку. Она спросит, зачем, а я скажу, что пельмени собираюсь делать. Понятно, надо будет пригласить ее к себе на пельмени. Она согласится и придет. Поедим пельменей, потом чайку попьем, потом еще чего-нибудь покрепче, а потом она у меня на ночь останется". Подошел к двери, нажал звонок, ждет и думает дальше: "Так вот раз, потом другой, потом она совсем ко мне переедет, поженимся, детей заведем. А потом начнем ссориться, разведемся, суды, алименты, скандалы..." Соседка дверь открывает, а он ей: - Да иди ты к черту со своей мясорубкой!

Я считаю, что придти в БМ должен каждый, ради того, чтобы понять предпринимательство - его это или нет! А вообще реально не всем это просто надо, поэтому я рекомендую всем, кто хоть когда-то задумывался стать директором самому себе, точно стоит придти на коучинг!

Спасибо Вам за энергию и веру в себя!

Ильиных Ксения о Бизнес Молодости



«БМ – это хороший пример, как поставить себе цель в жизни. Социально значимый проект, который помогает увидеть, что можно построить и к чему стремиться».



Зиннатуллина Лейсан (29 лет, Москва)



Прибыль: 79 000 рублей	
Бизнес	Агентство недвижимости: продажа, покупка квартир, коттеджей, аренда коммерческой недвижимости
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	lejsan-zinnatullina@yandex.ru
Прибыль До первых денег	79.000 р./мес. 1 месяц
Контакты	vk.com/id53005600



Цикл сделки длинный, но и деньги потом долго считать

Эмоции

Наконец-то написан план развития АН, который до БМ никак не получался. В голове начали пропадать «затыки». Теперь все можно. От этого так здорово стало. Хочется горы свернуть.

Почему я решила идти в БМ

Не знали с Партнером как дальше развивать свою нишу. Искали информацию в Интернете, наткнулись на БМ. Поэтому вопрос идти дальше или нет не стоял никогда. Конечно Идти. Т.е. нужна была информация.

Что я сделала важного

Тестировали Яндекс.Директ, тестировали пробный сайт, начали измерять все показатели, стали увеличивать рекламу объектов, улучшали партнерку и рекомендации, взяли дополнительный офис 18 кв.м., нанимаем отдел продаж.

Раньше не задумывались откуда конкретно идут клиенты. Начали изучать. Оказалось Партнерка и рекомендации. Начали развивать это. Оказалось очень оправданно. 1 из новых партнеров за месяц

обеспечил 65 новыми запросами, из которых за месяц была первая сделка, а в базе добавлено 10 новых объектов.

Также после месяца обучения, пришли к тому что средний чек слишком маленький. И вместо 35000руб взяли за сделку 50000руб.

Выводы: все необходимо мерить, все показатели. Любой процесс рассматривать с точки зрения – а почему так, а почему не вот так? Выкидывать максимально все тараканы из головы. Они мешают очень сильно.

Зиннатуллина Лейсан о Бизнес Молодости



«После обучения действительно появилось желание свернуть горы. До БМ было нельзя, а после стало можно.

Кому стоит идти в БМ

Тем, у кого есть амбиции, кто не может сидеть на месте. Но сразу нужно понимать, что легко не будет. Придется много вложить личной энергии. Кому не надо: кто хочет постоянства, стабильности в жизни, ленивым».



Кузнецов Антон (27 лет, Санкт-Петербург)



Прибыль: 190 000 рублей	
Бизнес	Микронаушники, реклама на асфальте, ремонт квартир
Сайт	www.micro2you.ru, www, lucky-znaki.ru, rem-studiya.ru
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	askuznetsof@yandex.ru
Прибыль	190.000 р./мес.
Контакты	vk.com/a.s.kuznetsof



Микронаушники обретают популярность

Эмоции

Что меня радует или пугает в настоящий момент? Еще 2 месяца назад я работал на нормальной работе, восьмичасовой рабочий день, пятидневная неделя, пришел/ушел по расписанию. Четко знал, что 10 (максимум 14 числа я получу свою ЗП, свои 60 000 р. которые знал как потрачу, потому что вел статистику расходов и понимал куда, сколько, и с какой периодичностью уходят деньги. Вроде и стабильность, вроде и по ЗП можно вырасти, вроде и мои одноклассники и сверстники и то некоторые столько не получают. Но что-то меня всегда свербилло внутри, какой-то бизнес-червячок постоянно разъедал меня изнутри. Меня не устраивало именно иллюзия спокойствия и размеренность. Меня всегда пугало то, что пока я работаю на работе 8 часов, эти 8 часов это моя жизнь. Эти 8 часов которые я продаю за 375 р./час я никогда не смогу купить ни за какие деньги мира. Они никогда не вернуться ко мне. Вспомню ли я их в будущем, как я их провел? Вряд ли... Смотря сейчас на себя настоящего и себя 4-5 месяцев назад, я вижу кардинальные изменения. Эти изменения в первую очередь в мышлении. В осознании настоящего момента своей жизни. У меня недавно был ДР и меня поздравляли близкие и друзья. И как всегда говорили красивые одинаковые тосты. И один из них звучал так "Антон, чтобы твои мечты осуществлялись!". Год назад я бы принял такой тост и поблагодарил говорящего. Сейчас я остановил и поправил человека "Не осуществлялись, а чтобы ты

осуществлял свои мечты!, так будет правильно" и все за столом на мгновение задумались. Я увидел эту паузу. В этот момент я осознал свое отличие от них. Ответственность. Ответственность дает нам свободу.

Главный инсайт

Главный инсайт за время обучения - любой может стать любым.

Кузнецов Антон о Бизнес Молодости

« Кому стоит идти по этому пути. Стоит тому, у кого есть мечта. Кто не хочет обманывать себя. Кто хочет быть с собой честным. Кого что-то не устраивает в нынешнем положении, ощущает какой-то дискомфорт, кого гложет червячок. Если Вас все устраивает - отлично. Я Вам завидую. Честно. Не стоит менять вашу стабильность на кота в мешке. Кто такой Джон Галт?



Фомин Михаил (40 лет, Санкт-Петербург)



Прибыль:	107 000 рублей
Бизнес	Интернет-магазин электронной сантехники
Сайт	www.e-wc.ru
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	: vermike@serviceline.ru
Прибыль	107.000 р./мес.
До первых денег	2 недели
Контакты	http://vk.com/id167120118



Куда же без сантехники

Эмоции

На сегодня эмоциональный фон более выровнен. Из состояния "ахтунг" удалось перейти в состояние удовлетворения сделанным выбором и уверенной мотивации на выстраивание бизнеса. Это не значит, что не осталось вопросов, требующих срочного ответа. Напротив, их стало больше. Как стало и больше уверенности в их разрешимости. Отдельно стоит отметить крайне открытую, нацеленную на активную поддержку и заряжающую примерами среду студентов и тренеров.

Как это было

Мое знакомство и приход в БМ совпало с жизненным моментом, когда назрело желание кардинальных перемен. Я находился в состоянии поиска своего нового я. Здесь я увидел путь к решению этого непростого вопроса.

Мой бизнес сегодня

На сегодняшний день у меня функционирует уже достаточно приличный сайт. Настроены контекстные рекламные кампании, в стадии высокой готовности кампании в социальных сетях, готовится механизм многошаговых продаж, запускаются партнерские программы, решены вопросы юридической и бухгалтерской обустроенности. Решены вопросы с множественными вариантами оплаты, кредитования покупателей.

Главный инсайт

1. Находясь на пике эмоционального возбуждения, быстро переходить к конкретным действиям.
2. Сразу найти идеальную нишу непросто. Но стараться найти такую, где вы себя можете увидеть на протяжении хотя бы 2-3 этапов развития. В этом сильно помогает продумывание идеального варианта выхода из этого бизнеса.

Фомин Михаил о Бизнес Молодости



«Комфортное ощущение, несмотря на возраст. Место, где можно реализовать свои идеи, влияясь в современную струю ведения бизнеса.»

Кому стоит идти в БМ

Я рекомендую идти в БМ парням, которые внутренне созрели для принятия ответственных решений, готовы к осознанному риску, способны получать кайф от постоянного решения непрístupных с виду задач. Не рекомендую приходить тем, кто предпочтет довольствоваться малым в обмен на какие-либо гарантии. Ищущие пафоса и статусности без готовности жестоко вкалывать и брать на себя любую работу так же будут разочарованы.

В БМ много крутых парней!

Девушкам вообще ничего рекомендовать не могу. Кроме одного - в БМ нереально много по-настоящему крутых, конкретных парней! Если сможете им соответствовать, возможно, захотите побольше об этом узнать».



Тарасенко Антон (22 года, Санкт-Петербург)



Прибыль: 50 000 рублей

Бизнес Магазин Африканских барабанов и диджериду

Сайт hohotshamana.ru

Время в проекте с марта 2012

Е-mail GamaBob@yandex.ru

Прибыль 50.000 р./мес.

До первых денег 2 дня



А барабаны то в ходу

Эмоции

Эмоции после интенсива были сильными. Получил конкретные инструкции. Все систематизировал, стало все понятно. Мозг взорвало, потом понял, что нужно идти на коучинг, а то запущу и ничего не сделаю.

На коучинг вначале не очень хотел идти, но понял, что надо и не пожалел, постоянное напоминание, подталкивание и пинание, появилась хорошая команда и практика того, чему учили.

Что я сделал важного

Создал сайт, запустил Директ, начались звонки. Брал трубку, отвозил заказ.

Главный инсайт

Главное, наверное, это сама информация и форма её подачи. Нашел то, что искал, но даже не подозревал, как все просто.

Тарасенко Антон о Бизнес Молодости

<http://molodost.bz>



«БМ - это клуб амбициозных людей, которые реализуют проекты любой сложности. Самое главное, что там люди не просто говорят, а делают. В БМ даются все фишки, чтобы начать любой бизнес, а коучинг и соблюдение техник делают результат неизбежным.

В БМ стоит идти только тем, кто готов брать ответственность за свою жизнь и, возможно, за других. Тем, кто говорит да проблемам и жизни, кто уверен в себе и хочет интересной жизни с большим количеством достижений и выполнения своих собственных целей! Всем остальным лучше не идти, у каждого свой путь, кому-то спокойствие и стабильность нравится».



Князев Владимир (20 лет, Санкт-Петербург)



Прибыль: 65 000 рублей	
Бизнес	Рольставни, окна, маркерная пленка
Сайт	www.knazdom.ru
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	v.i.knyazevv@gmail.com
Прибыль	65.000 р./2 мес.
До первых денег	1 день
Контакты	vk.ru/v.i.knyazev



Прозрачный бизнес

Эмоции

Рольставни это семейный бизнес и отец у меня партнер, он занимается производственной частью. И выполняет некоторый функционал как работник. В итоге на семью в сумме с рольставен мы заработали 170 000 за два месяца.

Каждое новое занятие это открытие. Информация вообще не играет никакой роли. Играет энергетика, осознание, понимание на уровне тела.

Многие вещи, которые рассказывались на интенсиве дошли в серьезном понимании только сейчас. Эмоций было очень много. Реально была муха, которая билась в стекло. Реально было выстраивание стратегии 1 2 3, но и минус почувствовав первые деньги, я зациклился на одном виде лидгена, и так и не шагнул дальше.

Лучший друг слился из БМ

Я расстался мирно с лучшим на тот момент другом, он тоже был на БМ, он слился, мы ушли в разные области. Чуть не расстался с девушкой. Была жесткая яма. Уволился с работы. Запустил очень сильно институт. После прихода в БМ мой маленький мирок начал резко рушиться. Просто с невероятной скоростью. Очень дискомфортно, и очень быстро. Я ходил в реальном стрессе. Даже будучи приверженцем ЗОЖ. Выкурил пару сигарет. Было реально сложно. Очень. И это не смотря на видимые успехи в основной деятельности. Я реально осознал, что твой уровень успеха равен уровню стресса. Я в ужасе представляю, что будет дальше. Но я хочу это испытать.

Почему решился на БМ

<http://molodost.bz>

Я с бога класса, а то и раньше, хотел стать предпринимателем. Я в школе продавал диски с пиратскими играми. Я реально хотел быть бизнесменом. Я читал много книг, смотрел тренинги. Причем кучами. В итоге потом увидев реальные, комплексы у себя начал их преодолевать на практике. Потом начал делиться наработками с другими. Так родился тренерский проект на котором я сделал первые нормальные для того время деньги порядка 5 000 в месяц деньги, который назывался "Рви Шаблон". Потом я начал вести тренинги по бизнесу. Но меня коробило, что я тренер по бизнесу и хоть мои тренинги дают видимый результат, у самого у меня бизнеса нет.

Вот так я и начал заниматься грубым бизнесом, таким как рольставни и окна. Еще конечно сыграли роль в том что я пошел на БМ. Мария Савицкая и Хитриков Сергей. С Машей мы учились в одном тренинговом проекте. И я видел ее рост в БМ. С Сережей мы какое-то время плотно сотрудничали по тренерской теме. Я был за ними, я видел их рост. Это повлияло.

Как я узнал о БМ

Хотя первый раз я узнал о БМ из интернета. Смотрел ролики по типу НТКЗЯ и т.д. И очень понравилось. Так как я тоже самое объяснял другим, но более сложно. А тут емко и четко. Я не смог удержаться и начал применять эти техники у себя в тренингах. Это тоже сыграло решающую роль.

Что я сделал по факту

Подписался на рассылку БМ, за две недели до коучинга. Очень серьезно отнесся к тому, что нужно делать четко, как говорят. В итоге запустил до БМ директ и до БМ сделал сайт по скриптам. В итоге, уже до интенсива уже были первые 2000 рублей в кассе. Это сыграло очень большую роль.

Дальше, как я не пытался увильнуть от этой ниши, которая у меня принесла первые деньги. Не смог. Хотя очень пытался. По той же схеме запустил окна, но не хватило внимания на удержание двух в итоге окна приостановил. И сосредоточился на рольставнях.

Запустил параллельно до БМ маркерную пленку. После интенсива дал объявление на авито, которое обеспечило, очень хороший поток лидов без вообще какой-либо доработки. Сначала все уходило в слив. Внедрил скрипт - начали покупать. Так как ниша второстепенная, сразу полностью все делегировал, отдав 50% тому кто в ней все делал.

Главный инсайт

Только недавно дошло и реально осенило то, о чем говорили в самом начале. Увеличь любой сегмент в воронке - увеличивается вся воронка.

А если реально: главный инсайт, это технологичность бизнеса. Его системность. Бизнес в цифрах. Ты отдаляешься от самого процесса и видишь полную картину. Очень круто.

Князев Владимир о Бизнес Молодости

«БМ изменила мое мышление. Проект помогает определить: бизнес – ваше это или нет. Если да, то результат гарантирован
Уровень стресса на первом этапе очень высокий. Поэтому не стоит пробовать. Сразу делайте. Сразу подходите серьезно и выполняйте все идеально. Если это не умеете, то не стоит идти».

Волошко Алёна (22 года, Санкт-Петербург)



Прибыль:	60 000 рублей
Бизнес	Оптовая продажа овощей и фруктов
Сайт	xfruits.ru, pomidor.ru, fruits5.ru
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	alena.voloshko@gmail.com
Прибыль	60.000 р./мес.
До первых денег	2 недели



Там всегда есть конкуренция - там всегда есть спрос

Эмоции

Придя в БМ, я точно знала что хочу заниматься бизнесом, но не знала как и что. С первых же дней получила сильный толчок, позитивный заряд энергии и почувствовала себя в потоке, потоке людей объединенных той же идеей, что и я. Это мотивируют на БОльшие подвиги.

Есть ли жизнь до БМ?

До БМ работала в компании, потом решила все-таки уйти и попробовать свои силы самостоятельно. Но, к сожалению, их не хватило. И в тот момент как раз услышала от друзей про Бизнес Молодость. Пришла и поняла, что вот оно, то чего мне не хватало! Те знания! Те люди! Та энергия! Та вера в успех!

Что я сделала важного

Я узнала о реальных техниках продаж и доведения задач до результата! В моей нише есть реально большие риски, но вместе с партнером мы не побоялись брать на себя ответственность и получили хороший результат. От простых объявлений на Авито, звонков и встреч дошли до выходов на Ашан и X5. А главное

сейчас мы продолжаем развиваться и видим как сделать миллион за 2 месяца. Главное делать и не сдаваться!

Главный инсайт

Пожалуй, главное что поняла за это время — это то, что нужно создавать больше попыток, тогда гораздо больше шансов что получится. И не нужно долго гадать: получится или нет. Нужно просто пробовать это сделать! А также важно не сливаться на полпути, а доводить начатое до результата.

Я очень рада, что прошла коучинг. Это сильный рывок вперед в моем развитии. Сама бы я может год еще пыталась бы запуститься. А попав в ситуацию, когда все вокруг тебя делают, почувствовать себя огурцом в банке с огурцами — начала делать и все получилось.

Волошко Алёна о Бизнес Молодости

« Рекомендую пройти коучинг тем ребятам, которые хотят, но еще не понимают как это сделать, Вам точно сюда!



Харин Антон (26 лет, Санкт-Петербург)



Прибыль: 270 000 рублей	
Бизнес	ООО «АльпЭкстрим», промышленный альпинизм, ООО «БестДил», оптовые продажи кедрового ореха
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	062221@gmail.com
Прибыль	270.000 р./мес.
До первых денег	1 месяц

В БМ я попал случайно

Начну с того, что на БМ я попал совершенно случайно, на это мероприятие меня позвал мой партнёр по бизнесу. Сразу оговорюсь, что в моём понимании иметь собственный бизнес и быть партнёром в бизнесе – это совсем не одно и то же. Поэтому по факту своего бизнеса в тот момент я не имел.

Так вот, так получилось, что идя на интенсив я даже понятия не имел о том с чем столкнусь там. Поначалу я думал, что меня ждёт несколько очередных скучных часов лекций с грамотными слайдами, красивыми примерами про бизнес из жизни Стива Джобса, обильно политыми цитатами из Кийосаки и подтверждёнными словами Карнеги.

Но на деле получилось, что моя жизнь после интенсива стала делиться на 2 части – до и после него.

Никогда в своей жизни я даже и подумать не мог о том, что когда-то стану бизнесменом и открою своё дело, точнее были только непонятные расплывчатые разговоры и понимание того, что надо как-то сделать своё дело, но не было совершенно никаких действий в этом направлении. Но после БМ-Интенсива картина мира для меня буквально перевернулась – я понял, что бизнес делать можно, нужно и самое главное, что мне дали ряд конкретных простых шагов для того, чтоб добиться результата.

Я понял, что если хочешь что-то сделать, то надо просто начинать это делать, а не затягивать начало действий просчитыванием бесконечных рисков. И проблемы решать по мере их поступления, а не придумывать их себе ещё до того, как они появились.

Про техники БМ

Техника «НТКЗЯ» поначалу стала для меня одной из ключевых – в нашем общем бизнесе я стал применять её постоянно, до этого момента я очень часто не начинал действий попросту из-за того, что думал, что «да они даже и слушать меня не будут», «да ведь никто так не делает», «они посчитают меня за идиота, если я задам им такой глупый вопрос». А потом я понял, что опыт можно получить только одним способом – надо действовать и не бояться пробовать.

Что я сделал важного

По факту я стал применять скрипты в переговорах с заказчиками и понял, что это реально действует. На занятии по скриптам я раз 5 буквально хватался за голову, когда понимал, что будь у меня это скрипт на пару месяцев раньше я мог бы избежать глупейших ошибок, которые помешали мне получить выгодные контракты.

<http://molodost.bz>

Главный инсайт

Главным инсайтом для меня стало то, что всегда, не смотря ни на что, надо действовать и ни в коем случае не опускать руки, если что-то не получается. Бизнесмена от обычного наёмного работника отличает как раз то, что бизнесмен всегда берёт на себя ответственность и продолжает добиваться своей цели.

Теперь я понимаю, что ведение собственного бизнеса сопряжено с постоянным состоянием стресса и постоянной ответственностью за результат. В некоторые моменты, когда очередные новые проблемы давят на меня со всех сторон, мне начинает казаться, что волосы на моей голове начинают седеть. Но это состояние мне нравится намного больше, нежели, ограниченная потолком возможностей, стабильная работа за зарплату, при минимальной ответственности и внутреннем спокойствии. Развитие лучше, чем стагнация.

Ещё одним огромным плюсом БМа является то, что он аккумулирует среди своих участников людей нацеленных на создание своего бизнеса, тех, кто действует и не ждёт ни от кого подачек. Всегда проще начинать какое-то дело, будучи в окружении единомышленников и людей, которые с тобой «на одной волне».

Ничего не происходит просто так

Ничего в этом мире не происходит просто так – за пару месяцев до БМ-а я пришёл к выводу, что мне надо что-то менять в моей жизни коренным образом и мне нужна хорошая встряска. И я получил её в виде этого интенсива. Поэтому прежде всего я порекомендовал бы пойти на интенсив тем людям, которым не нравится то положение в котором они находятся сейчас, если они чётко осознают, что они хотят быстрого развития, а не стабильности с фиксированным окладом, но не знают какие конкретные шаги надо сделать для того, чтоб изменить существующее положение дел.

Харин Антон о Бизнес Молодости

«В одном месте собранно огромное количество людей, которые мыслят о развитии, хотят делать что-то новое. Место, где можно найти единомышленников. У меня в жизни уже не раз происходили ситуации, в результате которых я буквально вышибался из привычных стабильных условий и оказывался в жёстких условиях, когда мне в условиях стресса приходилось решать проблемы о которых я даже и не мог подумать. Такие ситуации я всегда называл «пинками судьбы». БМ стал как раз одним из таких пинков. Если кому то нужен пинок в правильном направлении, то БМ – это то, что надо этому человеку».

Цветков Илья (22 года, НижнийНовгород)



Прибыль: 440 000 рублей

Бизнес Оптовая торговля овощами,
фруктами, орехами

E-mail dalasbmx@yandex.ru

Прибыль 440.000 р./мес.



Мой бизнес сейчас

С февральского интенсива я решил заниматься оптом овощей и фруктов. Увидел в этой нише большой потенциал и перспективы развития - международная торговая компания – это зажигало. Работали с разными направлениями – капуста, лук, морковь. И орехи. По орехам я наткнулся на один очень интересный заказ на большой объём. Но, как оказалось, и большие проблемы. Я тратил на этот заказ много сил – переговоры, встречи, документы. Недочёты, ошибки. Заказ оказался из серии "долго и много". Нужны были большие оборотные средства (420т.р.). Я взял кредит на 600 тыс. Заказ не хотелось бросать, но и надеяться только на него я не мог. Мы начали возить лук. С первой машиной, пока мы ещё не разобрались, мы ушли в минус 100 тысяч (по 50, я работал с другом). После этого слился мой друг. Следующая машина – минус 88 тысяч (она была бы в плюс 30 - товар приняли, накладные подписаны - но деньги уже две недели не перечисляют, человек пропал...) Следующая – минус 22 (продали другому заказчику, но с маленьким убытком). Параллельно я всё не отпускал тот заказ по орехам. В ходе работы, выяснилось, что минимальный объём вырос до 6 тонн, и теперь мне уже нужно было два с половиной миллиона. Я начал оформлять кредит через брокера, но тут нашёл инвестора. Прямо в своей группе на коучинге. Он вложился под 50% прибыли. И я провёл сделку. Чистыми с неё вышло 980 тысяч рублей, половину из которых я отдал инвестору.

<http://molodost.bz>

Таким образом, моя чистая прибыль составила около 440 тысяч. Заказ еженедельный. Планируем следующую отгрузку после майских. Овощи и фрукты остаются основным направлением. Мы вышли на огромные долгосрочные заказы в самые крупные сети. Сейчас выстраиваем торговую компанию с сотрудниками и широким ассортиментом.

Эмоции

Сегодня наконец-то случился тот момент, которого я всё ждал. Я чувствовал, что вы будете говорить о метафизике и энергии с самого февральского коучинга, но не знал, когда это случится. Если честно, то я учился во многих разных школах магии и верил, что нахожусь на неплохом уровне. Сегодня было чувство, что меня, как котёнка, повели мордой об стол. Я действительно осознал всю свою несостоятельность и дисгармоничность. Я всегда закрывал глаза на фундамент, хотя мне часто говорили об этом на других практиках, и напрасно стремился вверх, на анахату, вишудху... И хорошо, что сегодня это случилось. Я рад, что теперь могу точно работать над собой и своим бизнесом в правильном направлении. С пониманием целей. Очень рад личному общению с коучами. Очень хочу продолжать. Открывать мир с БМ.

Нравится группа. Сегодняшняя игра с утра развеяла остатки дискомфорта в группе. Теперь всем друг с другом легко. Все очень сблизилось. Вижу, что обрету новых близких друзей тут. Уже обретаю. Очень яркие и тёплые чувства испытывал, когда помогали тебе тащить крест. Хотел подойти к тебе после коучинга, Петя, положить на плечо руку, и сказать, что ты не один, и мы обязательно протащим его до конца.

Как я узнал о БМ

О БМ узнал от Серёжи Хитрикова. Я ходил на йогу к его жене, и мы вместе были на новогодних праздниках. Мне нравилось посещать его фестивали Open Vision. Тогда он сказал мне, что из всех тренингов, что были на фестивале, он пошёл заниматься лишь к одному – в БМ. Это произвело на меня впечатление, я посмотрел информацию и записался на февральский интенсив.

Что я сделал важного

Думаю это авантюризм. Я каждый день собирал всех друзей, и они устраивали мне мозговой штурм, как меня могут развести с орехами. И я прорабатывал все варианты. В итоге я всё равно шёл на колоссальный риск (займ на два с половиной миллиона). Всё меня отговаривали, но я был уверен в результате. Я понимал, что такое 1, 2, 5 и 10 миллионов. Из чего они складываются и на что тратятся.

Главный инсайт

Не бояться. Не бояться больших цифр. Не бояться больших денег. Потому что всё уже predetermined. Я никогда не выйду на работу, и у меня обязательно будет свой крупный бизнес.

Цветков Илья о Бизнес Молодости



Я бы хотел видеть людей, которые бы не боялись. Которые бы не боялись рубить мосты и рисковать. Лёгких. Не консервативных. В Мастер Группе нечего делать тем, кто не желает ставить знак вопроса рядом со своим, сложившимся ранее, мнением. Нечего делать людям, которые не готовы поменять свой взгляд на мир. Которые не готовы к частым таким переменам.



Корнев Николай (24 года, Санкт-Петербург)



Прибыль: 72 000 рублей	
Бизнес	Интернет-магазин тактического снаряжения
Сайт	www.spec-army.ru
Время в проекте	с марта 2012
Е-mail	faustlance@rambler.ru
Прибыль	72.000 р./мес.
До первых денег	1 неделя



Выстрелила ниша!

Эмоции

После интенсива в Мастер-Группе мировоззрение во многом поменялось. Понял, что первые два месяца были только начало. Определение бизнесов по уровню помогло четко представить картину, куда я стремлюсь. После первых двух месяцев появилось очень много вопросов, на которые я нашел ответы на интенсиве.

Почему я пошел в БМ

Решил пойти в БМ, так как стал внедрять некоторые практики еще из коротеньких видео, которые прислали друзья. После внедрения пошли реальные сдвиги в лучшую сторону. Принял решение пойти на занятия, так как понял, что по видео не добьюсь максимального результата.

Что я сделал важного

Запустил сайт, запустил Директ, запустил Гугл Эдвордс, нанял курьеров и менеджеров, организовав между ними работу без своего участия. Нашел поставщиков. Так же было сделано много мелких деталей и доработок, в общем приведших к хорошим результатам.

<http://molodost.bz>

Немного о техниках БМ

В начале очень помогла техника НТКЗЯ, только на ней одной делал все в течении месяца как на адреналине, далее вошло в привычку. Так же главный вывод сделал для себя: если я вижу следующую ступень, которая поможет развитию моего бизнеса, но я боюсь сделать этот шаг – то нужно просто отключить мозг и сделать! Не всегда удается, но с каждым разом этот шаг дается легче.

Корнев Николай о Бизнес Молодости



«Очень хорошо стимулирует к работе, не оставляет шанса не делать.»

По моему мнению, в БМ стоит идти людям, которые чувствуют, что они уперлись в потолок в своем развитии имея большое количество вопросов (в плане бизнеса). Так же людям, которые не считают, что все знают в этом мире и могут в ходе обучения, осознано, принять чужую точку зрения. Тем самым, взяв лучшее из предложенного и применив его на своем деле»



Роньжина Евгения (25 лет, Санкт-Петербург)



Прибыль: 550 000 рублей	
Бизнес	Продажа и установка кондиционеров
Сайт	rmclimat.ru
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	evgeniaak@yandex.ru
Прибыль	550.000 р./мес.
До первых денег	1 неделя



Попала в бизнес-климат

Эмоции

Сегодня писать сложнее всего за все время в БМ. Бывает секс, после которого еще можно поговорить, бодрящий такой. А бывает, когда говорить уже лишнее. Вот сегодня примерно так. Сравнение не женское, конечно, но после внедрения ИСО в публичном доме можно.

С момента самого первого интенсива до старта было очень много разных эмоций. Попытаюсь вкратце рассказать. Вначале был хоть и приглушенный, запряженный глубоко, но Страх, страх менять что-то вокруг себя, страх измениться в худшую сторону, страх стать алчным, страх заразиться целью "деньги ради денег". Этот Страх начал подавлять Желание находиться в созидательной среде. Тогда этот наглый партизанский

<http://molodost.bz>

Страх призвал на помощь боевую подругу – Совесть, которая ему подпевала: «Вот дома почти не бываешь, ребенка стала видеть меньше. Готовила когда сама последний раз? жена называется еще». Желание созидательной среды, тоже было не одиноко и подкрепилось дикой Жаждой роста. На их сторону встал Разум, который сказал: «Стоп! В твоём детстве мама тоже была в активном бизнесе. Твое детство же не было грустным. Ты думаешь, сидя дома ты дашь ребенку больше?» Так Разум переманил Совесть на сторону Желания, Жажды роста. На той же стороне оказался посол Миши и Пети - Искренность. Страх со стыдом бежал.

Почему я пошла в БМ

Решилась прийти на БМ, т.к. хотела подкрутить некоторые шестеренки в бизнесе: рекламу сделать получше, научиться правильно делегировать, а по большей части за энергетикой, т.к. в этот момент находились на перепутье «раздела» с партнером и нужны были новые силы для рывка под названием «Дубль 2» с самого начала.

Что я сделала важного

В результате с БМ незаметно и очень быстро восстановили прежний уровень. В штате на данный момент 14 человек. Появились не только новые операционные задачи, но и тактические, даже стратегические. Родилась идея развития в регионы, а потом и цель полноценной франшизы. Для этого за эти 2 месяца были запущены партнерки в 6 городах, запущен процесс регистрации торговой марки. Если говорить о цифрах, то сложно вычленишь вклад БМ или какой-либо одной конкретной техники в увеличение прибыли. Но по уровню заказов видно, что «они работают». Одни только партнерки от новых контактов в БМ привели к увеличению оборота на 570 000 рублей, прибыль около 75000 чисто только от БМовцев.

Главный инсайт

Много было инсайтов за это время. От темы к теме, каждый из них казался главным. Но, оглядываясь назад, хочется выделить:

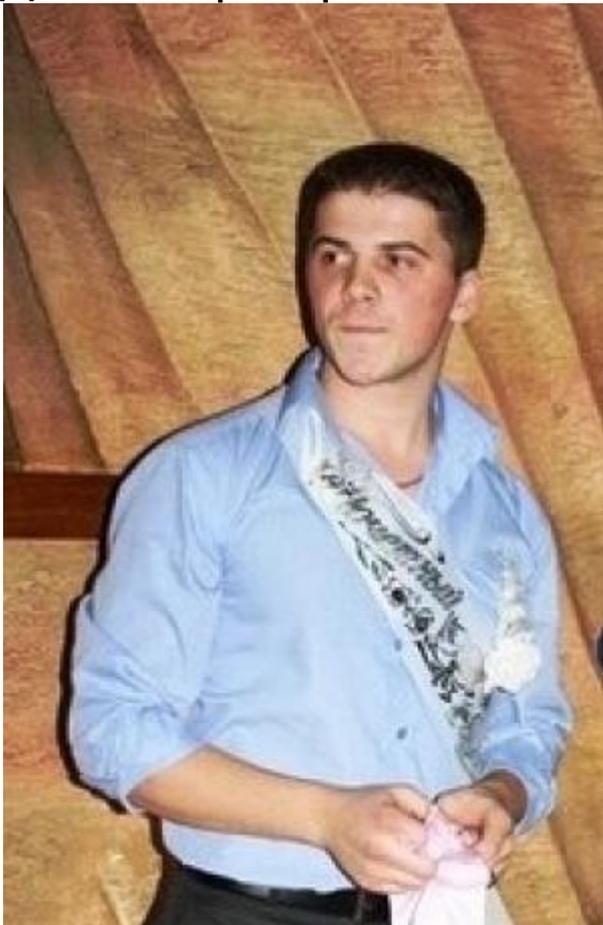
1. Понимание, что время не настолько уж решающий фактор нашего развития, что мы можем его ускорять, перепрыгивать.
2. Планирование «сверху вниз» оказалось вполне жизнеспособной техникой, которое дает энергию на скачок, которое заставляет мозги работать в другом масштабе. Причем «сверху вниз» не только в отношении дохода, но и в отношении самой ниши.
3. Выкристаллизовалось понимание, что рост обеспечивает баланс на пределе силы. Уже после первого интенсива сформировалось приятное ощущение причастности к масштабному, глобальному, качественному проекту, к концу коучинга это ощущение переросло в желание не только взять от этого проекта, но и что-то дать ему, внести свою лепту в его развитие.

Роньжина Евгения о Бизнес Молодости

«*Это организация, которая не просто помогает строить бизнес. Она формирует новое поколение успешных бизнесменов России.*

Дорога в БМ прежде всего для людей трудолюбивых, для сильных, для тех, кто понимает, что его жизнь в большинстве своем зависит от него, а не от страны, школы, университета. Для тех, кто готов брать на себя ответственность за себя и близких. Кому не надо в БМ? Скептикам и лентяям»

Дойков Григорий (24 года, Санкт-Петербург)



Прибыль: 140 000 рублей	
Бизнес	Аренда квартир и офисов в Москве
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	brius-2@mail.ru
Прибыль	140.000 р./мес.
До первых денег	3 недели



Проверенная ниша

Эмоции

БМ - совсем другой мир, другие ощущения, другая энергетика и обстановка.

Как я попал в БМ

<http://molodost.bz>

До БМ я интересовался вопросом: "как начать свой бизнес с нуля ?" Изучил несколько книг, в том числе книга "Бизнес без стартового капитала» Сергея Азимова. Затем посмотрел видео Сергея в его блоге. Там он порекомендовал БМ.

В декабре месяце я изучил сайт БМ - но забил на это все. И 2 месяца ничего не делал. В феврале снова решил зайти на сайт и прочитал про Интенсив в феврале месяце. И не пожалел денег и пошел. и До сих пор не жалею об этом. Я долго искал атмосферу сильных личностей. И так я попал в БМ.

Что я сделал важного

Продал бизнес, в котором я тоже участвовал около полугода - продажа кухонных гарнитуров. Собственно я и вел контроль учет, продажи, нанял сотрудника, расчеты производил. Продав точку и заработанные деньги - отдал родным.

Специально остался в нуле - чтобы искать ответы на вопросы и делать что-то свое новое. 1 месяц коучинга - пробовал: продажа сахара, продажа яиц, продажа масла, продажа велосипедов, скутеров, продажа овощи. Продажа мебели - сделал мелочь - 10000 рублей. Потом Сосредоточился на навыке по аренде недвижимости, нанял помощницу, девушка мне помогала в работе, но не много. И сделал деньги. Также полностью ушел от агентства, с которым я сотрудничал. И на себя начал работать. Тяжело было. Но я рвал всех, чтобы добыть денег. Потому что декларация была - мощно было!

Главный инсайт

Текучка надоедает, и устаешь все сам делать! Надо сосредоточиться на делегировании и переходить на этап продаж, снимать офис, нанять персонал. И действовать. Мало говорить - больше делать. И показывать результат деньгами в кассе. Декларация - очень мощный инструмент - ты делаешь деньги, когда пишешь об этом и даешь цену слова.

Дойков Григорий о Бизнес Молодости



«Полное изменение личности. Реальное начало становления своего бизнеса.

Людям, которые ищут свободу, и ищут, как создать свой бизнес, для людей любящих риск, и для тех кто не боится чего-то нового. БМ не подходит сомневающимся, живущим по правилам родителей или окружающих людей, не имеющих свое мнение. Для слабых характером людей...»



Кудрявцева Татьяна (30 лет, Санкт-Петербург)



Прибыль: 74 000 рублей

Бизнес Прием индивидуальных туристов в Москве
www.ta-pesh.com

Сайт

Время в проекте с марта 2012

E-mail bazi2@mail.ru

Прибыль 74 000 р./мес.

До первых денег 2 недели



Лучший сервис - лучший бизнес

Эмоции

Сегодня был насыщенный день – презентация. "Бордель" потряс. Но и наши ребята из "Линкора" порадовали! Когда обсуждали с утра в кафе и прописывали диалог, не было полной картины, как это будет представлено, но, судя по голосам и эмоциям в зале, резонанс положительный. Очень рада, что поехала в ресторан, обычно лишаю себя такого удовольствия. Еще раз хочу поблагодарить тебя!

На интенсиве познакомилась со многими ребятами. Например, сейчас переписывалась с Володей Князевым и он сказал, что сайт мой очень плохой. Конверсия 0,6%, и я теряю около 100 звонков – больно. Надо менять ситуацию!

Слушая таких людей, как Павел Кочкин и Игорь Стоянов, понимаешь, как заблокирован твой мозг. В последнее время совсем пропало желание разговаривать, ощущение такое, что если слово скажу, как будто что-то важное потеряю. Очень странное ощущение.

<http://molodost.bz>

Почему я пошла в БМ

В БМ пришла, потому что надоело существовать и думать, что в моем случае не реально иметь денег столько сколько хочется. Конечно, когда пишешь декларацию или даже думаешь о больших цифрах, чем тех, которые сидят в твоём сознании, внутри все съеживается. Когда Павел называл заоблачные для меня цифры и все ребята смеялись, мне даже улыбнуться не удалось, только в груди еще больше все сжалось. Такое странное чувство боли и вопрос стучал в мозг: а что я об этой сумме думаю? Пока у меня не прозвучало для себя ответа. Я решила: раз возникает такое внутреннее напряжение и звучит этот вопрос - значит нужно рисковать и ставить эти цифры перед собой. Не сейчас, конечно.

Сейчас четко осознаю, что нахожусь на самом первом уровне. Причем, даже на этом уровне, где-то внизу.

Что я сделала важного

Запустили сайт, Директ, Гугл, Авито и бесплатные доски объявлений. Создали группу в контакте. Не ожидала, но реклама не дала того эффекта, который планировала. Нужна доработка, скорее всего. Сейчас Директ и Гугл остановила. Обзвонила гостиницы Москвы с предложением о сотрудничестве, сделала рассылку по клиентам, которые были с прошлой работы в первый месяц, затем в конце апреля - повторную с предложением получить до 1 мая сертификат с 5% на год. 15 согласились.

Кудрявцева Татьяна о Бизнес Молодости

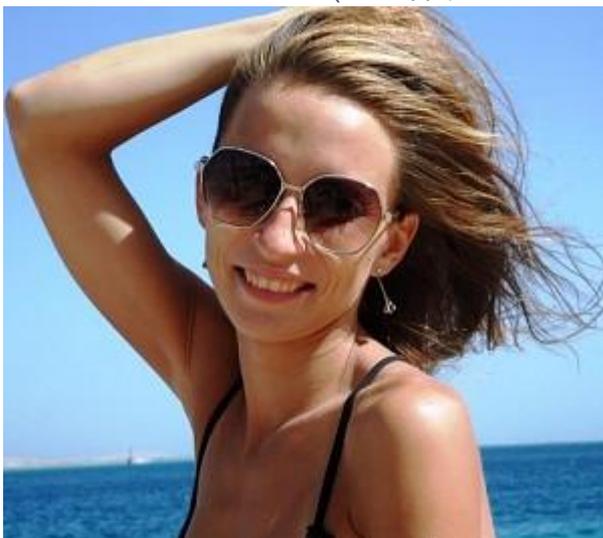
«Кому стоит идти в БМ

На мой взгляд, в БМ нужно идти тем людям, которые хотят открыться миру, а не обкладываться стандартами мышления, которые в нас заложили. Но если комфорт стабильности достаточен, то свобода мышления, возможно, будет помехой.

Не хочу жить по правилам!

Поняла, почему ненавидела детский садик и школу! В 10 классе даже месяц прогуливала просто так. Я не хочу жить по тем правилам, которые кто-то считает верными. Ушла с работы. Нахожусь в полной яме, но эмоционально потихоньку освобождаюсь. Впервые в жизни поняла, что можно работать с 10 утра до 2 ночи и в выходные тоже, и ловить кайф - потому что сама так решила, а не заставили».

Близнюк Алина (27 года, Санкт-Петербург)



Прибыль: 50 000 рублей	
Бизнес	Сервис быстрых свиданий
Сайт	russiaspeeddating.ru
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	bliznyuk-alina@mail.ru
Прибыль	50.000 р./мес.
До первых денег	2 недели



Правильный подход к свиданиям

Эмоции

Эмоции с каждым разом поглощают все больше! Но самое главное, что все эти занятия дали результат.

Как это было

Я пришла в БМ не на интенсив, а Бизнес-Старт. Уже на сам коучинг. Мой молодой человек, приходя с интенсива, заряжал меня такой энергией, что я тоже пошла с ним на коучинг и только рада этому. Действия, которые повлияли на результат пришли от моего молодого человека, после того, как он после второго занятия, пришел весь на эмоциях и рассказал мне про "реки". Я уже знаю, чего я хочу и иду к осуществлению своего желания. Но я всегда хочу быть хрупкой, нежной и самой-самой для него.

Главный инсайт

Главный инсайт для меня после всего обучения на данный момент в том, что нужно отдыхать и высыпаться.

Близнюк Алина о Бизнес Молодости

«БМ это то, что нужно каждому человеку, который не хочет работать на какого-то дядю. Сюда стоит идти тем, кто точно знает чего он хочет в своей жизни, и у него есть желание и стремление к реализации и цели. Тем, у кого есть свой бизнес. Тем, кто хочет жить не так как все».

Кирюхина Елена (24 года, НижнийНовгород)



Прибыль: 69 300 рублей

Бизнес Интернет-магазин
спортивных тренажеров

Сайт trenik5.ru

E-mail kirykhina.el@yandex.ru,
kiriuhina_e@mail.ru

Прибыль 69.300 р./мес.



Эмоции

Очень сильное отличие от бизнес-старта, совсем другая атмосфера. На аттестации я была просто безумно рада, что прошла дальше. Второй день интенсива поднял много вопросов над которыми надо будет еще очень много подумать. Но, по ощущениям, это только удочка в будущее. Переосмысление многих книг по бизнесу и философии.

<http://molodost.bz>

Когда только пришла на первый день интенсива, было очень сильное ЧСМ, жуткая боязнь слиться, страх, беспокойство. На данный момент, по каким-то обстоятельствам, страх и беспокойство полностью рассеялись, остальные чувства остались. В целом, от интенсива главные эмоции - это умиротворение и переосмысление ценностей. Очень интересно общаться с ребятами, это люди, которые понимают: что и ради чего.

Почему я пошла в БМ

Почему решилась? Стечение обстоятельств: немного приболела, увидела рассылку БМ и решила вместо работы пойти на интенсив. Уже после прочтения рассылки поняла, что пойду до самого конца, каких бы это усилий не стоило. Не было ни малейших сомнений. Я подумала, неужели я нашла то, о чем я мечтала всю жизнь. Еще в сентябре я говорила всем друзьям, что вечно буду работать на работе и никогда не изменю жизнь. Время шло, ничего не менялось. Не было, по сути, ни энергии, ни мотивации. После первого интенсива эмоции сложно передать словами. Что-то, что давно потерял, но спустя много лет нашел более крепким и сильным. Так что вопроса идти или нет, не возникло.

Что я сделала важного

Сайт, Директ, Доски объявлений, контакт, хороший поставщик.

Главный инсайт

Только в голове решается, сможешь ли ты сделать что-то.

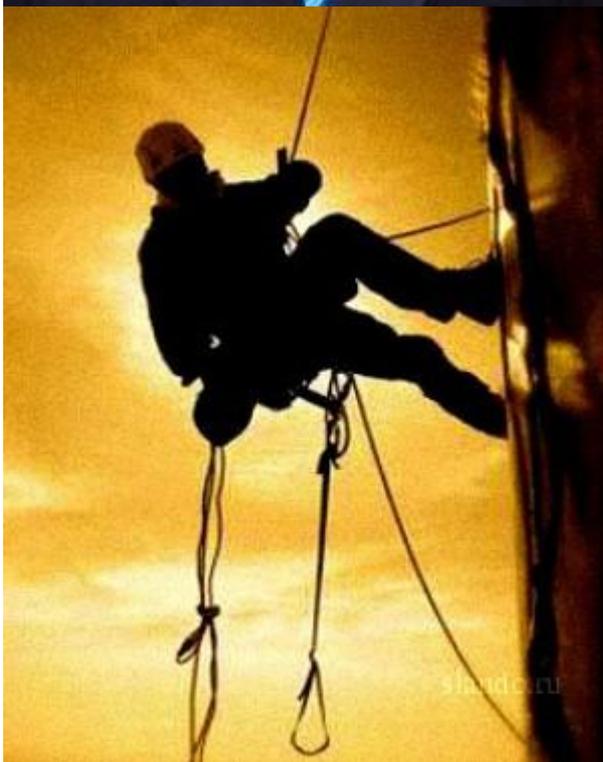
Кирюхина Елена о Бизнес Молодости

« Людям, которые по-другому не видят смысла жизни, у кого не встает вопроса: моё это или всё же нет. Кто морально готов сражаться.

Ахмадуллин Евгений (27 лет, Санкт-Петербург)



Прибыль: 750 000 рублей	
Бизнес	Промышленный альпинизм и высотные работы
Сайт	www.alpextreme.ru
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	akhmadullin@gmail.com
Прибыль До первых денег	750.000 р./мес. 1 месяц



Никакого экстрима по сути - только прибыль

Эмоции

Второй день раскачал меня сильнее? чем первый, особенно за счет новой системы ценностей: теперь уже видно, куда идти, и уже не страшно, что после того, как вопрос с деньгами будет закрыт, станет скучно. Оказывается, там дальше есть еще много чего

Почему решился идти в БМ

Во-первых, ощущал потребность что-то менять у себя на фирме и, во-вторых, посоветовал друг, прошедший тренинг.

<http://molodost.bz>

Что я сделал важного

Сделал по факту: пересмотрел подход к распределению ответственности на фирме. Если раньше я отвечал вообще за все, то теперь только за определенные зоны. Начал прописывать систему автоматизации производства, и, что интересно, получив информацию вчера, понял, как мой бизнес можно закольцевать и оставить его на длительный срок!

Главный инсайт

Действие приоритетнее бездействия. За границей финансового благополучия сверху есть еще много интересных вещей, поэтому скучно не будет!

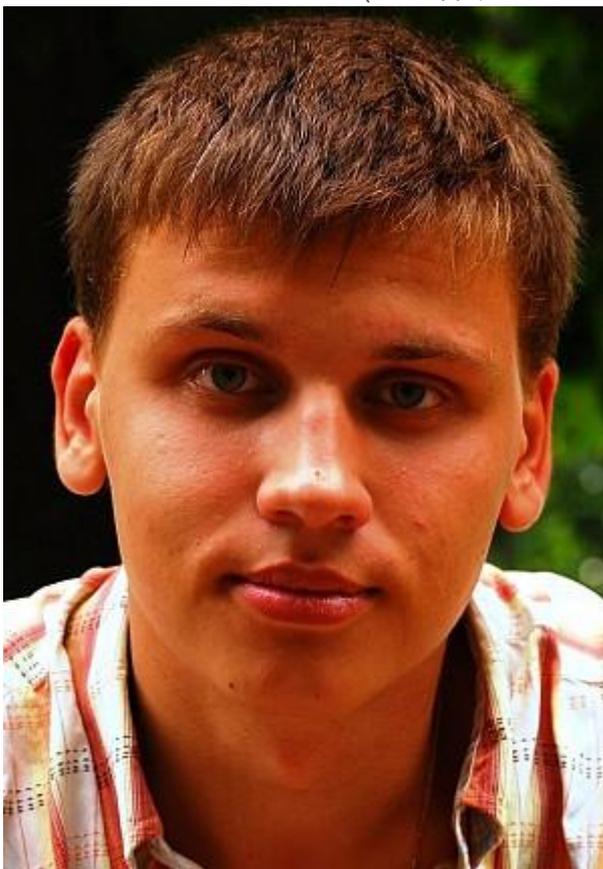
Ахмадуллин Евгений о Бизнес Молодости



«Приводит мозги в порядок. Много знаний, но непонятно какие из них будут работать. БМ все это систематизирует. Как будто голову потрясли и из нее вылетело все ненужное. Я крайне рекомендую идти сюда ребятам, которые прочитали много информации, чувствуют, что осталось получить "золотой пинок" под зад, начать делать и перестать быть теоретиками! Для вас тренинг пройдет максимально эффективно».



Малышев Роман (22 года, Санкт-Петербург)



Прибыль:	250 000 рублей
Бизнес	Клининг
Сайт	www.pyli-tut.net
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	Chase90@yandex.ru
Прибыль	250.000 р./мес.
До первых денег	1 месяц



Непыльная работенка

Паша - мегачел

Первый день интенсива мастер группы - знакомство с Павлом кочкиным, полный ЧСМ. Паша мегачел. Я понял? что мы тут делаем по четким алгоритмам и понятным моделям движения. Паша прошел такой же путь сам и очень быстро! Другая атмосфера, другие люди. Более уютно и приятно. Знакомство с такими "большими" людьми очень многое дает, Игорь Стоянов, очень интересный человек. Все они заслуживают внимания! Началось новое путешествие в новую жизнь!

Почему я пошел в БМ

Потому что понял, назад пути нет. Вопрос в том, с какой скоростью я буду двигаться вперед к своей цели!

Что я сделал важного

Что сделал: главное, я перевернул и вытряхнул все старое в голове, появилось желание развивать снова, и стало понятно что и какие шаги предпринимать. Добавил триггеры на сайт, воронка, пропал страх продавать и предлагать свои услуги.

Главный инсайт

Главное это смена мышления, масштабов мышления. Ставить себя в ситуацию неизбежности выполнения действий и зарабатывания денег. Воронка.

<http://molodost.bz>

Малышев Роман о Бизнес Молодости



«В голове многое однозначно меняется. БМ дает отличные техники для бизнеса.

Ответственно рекомендую тем, кто больше не может работать на дядю, тот кто твердо намерен стать хозяином своей жизни и добиться в ней успеха. Это нужно не всем, и это нормально! У каждого есть выбор».



Малеева Александра (30 лет, Санкт-Петербург)



Прибыль: 505 000 рублей в месяц

Бизнес Клуб друзей "Смешарики",
Студия "Фото-дети"

Сайт foto-deti.ru

Время в
проекте с марта 2012

Е-mail info@foto-deti.ru

Прибыль 505.000 р./мес.

До первых
денег 1 месяц



Ниша развлечений - не работа, а развлечение

Эмоции

Внутреннее спокойствие и уверенность, что я могу многое и очень многое.

Как это было

Фотографией и выпускными альбомами я занимаюсь 3 года. В начале июля 2011 возникла идея открыться в оффлайне. Идея с детским клубом настолько зажгла, что я, имея первоначально в кармане всего 100 тысяч, и не имея никакого опыта, за полтора месяца открыла Клуб друзей Смешарики по франшизе Мармелад-медиа.

Но к осени эйфория прошла и в сухом остатке остался проект, который тянул из меня все силы, все деньги, еле-еле выползающий на ноль. Именно тогда я поняла что знаний и опыта не то что не хватает, его просто нет и надо что-то делать.

За БМ наблюдаю с осени, но осенью не рушилась прийти, помешала моя неуверенность в правильности выбора. Но видео смотрела, статьи на сайте читала и все больше убеждалась в том, что мой приход в БМ принесет мне "непоправимую пользу".

Что я сделала важного

За время в БМ сделано очень много. Не могу сказать что конкретно повлияло на бизнес - сумма факторов плюс моя новая голова. Вкратце: сотрудники стали работать более эффективно, меньше косяков, больше формализации, обратная связь с клиентами, двухшаговые продажи, новые продукты и фишки, отслеживание проектов, переделали сайт, настроили директ.

Очень помогли занятия с наставником. Я была в группе у Макса Гаркавенко, и он реально вкладывал в голову только суть, раз за разом закрывая именно те вопросы, которые у меня созревали к этому моменту. Макс - чёткий, грамотный и позитивный человек, я ему очень благодарна за поддержку.

Мой главный инсайт

Главный инсайт - хватит тупить, нужно делать, делать и делать. Только в нужном направлении и в нужном окружении.

Малеева Александра о Бизнес Молодости

<http://molodost.bz>



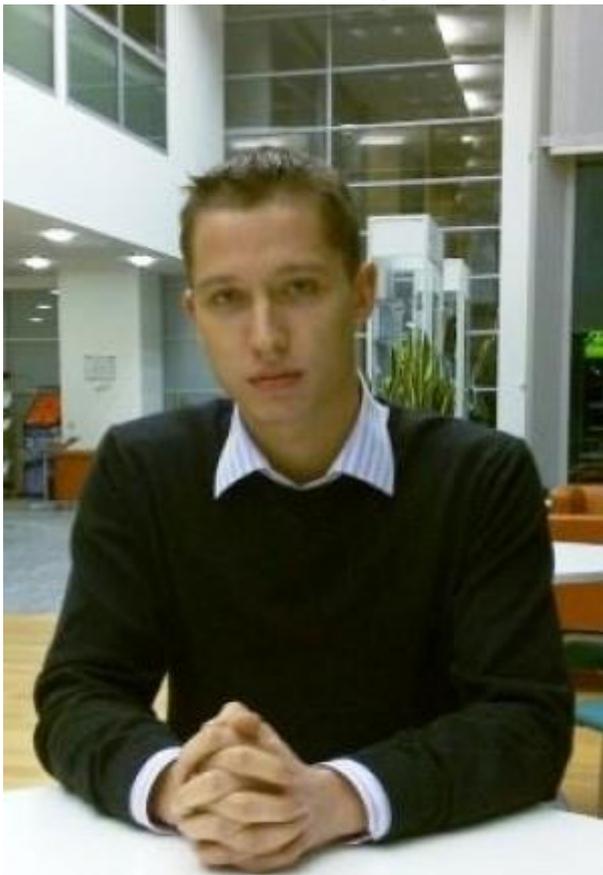
«Очень хорошее дело. Замечательно, что все больше и больше людей становятся увлеченными в этот процесс. БМ - удивительное сообщество. Мне катастрофически не хватало таких людей, так давно было не с кем поговорить, а главное - у кого-то чему-то научиться, некуда было расти. И это меня угнетало. Теперь у меня гораздо больше энергии, уверенность в себе, куча новых друзей и чувство огромной благодарности и уважения к Пете и Мише.

Кому точно не стоит идти - тем, у кого все время ничего не получается и мир кажется серым и унылым.

P.S. Кроме всего прочего, у меня семья и 4 детей. Все успеть – реально!»



Кочкалев Олег (25 лет, Санкт-Петербург)



55 000 рублей и 500 человек в очереди на вечеринку	
Бизнес	Сервис быстрых знакомств
Сайт	russiaspeeddating.ru
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	okbart@gmail.com
Прибыль	55.000 р./мес.
До первых денег	2 недели



Бизнес сближает

Эмоции

Эмоций, у них, просто через край, а у нас работы! Эмоций вагон, но сейчас отбираются из белого шума, нужные волны. После первого дня интенсива в феврале, наконец появились эмоции, корона с головы превратилась в кэпку. Стало стремно и комфортно, все слова Пети про визитки и бизнес планы очень близки. Оказалось это просто этапы развития - круто! Потом пошел эмоциональный наркоманизм, на котором все и делалось. В итоге это нормально. Казалось, что верх сущности развития каждого человека это директ, скрипт и воронка - а нет. Все это - тупо разбивается об рассказ развития Павла. Ну понятно же стало! Что нас тянули на эмоциях, и кайф - движение еще выше! И блин сомнения, о том что уже много информации, и еще не все успели применить - это просто первый уровень мышления! И это кажется потолком, от незнания дальнейшей возможности! Так мало того! Потолок, он, не один! Их пятеро! Вот ведь, - подумал участник бизнес старта! И понял, что нужно идти только туда, куда стремно...

Почему я пошел в БМ

<http://molodost.bz>

Потому что надоело не попробовав, жалеть! Смотрю на кейсы, и думаю, какого хрена, я сомневался, и стремался. Ну а теперь, все просто, когда стремно, и есть сомнения: делать или нет - делать! По опыту последних трех месяцев - делание круче думания.

Что я сделал важного

Действия, которые привели к деньгам: запустили сайт, запустили купоны - прилетела куча куча клиентов. Пришлось проводить вечеринки и зарабатывать деньги. НКТЗЯ в чистом виде.

Главный инсайт

Загнать себя в невозможность не заработать денег, кстати, это весело. Получается так: работаешь не так, что бы заработать нужную сумму, а работаешь над тем, что бы не было возможности не заработать сумму денег.

Кочкалев Олег о Бизнес Молодости



«Отличный проект. Дает пинок тем, кто долго собирается.»

Кому кайфово от эмоций страха. Кайфово от несварения желудка из головы. Это для тех, кто начинает чувствовать вкус плесени своих мозгов, сидя на заднице перед телевизором.»



Смирнов Роман (25 лет, Санкт-Петербург)



Прибыль: 200 000 рублей	
Бизнес	Розничный магазин цветов, флористическое оформление свадеб, выставок, презентаций
Сайт	www.decorideas.ru
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	roman@decorideas.ru
Прибыль	200.000 р./мес.
До первых денег	2 недели



Хватит на всех девушек Москвы

Эмоции

Эмоции переполняют и уже совсем другие в отличии от коучинга и тем более от самого первого интенсива. Мастер группа потрясла своей энергией, своим масштабом и в тоже время комфортной и уютной обстановкой. Перед собой ты уже видишь только цель, и это заряжает.

Павел Кочкин – мастер давать «пинки», отличный тренер. Игорь Стоянов – человек Энергия!

Как я попал в БМ

На первый интенсив меня привела моя партнерша по бизнесу. Пара статей в интернете про БМ и вот я уже в аудитории. Пара минут или часов...и все - ты в БМ! Как раз то, что ты ждал. Пинок под зад и заряд эмоция на действия.

Как это было

До БМ за 3 месяца открыл розничный магазин цветов и подарков на территории БЦ. Оформление свадеб, мероприятий и т.д. Открыл, вроде работает, вроде бизнес. Круто. Нет, круто оказалось только после БМ.

Что я сделал важного

По факту переделал сайт. Учет показателей. Контекст. Звонки. Встречи. Рост прибыли. В процессе делегирования.

Главный инсайт

<http://molodost.bz>

Не заикливаться на инструментах, четко видеть и идти к цели, точке «Б». Декларация нереально сильная штука, модель неизбежности. И конечно делегирование.

Смирнов Роман о Бизнес Молодости

«Не нравится стабильность? Если вы готовы отбросить сомнения и не задавать себе вопросы «а получится ли?», вам в БМ!

Мощнейший пинок под зад. Самое главное, что все само собой не получается. А когда есть поддержка, то и преград не существует.»

Шуралев Максим (23 года, Екатеринбург)



Прибыль:	60 000 рублей
Бизнес	юридические услуги
Сайт	kazandtp.ru
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	m.a.shuralev@gmail.com
Прибыль	60.000 р./мес.
До первых денег	2 месяца



Автоэкспертиза от эксперта

Эмоции

Главное, что запомнил - домашнее задание Стоянова. Он его озвучивает: "Я дам вам домашнее задание. Да не берите вы ручки! Записывать не надо! Вы его запомните. И оно вам не понравится... Завтра вы ничего не делаете! Только заботитесь о себе и близких!"

Голос из зала: "т.е. сегодня вечером еще можно?" И смех в зале. Мой вывод. Те, кто был на тренинге - сумасшедшие люди. Они готовы все стерпеть! Все! Декларации, внедрение разных техник, изменение стиля мышления. Но не работать - это жесть! Именно такие люди двигают мир. И быть среди них и быть одним из них - главное счастье для меня. А всякие чит-коды и техники - это уже мелочи.

<http://molodost.bz>

Почему я пошел в БМ

Начиная с самого начала. Когда я еще только поступил в институт, вместе с другом я создал бизнес-клуб. Основная идея клуба - собрать вместе успешных людей. Просто чтобы быть вместе и развивать друг друга возможно даже за счет обычного общения друг с другом. Участники клуба выросли. Я тоже вырос. Главное, что я вынес из этого опыта - я нашел в этом клубе партнера, и мы сделали первый бизнес. Я стал предпринимателем. Наш бизнес-клуб развалился. Создатели виделись друг с другом, так как остались друзьями. Но клуб перестал расти и в итоге стух. Какое-то время меня это не беспокоило. У меня хватало забот в бизнесе. Прошло время, и я стал оглядываться вокруг. Я захотел роста. Я понял, что все, что знал, уже реализовал в своем бизнесе. Мне хотелось больше. Я понял, что многим успехам в своей жизни я обязан тем людям, которые были в клубе. Кто-то реально в чем-то помог, кто-то просто вдохновил. Я от друзей узнал о проекте Бизнес Молодость. Понял, что это мое. Главное, для чего я шел в начале - за общением. Я знал на своем опыте, что в компании крутых людей я автоматически стану лучше. Так уже было. И я знал, что так произойдет снова. И вот я в БМ. Я знал, что в жизни будем много перемен. Это произошло.

Что я сделал важного

Перестал вкладывать в бизнес, начал больше денег выделять себе. Работать стало намного приятнее! И пошла целая цепная реакция: появилось больше времени для более крутых вещей, появилось больше возможностей, за счет этого повысилась эффективность. Опять же внедрение всяких штук и техник - просто мелочи. Сами по себе отдельно они не работают. Система работает в комплексе.

Главный инсайт

Масштаб мышления. Почему бы не работать на Россию? А почему бы не работать на мир? А почему не съездить в Китай? Масштаб мышления в БМ просто восхищает!

Шуралев Максим о Бизнес Молодости

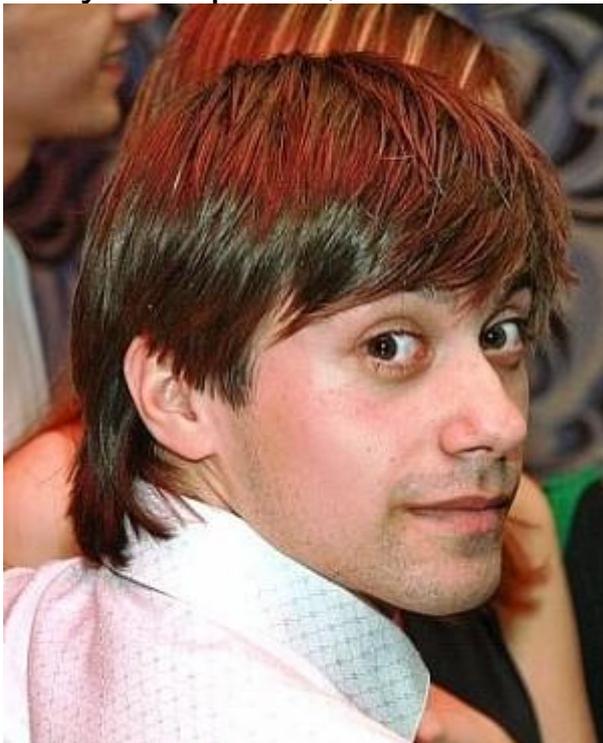


«Хорошая компания, идеи и люди. Обязательно останусь в проекте, потому что мне он очень интересен.

Я думаю, стоит всем. Ненужные отвалятся сами. Естественный отбор сделает свое дело. Путь БМ не для всех. Не все его выдержат. В мире очень мало людей, которые расстраиваются, когда им говорят, что нужно не работать. Так что все ОК!»



Болухта Артем (22 года, НижнийНовгород)



Прибыль: 150 000 рублей

Бизнес студия веб дизайна, создание сайтов

Сайт www.lege-art.ru

Время в проекте с марта 2012

E-mail bolart89@gmail.com

Прибыль 150.000 р./мес.

До первых денег 3 недели



Стильно и по-деловому

Эмоции

Я по натуре спокойный и не особо эмоциональный человек, но в БМ меня раскачали так что я неделю после каждого занятия бегал как угорелый и все время тестировал ниши и придумывал услуги.

Почему я пошел в БМ

Потому что увидел результаты других людей в кейсах, прочитал статьи и просмотрел видео и понял, что тут дают именно то, что мне надо. Так как оставаться бедным я не собирался, я пришел в БМ для квантового скачка.

Что я сделал важного

По факту я использовал скрипты общения с клиентами. Говорить не одну цену и три и после задавать нейтральный вопрос. Срабатывает!

Настроил директ, и занес всех клиентов в базу. Всем прошлым клиентам разослал просьбу написать отзыв на официально бланке, чтобы я мог выложить это к себе на сайт.

Главный инсайт

Вывод: как бы не был банален, но надо делать! Сразу! Пришла идея, тут же начинай реализовывать, звонить нужным людям, узнавать, пробивать и запускать. И второй инсайт, миллионеры тоже люди, живые, и они среди нас.

Болухта Артем о Бизнес Молодости



«БМ отличная компания, которая открывает глаза людям.

Советую пройти БМ всем, кто не хочет прожить свою жизнь перед телевизором, однотонно, без цели. Тем, кого

<http://molodost.bz>

не устраивает спокойная жизнь, не нравится серость и убогость. Для остальных БМ нужен! Не обязательно что они не достигнут результатов, просто с БМ вы это сделаете уже через 2 месяца. Для тех кто экономит свое время и тех кто хочет быть в компании людей с такими же горящими глазами!» 

Заец Эдуард (28 лет, Санкт-Петербург)



Прибыль: 200 000 рублей

Бизнес производство оборудования для фаст-фуда

Сайт www.goodcorn.ru

Время в проекте с марта 2012

Е-mail z.eduard.m@gmail.com

Прибыль 200.000 р./мес.

До первых денег 1 месяц



Толще бургер - толще кошелек

Эмоции

Бизнес: это интересно, масштабно, это свой мир. Вокруг целая куча ярких и интересных людей.

Я молекула, и полжизни провел в песочнице.

Почему я пошел в БМ

Всегда ощущал дискомфорт от серости. Хотелось яркого, большого и интересного бизнеса. А может, просто приносящего хороший доход.

Искал причины, почему у других, что-то все же получается, а я остаюсь вечно "подающий надежды" бизнесмен.

Решил, что нужно бизнес образование, искал какие-то алгоритмы в бизнесе. От таких книг, как "Теряя невинность", "Атлант..." и т.д. уже тошнило. Нужна была тупо инструкция: сделаешь так - будет правильно, так - неправильно. Просматривал разные ролики на ютуб, много посмотрел БМовских, зажегся. Реальность с картинки была в 30 мин. езды до офиса, решил проверить.

Что я сделал важного

Применял почти все, что давал БМ. Директ (прошел курсы), продающий текст (тоже курсы БМ), дедлайны, кнопки заказа, партнерство, скрипты. Сработало все.

<http://molodost.bz>

Но самое главное:

а) Декларация

б) Запустить рекламу (авито, директ) и получить заказ.

в) Решить, что деньги, которые заработаешь, потратишь на себя, жену. Не вкладывать все в бизнес. Никогда ничего себе не брал - все в бизнес. Ставил себе и получал зарплату, в редких случаях, бизнес мог мне "купить" путевку за границу. Мотивации - "0".

Главный инсайт

а) Сделать первый шаг (в любом процессе)

б) Окружение. Нужно быть в этой среде, в этом процессе

в) Тратить заработанные деньги

г) Писать декларацию (очень отрезвляет мозги, отбрасываешь все лишнее, осредотачиваешься на главном)

д) Деньги зарабатывает не сайт, не магазин, а предприниматель, его действия.

е) Мыслить цифрами. Все фиксировать.

ж) Не играть в песочнице. Мыслить масштабно.

Заец Эдуард о Бизнес Молодости



«Очень благодарен БМ за общество, в котором нахожусь. Проект сыграл огромную роль в моей жизни.

Кому мало - стоит

Кому нормально - не стоит»



Курамшин Андрей (28 лет, Екатеринбург)



Прибыль: 120 000 рублей	
Бизнес	оценка собственности, судебная экспертиза
Сайт	www.kazandtp.ru
Время в проекте	с марта 2012
Прибыль	120.000 р./мес.
До первых денег	2 недели
Контакты	http://vk.com/id80638212



Как оценить сколько стоит экспертная оценка?

Эмоции

В начале была безбашенность и драйв, а сейчас осознание того, что я нахожусь в начале длинного пути (страшно, но в тоже время понимаешь, что все зависит от тебя)

Почему я пошел в БМ

Надаело жить по шаблонам, общаться с людьми смотрящими зомби-ящик, ждать чуда(когда жизнь изменится волшебным образом). Сходив на одно занятие из интенсива, понял, что это не просто бизнес-тренинг - а новая модель реальности, которая охватывает все аспекты жизни. Понял, что это мой шанс изменить свою жизнь - и я в БМ!

Что я сделал важного

Переделал сайт, внедрил скрипты продаж (клиент, пришедший в офис сразу оплачивает первый этап услуги), сменил штат сотрудников (сейчас работает 20 сотрудников), развиваю параллельные направления в бизнесе, готовлюсь к переезду в Москву.

Главный инсайт

Мечты сбываются. Главное - научиться мечтать смело и вкусно! Позволить себе зарабатывать 1 000 000 рублей в месяц, строить международные компании и т.д.

<http://molodost.bz>

Курамшин Андрей о Бизнес Молодости



«Крутая тусовка, аналог которой я давно искал в Казани, классная площадка для общения предпринимателей. Как нигде учишься тому, что главное это результат. По этому пути стоит идти людям, которых тошнит от их сегодняшнего существования, и которые готовы сделать все, чтобы вырваться из этой крабьей ямы. Если человек не готов подставляться и рисковать, идя по этому пути, то ему не место в БМ».



Артюков Алексей (26 лет, Санкт-Петербург)



Прибыль: 170 000 рублей	
Бизнес	Продажа и установка кондиционеров
Сайт	www.vozduh-svezh.ru
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	aleksejartyukov@yandex.ru
Прибыль	170.000 р./мес.
До первых денег	2 недели



Конкурентное поле жары не знает границ

Эмоции

БМ - это действительно банка с огурцами. Собственно, за этим я и шел. Куча бизнес-специй, которые оказываются весьма кстати и очень вовремя. Еще 2 месяца назад я решил пойти в БМ именно за этим + поучиться у практиков и других студентов. Интересен был и соревновательный момент. А смогу ли я лучше?

На результат (прибыль) повлиял, в первую очередь, тот факт, что сначала нужно впрыгнуть (запустить сайт, рекламу, множество каналов, быстро, пока как умеешь, но запустить), а уже потом по ходу разбираться и подыскивать решения, действовать по ситуации, и решение всегда находится. И если оно не находится, то продолжать искать, и даже если и в этот раз не находится, то поискать еще в другом месте, и оно найдется там. Главное – не опускать руки, а сохранять движение.

<http://molodost.bz>

Главный инсайт

Главный инсайт, который я вынес для себя, это делать как можно больше вещей, которые должно делать сейчас и которых никогда не делал, отключать мозг перед стартом и вбрасываться в проблему, находить ее решение. Пример Паши Кочкина с его работой в Германии в 16 лет, конечно, фантастичен!

Артюков Алексей о Бизнес Молодости

«Очень хорошее тренинговое пространство, на котором есть масса полезного материала. Но самое главное – это внедрять его сразу, иначе под пластом рутины он снова забывается. Я бы рекомендовал БМ тем, кто чувствует, что запрягает слишком долго, но очень хотел бы запрягать быстрее. Здесь вы должны будете сломать эти стереотипы и запускать быстро, иначе окажетесь на обочине. Также стоит пойти реальным практикам бизнеса, которые уже делают. Они получают массу нового, что можно применить и достичь лучшего результат. Кроме того, они увидят, возможно, то, чего не видели раньше сами, увидят, как можно масштабировать. Поменяется угол зрения (с 90 до 340-360 градусов). Не рекомендовал бы идти тем, кто идет только за информацией. Информация теоретическая – ее ведь навалом и на полках книжных магазинов. Здесь же прорабатываются навыки через действие, через ошибки, через не очень приятные, порой, ошибки. Если человек не готов рисковать и ошибаться, наступать на грабли и учиться на практике – смысла нет. И, разумеется, не рекомендовал бы идти тем, кто ценит СТАБИЛЬНОСТЬ больше, чем драйв и манящую неизвестность».

Сашников Сергей (22 года, Санкт-Петербург)



Прибыль: 90 000 рублей

Бизнес Ремонт и отделка
коммерческой и жилой
недвижимости

Сайт www.euro-alliance.com

Время в
проекте с февраля 2012

E-mail dersouros@mail.ru,
dersouros@yandex.ru

Прибыль 90.000 р./мес.

До первых
денег 3 недели

Контакты [vk.vom/derso](https://vk.com/derso)



Бизнес отремонтировал как надо

Почему я попал в БМ

О БМ знал с самого начала, т.к. учился вместе с Сергеем Жарченковым. Но точкой принятия решение стал его ДР в прошлом году, где было много интересных, ярких и особенных людей, в т. ч. Андрей Панферов, и наш общий друг-одногруппник, который уже прошел обучение в БМ. А у меня на тот момент был большой ступор на тему того, чем я занимался. Это всё создало эффект чрезвычайного ЧСМ, которое месяца два весомо нависало сверху. После этого уже не было вопроса "идти ли в БМ", поэтому, как только узнал об интенсиве в феврале - сразу же побежал записываться.

А сама идея заниматься бизнесом, а не наемным трудом, была еще со школьных времен. У друга отец был достаточно успешным владельцем компании, и образ жизни их семьи, образ жизни его отца воспринимались как крайне привлекательные. К счастью, сейчас этот человек играет роль ментора в моей жизни. А его сын как раз и позвал меня в партнерстве делать этот бизнес.

Что я сделал важного

Понял, как и кому продвигать услуги. Протестировал, что хороший рекламный текст работает лучше, чем плохой, как ни странно. Научился управлять директом. Научил помощницу управлять директом. Упорядочил некоторые орг.вопросы, чтобы ими занималась помощница самостоятельно. Новый сайт почти готов. Для нового сайта придумали, как по-новому можно представлять ремонтные услуги. Сделали схему подключения субподрядчиков.

<http://molodost.bz>

Главный инсайт

Чем быстрее движешься, чем больше настроен делать результаты, тем больше возможностей и путей появляется. После осознанного выбора чего-либо - путь будто появляется сам. А мой любимый инсайт - это печать [можно!] от БМ

Сашников Сергей о Бизнес Молодости



«Попадаешь в среду, в которой не делать неприлично. Я попал в точку, в которой ощущаешь драйв и начинаешь двигаться не из-под палки, а сам по себе.

В БМ не стоит идти просто тем, кто чувствует себя каким-то особенным, которые не может работать "как все" и "с 9 до 6", или тем, кто внезапно захотел много денег и решил попробовать их быстро сделать через бизнес. Но стоит идти:

если есть потребность что-то создавать/творить, а общепринятое "творчество" не прельщает;

если нравится образ жизни, где сочетаются финансовая свобода, интересное занятие и развитие себя;

когда есть жестко отрицательный опыт наемного труда;

когда хотя бы приблизительно осозналось направление, чем нравится заниматься;

если у вас есть готовность прыгнуть в кроличью нору, чтобы навсегда стать другим и сменить точку восприятия. А затем продолжить меняться дальше.

Моя личная точка, на которой я был всего три месяца назад совершенно другая по сравнению с настоящей. И, к счастью, я не чувствую сомнений, что еще через три месяца снова будет другая точка, с которой прошлую почти не видно».



Семенов Антон (21 год, Санкт-Петербург)



Прибыль:	155 000 рублей
Бизнес	продажа жвачки Love is оптом
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	A.semenov01@ya.ru
Прибыль	155.000 р./мес.
До первых денег	1 неделя
Контакты	vk.com/semenovant



Love is... business

Эмоции

Менее спокойные, чем за коучинг, но более выносящие сознание на новый уровень и более отрезвляющие.

Почему я пошел в БМ

Решился. Так как пытался делать сам, но выходило 40000. Уточню: чертовски кровавые 40000. И не хватало окружения: не с кем было поговорить и тупо спросить совета, поэтому и решился. Помогло, но можно и лучше. Главное: направление задано и ну просто нельзя не делать.

Что я сделал важного

Открыл ИП, снял офис и сделал денег. В основном, атмосфера и сумасшедшие эмоции, что сам порой не понимаешь что помогло, а деньги в кассе. Если конкретно, то это: 1. Товар-локомотив, 2. ODC, 3. Скрипты.

И еще. 30300 руб за день - это достижение.

<http://molodost.bz>

Главный инсайт

Продавая ЛПР и общаясь с поставщиками, уяснил одну, но главную, как я считаю, вещь: спрашивать разрешения - значит напрашиваться на запрет. Том Питерс. Лучше сделать и получить отказ, нежели думать: а что было бы, если я спросил или что бы он ответил? Да спроси/позвони/предложи и спи спокойно. Отказали - предложи следующим. И второе: мне очень нравится девиз компании Herbalife, продающей свои товары через прямы продажи: "за скромность нам не платят".

Семенов Антон о Бизнес Молодости

« Наверно, кому все надоело и трясет уже от того, как он живет и пытается сделать что-то сам, но его окружение тянет, прям тянет вниз и, главное, у кого есть яички, а они должны быть, чтобы бросить работу, вкалывать 24 часа 7 дней в неделю, а, главное, не ныть, а делать. Конечно, есть и те кому это не надо и это нормально. У меня всего несколько вопросов для тех кто думает: Вы любите стабильность? Лучше 20.000 чем 100.000, но зато(!) стабильно?

Ждете 20 число каждый месяц? Вам нужны социальные льготы и оплачиваемый отпуск? Вам не стоит идти в БМ. Не расстраивайтесь, просто закройте сайт.



Цой Василий (31 год, Санкт-Петербург)



Прибыль:	190 000 рублей
Бизнес	продажа и установка кондиционеров
Сайт	www.alea5.ru
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	ts.vasily@yandex.ru
Прибыль	190.000 р./мес.
До первых денег	10 дней



На жаре можно круто заработать

Эмоции

Сегодня меня просто разорвало от мегга позитивных эмоций! Такого драйва у меня с подросткового возраста не было, когда стекла у соседа рогаткой выносил. Все ребята были на высоте! Жгли по полной, никакого КВНа не надо.

Перед выступлением мне было страшновато, но коллектив и атмосфера настолько дружественные, что, когда вышел, все как рукой сняло! Спасибо всем за поддержку, вы лучшие!

<http://molodost.bz>

Почему я пошел в БМ

Достала работа на неблагодарного и жадного дядю! Надоело жить на ЗП! Жить в режиме ожидания от 5-го до 5-го следующего месяца в полной не известности: Когда дадут эти жалкие копейки, чтобы поскорее рассчитаться с долгами и заплатить за квартиру! А на остальное просто ничего уже не оставалось... И так каждый месяц! Надоело!

Что я сделал важного

Запустил сайт, настроил директ, запустил акцию на купонаторе, разместил объявления на АВИТО, и Сландо. Нашел 4 поставщиков. Нанял 3 сотрудников на телефон, 2 выездных менеджеров, 4 бригады монтажников, 3 курьера. Адаптировал под себя договоры.

Главный инсайт

Техника ДДД! Было еще куча других, и все самые главные! Но этот меня больше всех стимулировал и помогал двигаться вперед!

Цой Василий о Бизнес Молодости



«БМ кардинально изменила мою жизнь.

Для тех, кто решительно настроен стать хозяином своей жизни!

Для тех, кто хочет ЖИТЬ, а не существовать от ЗП до ЗП!

Для тех, кто готов к переменам!

Для тех, кто жаждет стать одним из самых успешных людей. Возможно, на планете!

Этот проект для решительных, смелых, стремительных, но никак не для нытиков и неудачников! Если вы все еще сомневаетесь, то вам не сюда!

Удачи всем»!



Круглова Анна (22 года, Санкт-Петербург)



Прибыль:	230 000 рублей
Бизнес	планшеты из Китая
Сайт	www.jaxo.ru
Время в проекте	с марта 2012
E-mail	kruglova.shop@gmail.com
Прибыль	230.000 р./мес.
До первых денег	7 неделя



Маржинальный рынок ближе, чем ты думаешь

Мой бизнес сейчас

На данный момент веду переговоры о продаже этого бизнеса за 400 000 руб. В него входит сайт, 12 планшетов, которые остались на данный момент, контакты с поставщиками и т.д.

Ещё на подходе несколько бизнесов (сайты-интернет-магазины) - все готовлю на продажу. Планирую сама на них работать еще несколько месяцев. Поднять рейтинг, конверсию, доход и на пике продать. Первый из этих сайтов - сайт текстиля dreamy.su Открытие в течение месяца. Товар уже вбивается.

Сама планирую заняться более конкретно недвижимостью и оптом. Недвижимость пока на уровне "сама себе риэлтор". Сама езжу на варианты показывать, договоры составляю, так как ниша новая, и мне надо самой в нее вникнуть. Много тонкостей.

Эмоции

Вначале, как я только что пришла, рада была, что нашла единомышленников. Единые мысли, единые идеи... Наверное, из космоса наши собрания выглядят как светящийся шар от зашкаливающей в нас энергии. Сейчас уже кажется, что мы круг избранных, круг посвященных. Приятное чувство! Ощущение, что ты всесилен, все можешь! Что-то, что ты все сделаешь, и всё будет - это лишь вопрос времени. Если не я, то кто? БМ – это свобода, независимость, счастье.

<http://molodost.bz>

Почему я пошла в БМ

Решаться не пришлось. Как я только нашла это место - я вошла в него. Ещё полгода назад у меня была очень сложная ситуация в жизни. Я работала стюардессой, каждый месяц отдыхала в лучших райских уголках земли, путешествовала (о чем многие мечтают), жила самостоятельно (снимаю квартиру с 18 лет сама), купила сама себе машину, успевала многосторонне развиваться: работала репетитором, на лето уезжала вожатой, закончила вуз и так далее. И все вокруг завидовали мне и жизни, которой я жила. Всё, чтобы я не задумала, не загадала - исполнялось. Но пришел тот момент, что я не смогла себе сказать чего я хочу. Я не хотела ничего. Я остановилась и впала в какую-то психологическую кому. Люди вокруг были не те, как мне казалось, работа стала в тягость, и самое страшное, что я не понимала, что мне нужно делать, чего я хочу. Мама хотела, чтобы я до пенсии летала (пенсия у стюардессы - 8 лет работы, т.е. осталось ещё 5 лет), вышла замуж за пилота или что-то в этом роде. Я жила в каком-то вакууме, плыла по течению, как в замедленной съемке смотрела на все происходящее вокруг меня, перестала встречаться с друзьями. Потому что стало с ними неинтересно. И слушать их бесконечные поверхностные рассказы я больше не могла. Мне очень неприятно вспоминать то мое состояние. Все изменилось в один день. Я, как обычно по вечерам, сидела в интернете и бесцельно ходила по разным сайтам. И увидела объявление (не помню точно, но что-то вроде:) "Хотите заработать 800 000 рублей за месяц? Кликай" И я нажала, хотя обычно не нажимаю на подобного рода объявления НИКОГДА. До сих пор считаю, что это было каким-то знаком. Перейдя по этой ссылке на сайт я спохватилась, куда же я зашла, какая же я падкая на такие тупые рекламные объявления и потянулась закрыть эту вкладку. Но автоматически на этом сайте началось проигрывание ролика, где Андрей Панферов рассказывал тоже историю как он не знал чем заняться и тут он стал крутым и богатым. Этот сайт commerce1.ru Я дослушала до конца, на глазах были слезы, у меня появилась цель. Наконец! На следующий же день я купила этот диск (хотя никогда этого не делала! Кто угодно, но только не я.. Через неделю у меня тоже был сайт. Он работал весь декабрь и пол-января. В это время этой зимой не было даже снега, но все равно я заработала 80 000 за все время работы этого магазина. Мне понравились ощущения, я отнеслась к этому как к игре. Через Панферова и его группы вконтакте я вышла на БМ. Вот так я и решилась. У меня стал вопрос о дальнейшем развитии моей жизни, и я уволилась с работы. На момент увольнения я была уже шефом бортпроводников, средняя зарплата - более 100 000 и бесконечный отдых на югах. Я осознанно сделала этот выбор и не жалею. Теперь я знаю, чем хочу заниматься, чего хочу на самом деле. Я это новая я. Да будет так. Аминь.

Что я сделала важного

Нашла БМ, пришла к вам. Остальное - дело техники.

Круглова Анна о Бизнес Молодости

« Надо тому, у кого и так все хорошо, у него все получается, все идет по плану, все уверены, что он счастлив. И только он в глубине души знает, что способен на большее. Когда его сумасшедшие амбиции разрывают его изнутри - таким надо приходить. Остальным я не думаю, что это надо. Возможно позже, но не сейчас.



Ефимова Анна (25 лет, Санкт-Петербург)



Поиграем на 70.000: костюмы для взрослых
Бизнес интернет магазин
эротического белья, ролевых
костюмов и аксессуаров

Сайт ero-costume.ru

Время в проекте с марта 2012

Е-mail efimova-87@yandex.ru

Прибыль 70.000 т.р./мес.

До первых денег 2 недели

Достижения

- открыла ИП и нашла поставщиков;
- сделала сайт и группу в сервисе "ВКонтакте";
- наняла помощника и делегировала обязанности.



Бизнес должен быть приятным

Изменить свою жизнь

После коучингов «БМ-Старт» был невероятный драйв и огромное желание прямо сейчас броситься работать. После «Интенсива мастер группы» эмоции совсем другие - я поняла, в чем мои главные затыки, появилась потребность все хорошенько обдумать и многое изменить в своей жизни.

Мы всегда знаем ответ

На этот вопрос я знала ответ всегда. Просто потому, что по-другому я свою жизнь не представляю! Когда на интенсиве Петя спросил "Кто из вас теперь понимает, что больше никогда не пойдет работать?", я, конечно, подняла руку. Если наступит день,

<http://molodost.bz>

когда мне придется написать резюме и идти на собеседование, я возьму бумагу, ручку и просто распишусь, что моя жизнь не удалась... Но этот день не наступит, я знаю точно, что не сольюсь! Когда я еще работала (стоит отметить, что у меня была хорошая, даже любимая работа), я понимала, что что-то идет не так. У меня хорошая жизнь - на это не моя жизнь! Да, я всегда знала, что у меня будет свой бизнес, но ничего толком для этого не делала. Скорее всего, просто не могла решиться. А потом был первый интенсив, после которого сознание полностью перевернулось. Я ушла с работы сразу, ни секунды не сомневаясь, открыла ИП и с головой окунулась в новую жизнь! Первое время я никому не рассказывала про свой бизнес. Сейчас понимаю, что я боялась неудачи, а это заведомо провальный подход. И действительно, первое время дела шли не слишком хорошо. А сейчас я не боюсь неудачи, я рассказала всем своим знакомым про магазин, я горжусь тем, чем занимаюсь, я иду в правильном направлении и знаю, что все получится!

С помощником легче

Открыла ИП, нашла поставщиков, сделала сайт и группу в контакте, запустила рекламу и стала получать первые заказы. Заказы пошли практически сразу, но их было мало, поэтому я улучшала сайт, рекламу, логистику, искала какие-то "фишки", чтобы привлекать новых клиентов, удерживать старых. Сейчас у меня огромные планы по развитию, вопроса "что делать?" не стоит, сейчас главное это все сделать максимально эффективно. Первые 2 месяца коучинга я все делала сама, хотя слово "делегировать" звучало не раз. Сейчас у меня есть помощник, и сразу все стало намного легче!

Общайся с успешными людьми

Не бояться все время находиться в стрессовой ситуации, мыслить задачами, а не инструментами. И общаться с успешными людьми, которые занимаются бизнесом.

Кому стоит и не стоит идти в БМ

Не посоветовала бы идти в БМ тем людям, у которых "все хорошо" - любимая работа с 9 до 18-00 за 20.000 р., вечером сериалы по ТНТ, в пятницу - паршивый кабак и дешевое пиво, кредит на холодильник... и все устраивает. Еще бы не посоветовала идти тем, кто считает, что достаточно просто прийти на коучинг, послушать, что будут говорить, поразвлечься, возможно, что-то записать, потом, правда, никогда это не прочитать - и деньги сами польются рекой! А когда не польются, сказать "Да ну, это секта какая-то" и пойти дальше разлагаться и мечтать о новой жизни!

Ефимова Анна о Бизнес Молодости



Срочно идти в БМ надо тем, кто действительно себя любит, готов развиваться, работать на пределе сил, но на себя, а не "на дядю".



Белова Ольга (24 года, Санкт-Петербург)



Как делают бизнес творческие люди: 63.000, музыка и ин.яз.

Бизнес репетиторство по английскому языку и фортепиано

Сайт repetitors5.ru

Время в проекте с марта 2012

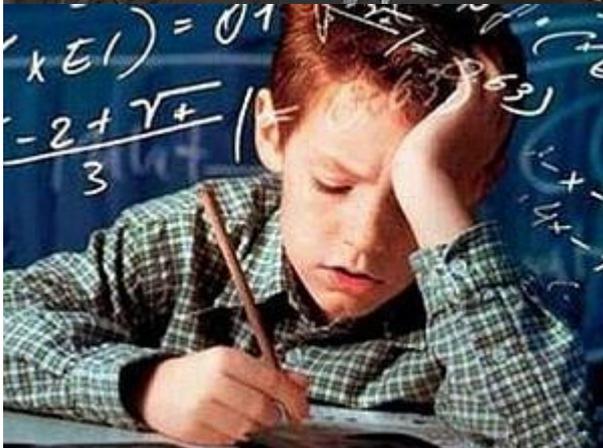
E-mail belovaov@live.ru

Прибыль 63.000 т.р./2мес.

До первых денег 3 недели

Достижения

- начала пробовать преподавание во время учебы;
- нашла учеников в сервисе "Вконтакте";
- использовала речевые скрипты;
- запустила сайт и директо по сайту.



Все по полочкам!

Чувствую себя неуютно, но очень рада находиться в мастер-группе среди замечательных людей. Огромный заряд энергией от тренеров, выступавших на интенсиве. Многая информация о личностном росте уже была известна мне ранее, но не удавалось ее применить и преломить именно в таком ключе. Сейчас же всё разложилось по полочкам. После второго дня интенсива, после визуализации сохранилось ощущение легкости. Многое переоценила для себя в плане призвания и реализации, особенно после тем про женщину в бизнесе и после визуализации. Испытываю огромное чувство благодарности к тренерам, людям, которые помогли мне оказаться в мастер группе и к себе тоже.

Найди своего куратора

У меня не было выбора. Я всегда считала, что я выше того, чтобы работать на обычной работе. Я слишком ценю свою жизнь и свою Цель, чтобы продавать время своей жизни. Работала с 9 до 18 ровно 5 дней в своей жизни, больше не хочу. Во время учебы в университете подрабатывала фрилансом и уже тогда начала пробовать преподавание. Преподавала фортепиано друзьям и их друзьям. Начинать было страшно, но у меня был хороший ментор, который меня постоянно подталкивал и продолжает это делать. Потом я создала

<http://molodost.bz>

группу "Вконтакте" и начала искать учеников оттуда. Одновременно стала пробовать работать с сайтами по подбору репетиторов. После окончания университета походила по собеседованиям, но меня никуда не взяли. Расстраивалась я не долго. Тогда впервые у меня возникла цель довести репетиторство до того уровня, на котором оно сможет покрыть мои расходы. Все началось осенью 2011. К новому году репетиторство приносило мне 20.000 в месяц. Я начала преподавать английский язык, и увидела, что это более востребовано и прибыльно, чем музыка. Затем мой друг, впоследствии также мой ментор и куратор, привел меня на интенсив БМ, о котором я уже была наслышана от первого ментора. Тогда я колебалась, идти ли на коучинг, сейчас вспоминаю об этом с умилением...

Что я сделала важного

Для увеличения дохода сработали в основном скрипты, грамотное построение диалога с клиентом. По факту я начала менять подход к клиентам, использовала речевые скрипты, подкорректировала свою рекламу, а рекламировать себя мне приходится во многом и по телефону. Как следствие, смогла поднять свою ставку, увеличить количество учеников, увеличить долгосрочность работы с ними, сгенерировать повторное обращение. Также попробовала запустить свой сайт по подбору репетиторов, запустила директ по сайту.

Главный инсайт

Главным инсайтом было то, что, во-первых, я женщина! И у меня несколько иные задачи по реализации себя в жизни и бизнесе. Второй главный инсайт - то, что нужно думать о будущем своего бизнеса, конкретно знать, зачем он тебе, понимать своё предназначение. Кстати, визуализация с этим тоже помогла. Дело в том, что я музыкант и планирую когда-то реализовать себя в музыкальной сфере. Наверное, это тоже инсайт - у меня никогда нет проблем с ответом на вопрос: "что я буду делать после выхода из бизнеса, когда я получу несколько свободных лет с полным покрытием потребностей? " Я точно знаю, что именно я буду делать.

Кому стоит идти в БМ

Путем бизнеса стоит идти тем, кто осознан и стремится к осознанности. Тем, кто хочет работать на себя и для себя, достигать большего, чем нас учили, что мы можем достигнуть. В бизнесе стоит находиться тем, кто не может и не хочет стоять на месте, а готов постоянно изменяться, быть гибким, открытым ко всему. Нужно действительно открыть свой ум, сдвинуть точку сборки для того, чтобы быть хозяином реальности и достигать любых поставленных целей. Многие люди даже не могут определить свои желания, их всё в жизни устраивает. Так вот таким людям путь в бизнесе не подходит) НЕ подходит он Тем, Кого "и так всё устраивает" (а ведь я когда-то чуть в это не скатилась), Кто любит спокойствие и стабильность (а я чуть не полюбила), а также романтику обшарпанных стен)) (а у меня это было) (это вообще наболевший вопрос, так как много таких знакомых, для которых "деньги не главное". Уже сейчас осознаю, что со многими придется расстаться. Сейчас я испытываю подъем от того, что мне (мне ли?) удалось вскрыть своё настоящее Я, импульсивное, стремящееся к переменам, ловящее волну.

Спасибо!

Павлов Виталий (23 года, Нижний Новгород)



200.000 рублей на газоне не валяются?	
Бизнес	благоустройство газонов
Сайт	газонмастер.рф
Время в проекте	с сентября 2011
E-mail	pv.2403@gmail.com
Прибыль	200.000 т.р./мес.
До первых денег	2 недели

Достижения

- не побоялся уйти с работы со стабильным заработком;
- рискнул начать сезонный бизнес;
- смог развивать две ниши одновременно.



200.000 с газонов

Выбор между стабильностью и началом своего дела

В проекте молодой человек с сентября 2011 года. О БМ он в первый раз услышал от друзей. Тогда Виталий подумал, почему бы не попытаться принять участие в нем. Перед Бизнес Молодостью какой-то четкой картины желаемого будущего не было, но было точное осознание того, что жить так, как приходилось, молодой человек не хочет. На тот момент приходилось работать инженером-конструктором на заводе. Режим дня Виталия категорически не устраивал: в офисе он был вынужден просиживать с раннего утра до позднего вечера, да еще и за невысокую заработную плату. Но с другой стороны был стабильный, хоть и невысокий доход. Но все же Виталий принял решение уйти с рабочего места. Решающим фактором в принятии этого решения было отсутствие даже небольшой моральной удовлетворенности от того, чем приходилось заниматься. Да и круг общения устраивал молодого человека далеко не на 100 процентов. Душа требовала большего. Никаких сомнений в проекте молодой человек не испытывал. Посмотрев сайт и прочитав отзывы, Виталий вдохновился и отправился на первую встречу с БМ.

<http://molodost.bz>

Первый шаг навстречу успеху

Никакого опыта в ведении бизнеса до БМ у Виталия не было. До проекта открыть что-то свое мешали предубеждения: слишком молод, нужно получить образование и все в том же духе. Но, послушав ребят из БМ, Виталий решил, что настал как раз тот момент, когда нужно что-то в жизни менять. И он открыл свое дело!

Дело, в которое захочешь вложить душу

Первая ниша, которая приглянулась молодому человеку, была по благоустройству газонов. Она же сразу и выхлопнула. Сейчас бизнес развивается достаточно гладко. Но самое главное то, что сам Виталий любит свое дело. Ему интересно вкладывать свои силы и эмоции в развитие бизнеса.

Всё возможно, когда начинаешь действовать!

Непосредственно в проекте молодой человек получил необходимую информацию, которую с легкостью смог применить на практике.

«В первую очередь это делегирование обязанностей, а также контекстная реклама» - делится молодой бизнесмен.

Во время сезона минимальный уровень дохода составляет 200.000 рублей. На вопрос, чем бизнес Виталия выделяется среди конкурентов, молодой человек отвечает:

«Ниша в принципе не особо конкурентная. Но среди конкурентов выделяет качество выполняемой работы. Мы очень ответственно относимся к выполнению заказов, даем гарантии качества».

Никогда не надо делай того, что могут сделать другие

Молодой человек планирует развивать и совершенствовать бизнес и в будущем. Он считает, что все получится, потому что нет предела совершенству.

«Через месяц я вижу прорабов и рабочих, которые будут выполнять те обязанности, которые сейчас лежат на моих плечах. Я думаю, что не буду уже настолько сильно вовлечен в рабочий процесс» - делится Виталий планами на ближайший месяц.

Молодой человек также не отрицает возможность расширения бизнеса на другие города нашей страны. Но в перспективе, не в этом сезоне. Сейчас молодой человек пытается наладить еще один бизнес по доставке нерудных строительных материалов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

Павлов Виталий о Бизнес Молодости

«БМ дает немало стоящих знаний по организации и развитию бизнеса. Все не так легко в бизнесе, как может показаться на первый взгляд. Поэтому я не советую идти сюда тем, кому важна стабильность. Но проект будет полезен ребятам, которые хотят что-то в жизни поменять и чего-то добиться».

Чёрный Максим (25 лет, НижнийНовгород)



Как зарабатывать 340 000 рублей в месяц на дизайне интерьера?

Бизнес студия дизайн интерьера
Сайт www.artumstudio.ru

Время в проекте с декабря 2011

Е-mail maxim.chernyy@gmail.com

Прибыль 340.000 т.р./мес.

До первых денег 2 недели

Достижения

- в короткие сроки смог увеличить прибыль в 8 раз;
- рискнул и делегировал более 80% бизнеса;
- самостоятельно раскрутил сайт при помощи контекстной рекламы.



Начать дело не так сложно. Искусство - заставить бизнес процветать

Что делать, когда бизнес не развивается

До БМ у Максима уже был свой бизнес – дизайн интерьера. Но его категорически не устраивал уровень дохода. Более того, все никак не получалось найти путь, который бы способствовал развитию бизнеса. Максим понимал, что необходимо начать делать что-то, что значительно бы увеличило продажи. Бизнесмен ясно осознавал, что дела в гору не пойдут, если он не найдет новых путей, которые увеличат доход.

Используйте любую возможность вытянуть бизнес на желаемый уровень!

Максима не оставляли мысли о том, что нужно срочно что-то придумать и начинать увеличивать продажи. В этот период он как раз и увидел рассылку в интернете о БМ, затем нашел видео. Так и заинтересовался проектом. Максим пришел на семинар, который проходил значительно раньше декабря 2011. На тот момент проект его не сильно впечатлил. Но, несмотря ни на что, уже тогда он мысленно не один раз возвращался к идее о том, что стоило бы попробовать свои силы и в Бизнес Молодости. В итоге, Максим в проекте оказался спустя два набора. И после уже ни разу не пожалел об этом. Ведь именно в БМ он осознал, что время проходит и нужно начинать действовать!

Выбор ниши – дело тонкое

Максим в проект пришел не с пустыми руками. У него уже был свой бизнес – дизайн интерьера.

«Не каждый человек об этой услуге слышал, рынок только развивается» - утверждает молодой человек.

Максим считает, что выбрал перспективную нишу, потому что рынок сегодня в данной сфере малоконкурентный.

Нет чудес, а есть та или иная степень знания

<http://molodost.bz>

Молодой человек не верит в чудеса. Он считает, что есть необходимые навыки и знания, которые смогут вытянуть бизнес на желаемый уровень. Проект многому научил Максима. Предприниматель понял, как использовать различные источники для привлечения внимания клиентов, в том числе контекстную рекламу.

«Люди уже начинают понимать, что дизайн интерьера не только для миллионеров, практически каждый может себе это позволить» - говорит бизнесмен.

Благодаря успешной рекламе через фирму Максима проходит нескончаемый поток клиентов. Молодой человек считает, что очень важным фактором в процветании бизнеса играет делегирование, которому он научился в проекте. На данном этапе у Максима пассивный доход, он только проверяет отчеты о работе. Благодаря навыкам, полученным в проекте, прибыль бизнесмена выросла до 340 000 рублей. Максим очень серьезно относится к своим обязанностям, нередко перевыполняет требования клиентов. Также им был создан аккуратный сайт и тугая струя клиентов. Молодой человек считает это большим преимуществом перед конкурентами.

Чёрный Максим о Бизнес Молодости



«Пете и Мише - низкий поклон и глубочайшее уважение за то, что они делают. Главное, что мне дало БМ, помимо техник, фишек, пинка и окружения - это осознание, того, что сейчас я нахожусь в песочнице, а время проходит. Пройти Бизнес-Старт рекомендую абсолютно всем, ваши вложения многократно отобьются».



Филиппов Николай (23 года, Самара)



Настойчивость сисадмина: 9 попыток бизнеса и успех в БМ

Бизнес компьютерная помощь
Сайт микросервис.рф

Время в проекте с октября 2011

Прибыль 60.000 т.р./мес.

До первых денег 2 месяца

Контакты vk.com/microservice21

Достижения

- открыл свое дело после череды неудачных попыток;
- не побоялся развивать две ниши одновременно;
- открывает еще один бизнес.



Занимайся тем, что любишь

Быть самому себе начальником

В проекте Николай с октября 2011 года. До этого молодой человек учился и подрабатывал на радио. Но что еще более важно, он несколько раз пытался открыть свое дело до БМ.

«Меня всегда не устраивало, когда кто-то стоял выше меня, и мне приходилось работать не на себя, а подчиняться кому-то. Вся жизнь мне хотелось быть самому себе начальником» - делится Николай.

В итоге вышло так, что к моменту, когда Николай узнал о БМ, за его плечами было уже семь попыток самостоятельно создать свой бизнес.

Что заставляет человека развиваться

Молодой человек с самого раннего возраста был амбициозен, мечтал открыть свое дело. Когда Николай начал делать первый шаги по организации своего бизнеса, то столкнулся с проблемой, которую не предвидел: люди, которые составляли круг общения молодого бизнесмена, за спиной имели 15, а то и

больше, лет работы. И для них, кроме работы и стабильно заработной платы, вообще ничего не существовало.

«Выходили сильные разногласия с родственниками и друзьями, которые считали, что куда лучше иметь стабильный доход, чем еще и еще раз пробовать открыть свое дело. И я не мог объяснить им, что работать на кого-то - просто не мое», - говорит Николай.

Именно в проекте молодой предприниматель узнал, какую важную роль в жизни успешного бизнесмена играет окружение.

«Как правильно ребята говорили о банке соленых огурцов! – вспоминает Николай - Как раз окружение было одной из основных причин, почему я подался в проект. Здесь я познакомился с людьми, которые меня поняли. Я с ними до сих пор поддерживаю связь и общаться буду также в дальнейшем. Они – моя банка соленых огурцов. И я стремлюсь за ними, развиваюсь»

Правильное окружение значительно приближает человека к намеченным целям, уверен молодой бизнесмен.

Роль качественной информации в бизнесе

О проекте Николай узнал через друзей. Они попали в самый первый поток БМ в Чебоксарах, были под сильным впечатлением от того, что увидели и услышали, и убеждали Николая, что и ему стоит попробовать себя в проекте. Молодого человека информация заинтересовала, он посмотрел видео БМ в интернете, прочитал статьи, отзывы и уже в следующем потоке оказался в проекте. Из проекта Николаю многое удалось почерпнуть. Он узнал, что такое Яндекс.Директ, научился его использовать. Молодой человек понял, как нужно грамотно вести разговор с клиентом. Все то, о чем говорилось в проекте, Николай пытался применить в бизнесе. Сейчас бизнесмен собирается сделать упор на рекламу, а именно на раздачу флаеров и рекламу в газетах.

Дорога от неудач к успеху

Николай 9 раз пытался открыть свое дело. Начинать с розничного магазина канцтоваров, который прогорел из-за того, что находился в новом торговом центре и поток клиентов был небольшим. Потом пробовал открыть магазин пиротехники, организовывал новогодние ярмарки. Молодой человек говорит, что ему хорошо давался сезонный бизнес, но он хотел открыть такое дело, которое приносило бы доход круглый год. Были попытки открыть бизнес, связанный с кухонным оборудованием. Потом появился интернет-магазин коньков. *«В общем, я, попробовав однажды, понял, что это мое, и решил развиваться в этой сфере» - делится Николай.*

И, несмотря на неудачи, молодой человек рук не опускал. В итоге выхлопнуло сразу две ниши: фотостудия и компьютерная помощь.

Проблема делегирования

Выбор ниши по компьютерной помощи был неслучаен. Николай по образованию системный администратор. Для него было важно работать там, где он сам что-либо смыслил. А для этого бизнеса особая подготовка Николаю не требовалась. Просто нужно было начать действовать. Плюс ко всему уже был и опыт организации своего дела. Сейчас бизнес развивается, хотя есть небольшие трудности с рекламой. Слишком мало используется рекламных источников. Но Николай уделяет большое внимание этому вопросу. На данный момент он пытается наладить контакт с газетами. Также Николай намерен нанять людей для выполнения хотя бы самых элементарных задач. Хотя делегирование обязанностей дается ему тяжело с психологической точки зрения.

«Моя точка зрения – лучше меня никто моим бизнесом заниматься не будет. Поэтому нанимать людей мне очень сложно. Даже таких же ответственных специалистов, как я. Которые хорошо разбираются в компьютерах и легко могут удалить любую неисправность» - говорит Николай.

Молодой человек считает, что это основная проблема, которая мешает бизнесу развиваться, и осознает, что ее нужно решать. Николай учится быть объективным. В перспективе бизнесмен все же намерен делегировать обязанности.

Светлая перспектива развития

Сейчас молодой бизнесмен дело бросать не собирается, но и больших планов на этот бизнес тоже не строит. Несмотря на то, что Николай занимается любимым делом, он не собирается останавливаться на достигнутом. Молодой бизнесмен понял, что хочет прибыль не десятки тысяч в месяц, а сотни. Поэтому им тестируется еще несколько ниш, и Николай уверен, что одна из них точно выстрелит.

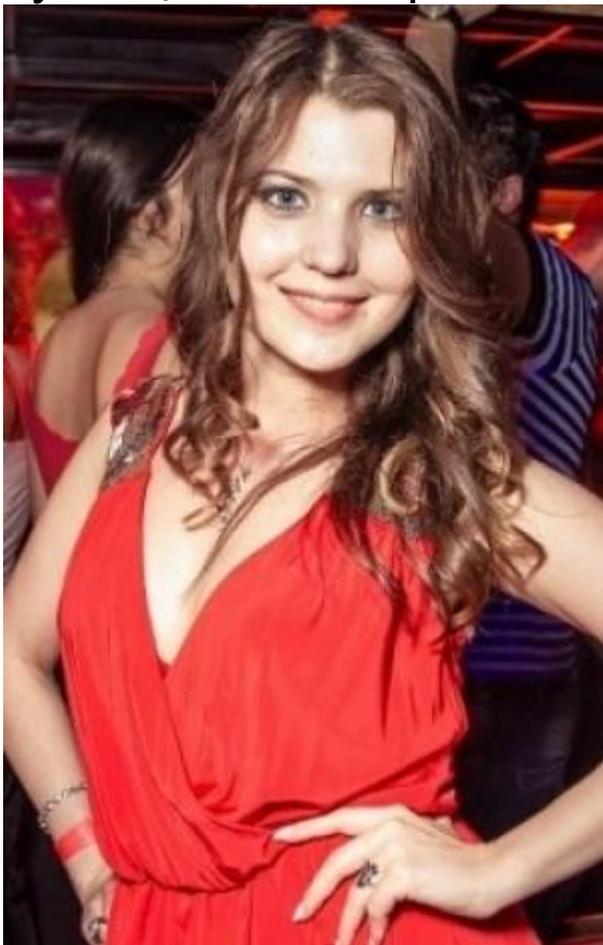
Филиппов Николай о Бизнес Молодости



«БМ мне дала уверенность в себе, новые контакты. Только даже ради окружения сюда идти 100% стоит. Скептикам же здесь делать нечего. Если идешь в БМ, надо заранее верить в то, что здесь говорят. И делать так, как вам говорят. Не надо передумывать и переделывать. Сюда нужно идти тем, кто много делает, и мало болтает. А также не боится рисковать».



Кузнецова Екатерина (25 лет, Самара)



Как заработать 50.000 на любимом хобби?

Бизнес	event management
Время в проекте	с октября 2011
E-mail	katekuznetsova@gmail.com
Прибыль	50.000 т.р./мес.
До первых денег	2 месяца

Достижения

- за два месяца смогла увеличить прибыль в 2 раза;
- рискнула открыть свое дело во время учебы в университете ;
- сделала бизнес делом, ради которого хочется вставать рано утром.



Свое дело - это весело!

О скитаниях до БМ

Катя в проект попала в октябре 2011 года. До БМ девушке удавалось совмещать учебу и развивать свое дело. Иными словами, в проект Катя пришла не с пустыми руками. Уже год у нее было свое event-агентство. Но бизнес не развивался...

«У меня было полное непонимание, как организовывать развитие своего бизнеса. Катастрофически не хватало опыта и дельного совета. Я не знала, во что нужно вкладывать деньги, а во что нет» - делится девушка.

Доверять ли БМ?

О проекте Екатерина узнала совершенно случайно. Увидела ссылку в социальной сети и перешла по ней. А на сайте как раз рассказывалось о наболевшем. Бизнес стоял, его необходимо было развивать, и девушка рискнула пойти в проект. Катя не может сказать, что изначально верила в БМ на все 100%.

«В наше время вообще никому доверять нельзя, поэтому сомнения действительно были. Изначально не верилось, что зарабатывать такие суммы, о которых говорили ребята, реально» - говорит Екатерина. Все сомнения девушки развеялись уже потом, когда она применила знания, почерпнутые в проекте, и продажи сдвинулись с мертвой точки. В Бизнес Молодости Катя узнала о самых ключевых моментах грамотного ведения бизнеса.

БМ – инструкция по увеличению прибыли

Если раньше девушка какие-то вещи только предполагала, то Петя и Миша по пунктам объяснили, что, когда и как нужно делать. Екатерина поняла, что не надо тратить бесценное время на какую-то ерунду. Нужно сосредоточить свои силы на том, как наладить свой бизнес так, чтобы он начал приносить деньги. В проекте были почерпнуты знания о Яндекс Директе, воронке продаж, контекстной рекламе. Из всех полученных знаний самое сильно воздействие на рост прибыли оказала информация о Яндекс Директе, считает девушка. *«Ребята рассказали о целой системе, которая способствует росту прибыли. Причем на очень доступном языке. У меня бизнес был, но не было заказов. И я узнала о том, что нужно сделать, чтобы их получить. Вот это основное. Да и вообще, каждое их слово очень полезное» - делится Катя.*

Банка соленых огурцов – необходимый ингредиент успешного бизнеса

Екатерина не считает, что благодаря БМ коренным образом изменилось ее окружение. Всю свою жизнь она тянулась к людям успешным и ярким. Но после проекта единомышленников стало еще больше, чем прежде. *«Сейчас я общаюсь со многими ребятами из проекта. Мы друг друга поддерживаем, помогаем по мере возможности. И это приятно» - говорит девушка.*

Дело, в которое хочется вкладывать силы и эмоции

Кате повезло. Она нашла именно ту нишу, в которой ей приятно и интересно работать. Девушка абсолютно уверена, что человек должен заниматься тем, что приносит ему удовольствие. Сфера event-менеджмента всегда привлекала яркую и улыбчивую девушку. Поэтому она, недолго раздумывая, выбрала эту нишу и начала активно ее развивать. Тем более что в регионе, где живет Катя, event-менеджмент только зарождается. Например, еще 2 года назад в Чебоксарах было всего 20 официальных организаций. Сейчас действует уже 50. Есть еще люди, которые занимаются организацией мероприятий частным образом. *«Я стараюсь не учить клиентов, как нужно организовать мероприятие, а пытаюсь прививать людям вкус, показывать им, как будет лучше. Объясняю, почему лучше будет так, а не иначе» - делится секретами успешного бизнеса Катя.*

Благодаря участию в Бизнес Молодости у девушки значительно вырос доход. Для этого она поменяла буквально все: начиная от коллектива, и заканчивая системой организации рабочего процесса. Катя пробовала делегировать обязанности, и весьма успешно.

Безграничные перспективы развития

Сегодня девушка хочет продолжить развиваться в сфере event. Через год Катя планирует развить бизнес настолько, чтобы получилось открыть новые и новые агентства. Она не отрицает вариант продажи франшизы, хотя в этой идее на данный момент до конца не уверена. В планах также есть развитие бизнеса не только в регионе, но и за его пределами. И дело здесь одной страной не ограничивается...

Кузнецова Екатерина о Бизнес Молодости

«Принять участие в БМ стоит каждому. Люди порой не верят в свои силы, свои способности. А БМ помогает избавиться от таких страхов. Да, порой проект бывает жестким, но жестким в пользу. Послушав ребят, понимаешь, что ты просто должен научиться зарабатывать. Попробовать стоит каждому, а потом человек сам поймет, нужно ли ему это или нет. Общаться с участниками приятно, с ведущими тем более. И полезно. Лично мне проект дал уверенность, что все получится. А также понимание таких вещей, которые раньше были непонятны. В общем, здорово!»

Дьяков Дмитрий (24 года, Самара)



Как зарабатывать 50 000 в месяц на студии иностранного языка?

Бизнес студия английского языка

Время в проекте с октября 2011

Прибыль 50.000 т.р./мес.

Контакты vk.com/gla1zer

Достижения

- рискнул развивать две ниши одновременно;
- не побоялся уволиться со стабильной работы;
- смог открыть сезонный бизнес.



Образованные дети - счастливые родители

Чувство жесткой неудовлетворенности жизнью

До проекта «Бизнес Молодость» Дмитрий работал программистом и менеджером по автоматизации бизнеса. Но он чувствовал жесткую неудовлетворенность своей жизнью.

«Во-первых, не устраивал сам рабочий день. Мне ужасно не хотелось с утра до вечера торчать в офисе. Во-вторых, был ограниченный заработок. В-третьих, перспектива сделать карьеру была под вопросом. Это все жутко давило сверху и не давало чувства удовлетворения. Ну и мне хотелось работать на себя, а не на кого-то» - говорит Дима.

В общем, образ жизни молодого человека был как у рядового рабочего гражданина. Как у всех: пятидневная рабочая неделя. А в субботу и воскресенье – дай бог отдохнуть! Однако уже тогда свое будущее Дима представлял достаточно ясно. Он понимал, что, если продолжать работать программистом, то о мечтах можно будет забыть. В голове уже сложилась яркая картинка, что у него есть свое дело. И эта картинка не оставляла Дмитрия.

«Бизнес Молодость стала для меня таким решающим толчком. Точкой невозврата» - улыбается Дима.

Не обделять вниманием старых друзей и расти с новыми

Дмитрий считает, что окружение у него сильно не изменилось, просто в жизнь вошли новые люди из БМ. Раньше окружение было среднего класса и в основном ровесники. И теперь свободное время молодой человек пытается распределять равномерно между старыми друзьями и новыми.

Как дошли тараканы и сбывались мечты

О проекте Дима узнал через сервис «ВКонтакте». У друга, который был в предыдущем потоке, на стене увидел объявление о БМ. Дмитрий перешел по ссылке, посмотрел видео. И увиденное сильно его зацепило... В скором времени были просмотрены все видео с ребятами из БМ «ВКонтакте» и на «YouTube». По мере просмотра видео тараканы быстро подышали. Дмитрий вдохновился и решил открыть свое дело раньше, чем пришел на БМ. На проекте он оказался уже в поисках дополнительных знаний. Хотелось и дальше развивать свое дело. После видео из интернета в проекте сомнений не было вообще никаких.

<http://molodost.bz>

Уверенность в себе – залог успеха

Молодой человек ходил со светящимися глазами и вдохновлял всех вокруг на подвиги в бизнес среде:

«Моя уверенность передалась моим близким, и это помогло организовать свое дело. Я внушил своей девушке уверенность, что мы найдем клиентов, сможем работать на себя, а не на кого-то» - делится молодой человек.

Основную работу по бизнесу Дима взял на себя. Он организовывал поток клиентов, а также следил за документацией, но и его подруга делала немало. Она продумывала все, что касается процесса обучения. С полученными результатами Дима пришел в проект. Он прошел коучинг, два месяца обучения. И получил пропуск в мир бизнеса благодаря БМ.

Как менялся бизнес

Во время коучинга Дима пробовал использовать все, о чем слышал в проекте. И финансовый поток начал на глазах увеличиваться. Сперва в 2, а потом в 2,5 раза.

«Скажем, когда я только пришел, в нашей школе было 10 клиентов. Во время коучинга их число возросло до 30. Финансовый поток взлетел вверх» - говорит Дима. В проблемах в бизнесе молодой человек не видит ничего страшного. Главное, своевременно их решать.

БМ – панацея от всех проблем в бизнесе

Бизнес у Димы развивается. И молодой человек вспоминает следующее.

«Закон бизнеса: чем больше ты растешь, тем меньше одно время получаешь. Я нанимал учителей, моя подруга тоже перестала учить, а занялась организационными вопросами. Были дополнительные затраты на заработную плату нанятых преподавателей».

Но основная проблема иная. Большинство клиентов молодого бизнесмена – дети.

«Дети – народ, который повинуется воле родителей. И изучать английский язык они приходят не по своей воле. Иногда они ходят месяц – и перестают ходить» - делится Дима.

В результате происходит отток клиентов. И сейчас Дмитрий думает, как организовать обучение в такой форме, чтобы оно проходило интересно и увлекательно, и отток клиентов стал как можно меньше. Если говорить о взрослых клиентах, то люди часто ходят, потом понимают, что это не для них, либо им просто лень подниматься и идти заниматься несколько раз в неделю. За один год через центр Димы прошло не меньше ста клиентов. Из них только 40 человек – клиенты постоянные. Сейчас молодой бизнесмен строго следит за тем, как организовывается деятельность центра. Он следит за тем, чтобы информация преподносилась в правильном, доступном виде, занятия организовывались последовательно. Сам график организации рабочего дня тоже требует внимания.

Нет предела совершенству

Молодой человек не считает, что сейчас совершил какие-то великие достижения. Он уверен, что если правильно и последовательно себя вести, то подобных результатов достигнет любой человек. Существенные достижения есть в плане работы над собой, в плане дисциплины. Полностью изменились приоритеты. Но Дима считает, что пока он сделал мало. Он уверен, что может сделать гораздо больше, и стремится к этому.

Поймите, что нужно клиенту, и бизнес начнет расти

Дмитрий считает, что бизнес выделяется на фоне остальных благодаря индивидуальному подходу к клиенту. Также Дмитрий следит за тем, чтобы учителя работали на результат. При открытии своего дела Дмитрий сделал акцент на удобстве. Центр расположен в пригороде Чебоксар, в этом районе подобных заведений больше нет. И тем, кто хотел изучать английский язык, приходилось ездить в город. Это было крайне неудобно. Теперь ездить людям никуда не приходится. Качество преподавание в центре высокое, поэтому цены на оказываемые услуги установлены на уровне рыночных.

Бизнес будущего глазами Дмитрия

Сейчас Дима усиленно занимается рекламой, потому что начинается июнь, и дети не настроены заниматься. Молодой человек хочет привлечь людей на языковые курсы, и совершенно уверен, что определенное количество заинтересовать удастся. Языковое направление молодой человек забрасывать не собирается. Есть желание и дальше активно его развивать. Сейчас Дмитрий работает еще над одним направлением. Есть цель значительно увеличить свой доход, и молодой человек двигается к ней уверенными шагами. Обязанности в бизнесе делегированы. Все, кроме руководства. Сейчас молодой человек занимается делами по расширению бизнеса, планирует рекламную акцию и разрабатывает систему сертификатов.

Дьяков Дмитрий о Бизнес Молодости



«БМ - это культура нового поколения молодых предпринимателей России. Скорость, эффективные техники и конечный результат выделяют их среди прочих. Попав в Мир БМ, невозможно остаться прежним. Но чтобы туда попасть, нужно уничтожить в себе то нерешительное и мямлящее создание и приступить к жесткой работе над собой.

Казалось бы, очевидные истины: делать, делать и делать, пока не будет достигнут результат. Но именно этого, простите за тавтологию, мы и не делаем. Мы ничего не делаем, для того, чтобы был достигнут результат, оставаясь в своем тепленьком болотце, заранее сделав выводы о том, что у нас ничего не получится. Нет стартового капитала, нет связей... На самом деле нет единственно главного - желания.

"Если бы вам действительно был нужен мерседес, он бы у вас уже давно был"- Петр Осипов. Эти слова вскрывают мозг, но это, черт возьми, правда. Спасибо Пете и Мише за прочистку мозга. Всем терпения и упорства в достижении цели.

P.S Ах да, нужно еще понять, что же на самом деле является вашей целью!»



Горский Даниил (21 год, Нижний Новгород)



А вы сможете заработать 130 000 в месяц в 21 год на продаже наушников?

Бизнес наушники Monster Beats

Сайт Monster-spb.ru

Время в проекте с ноября 2011

Е-mail danthebest@mail.ru

Прибыль 130.000 т.р./мес

До первых денег 2 недели

Контакты vk.com/bydrespb

Достижения

- не побоялся в 21 год открыть свое дело;
- смог сделать бизнес из любимого хобби;
- смог привлечь клиентов со всей страны при помощи группы VK.



Что заставляет двигаться к цели

<http://molodost.bz>

В проекте Даниил с ноября 2011 года. До этого учился, иногда подрабатывал. В то время ему нужны были деньги, только вот желание узнавать что-то новое отсутствовало.

«До БМ прожигал жизнь горячей спичкой разврата и бесполезности» - откровенно признался молодой человек.

Но уже тогда у Даниила была мечта о собственном бизнесе. С самого раннего детства само слово «бизнес» заставляло биться сердце чаще. Со временем и факультет в университете был выбран соответствующий - «коммерция». Всю свою жизнь молодой человек четко осознавал, что хочет душу вкладывать в свое дело, а не работать всю жизнь на другого дядю.

«Многие люди к годам 30-35 понимают, что им надоело работать на кого-то. А я понимал, что не хочу ни на кого работать с самого раннего возраста» - делится Даниил.

Короля делает свита, или какую роль играет правильное окружение

Окружение до БМ ничем не было примечательно. Даниил общался со школьными друзьями, с друзьями из футбола, а также в студенческой сфере. Но однажды он понял, что ему скучно в этой среде.

«В проекте я понял, что окружение формирует мировоззрение человека. И неподходящее окружение – это болото, которое засасывает и не дает развиваться» - говорит Даниил.

Действительно, молодого человека не устраивало то, что он слышал от друзей и знакомых, которые чаще всего были старой, консервативной закалки. Когда Даниил делился своими идеями и мечтами о бизнесе, то отовсюду слышал одно: все это ерунда, нужно переставать маяться дурью и идти работать.

Как сбываются мечты

Даниил встречался с девушкой, которая работала в БМ. Зная, что молодой человек мечтает открыть свое дело, она привела его в проект. Сомнений в проекте Даниил не испытывал. Сам по себе он человек открытый и привык доверять людям. Тем более он не видел смысла организаторам проекта обманывать людей в таком глобальном масштабе. Да и уровень организации БМ был достаточно высоким. До проекта у молодого человека своего бизнеса не было, и каких-либо представлений о том, чем он хочет заниматься в будущем, тоже.

«До БМ своего ничего не было, я не знал, чем заняться. Нас в группе было человека 2-3, которые открыли что-то свое уже в процессе проекта, а потом продолжили развивать начатое» - делится Даниил.

Когда результаты превышают ожидания...

Несмотря на то, что в проекте молодой человек всего полгода, его мировоззрение успело измениться на 360 градусов. Он понял, что те суммы, которые раньше казались невыполнимыми, на самом деле не такие уж заоблачные. И заработать их вполне реально. Также полностью изменились приоритеты, идеалы. Молодой человек начал обращать внимание на успешных людей и брать с них пример. Больше всего Даниилу запомнились предложенные Мишей и Петей модели по организации бизнеса.

«Они так здорово все преподносили! Этого нашей системе образования не хватает: взять классическую модель и разобрать ее на примере. Особенно порадовало умение артистично все показать, но и так, чтобы это еще и пользу принесло» - делится Даниил.

Знать и не сделать — все равно, что не знать

В итоге молодой человек перестал откладывать дела в долгий ящик и начал жить по принципу «придумал-сделал». Он и сейчас продолжает следовать этому принципу, используя каждую минуту своего дня. В проекте Даниил узнал о Яндекс-Директе, хотя раньше не имел понятия, что это такое и как это использовать. Все, что давалось в БМ, молодой бизнесмен пытался применить в жизни. Он делегировал обязанности, планировал. Все это и сейчас молодым человеком применяется в бизнесе. Что-то в большей, что-то в меньшей степени. Главным взрывом мозга было осознание того, что интернет – это двигатель рекламы. Даниил недоумевал, как он мог не знать элементарных вещей, таких как Яндекс Директ.

«Фишка «беришь и делаешь, не откладывая ни на минуту» - одна из мощнейших в тренинге, советую использовать её всем. Главное понять, что техники, которые дают ребята, действительно работают» - делится тайными знаниями Даниил.

Препятствия не так страшны, когда хочешь достичь поставленных целей

Открыть бизнес у Даниила получилось с первого раза. Ниша сразу выстрелила.

«Друзья, выбирайте ту нишу, которая вам близка! Я сначала выбрал латексные презервативы, но они оказались ненадежной нишей. Решил перейти на женское белье, но оно оказалось слишком узконаправленным. Поэтому решил открыть бизнес с наушниками» - советует Даниил.

Непосредственно в бизнесе проблемы совсем незначительные. Даниил уверен, что когда есть цель, ты понимаешь, что все проблемы, которые возникают на пути – это полная ерунда. Тем более их легко преодолеть при помощи советов БМ.

Скромные планы бесполезны, они не вдохновляют

К главным достижениям молодой человек относит то, что он перестал кормить девушку на деньги родителей. Теперь Даниил может позволить себе приобретать вещи, которые ему хочется. Он перестал убеждать всех вокруг и себя, что сотовый телефон у него для того, чтобы звонить. Молодой человек полностью изменил мышление, стал более пунктуальным, ответственным, научился ставить перед собой задачи и выполнять их. *«В моем случае со временем я хочу организовать свое маленькое государство, где я буду королем. В нем будет несколько тысяч людей, за которых я буду отвечать руками и ногами. И меня это вполне устроит» - говорит Даниил.*

Молодой человек считает, что самая главная фишка в его бизнесе заключается в том, что он делегирует обязанности, а не делает все сам. Он уверен, что это дает гораздо больше результатов, чем если все делать самостоятельно. Сейчас бизнес развивается семимильными шагами. Молодой бизнесмен хочет увеличить доход до 300 000 – 500 000 рублей в месяц чистыми. У Даниила есть еще несколько целей - стать официальным представителем наушников Monster Beats в России и в ближайший год расширять бизнес на страны СНГ.

Горский Даниил о Бизнес Молодости

«БМ создан для тех людей, у которых шило в заднице с детства, которые, глядя на Абрамовича и Дерипаску, понимают, что большие деньги можно получить не только продавая нефтяные скважины западным корпорациям, а ещё и честным трудом. Хочу пожелать БМ дальнейших успехов и побольше Михаилев Дашкиевых и Петров Осиповых. Не делайте из БМ чисто коммерческий проект, а старайтесь помогать людям. Эта стратегия даст Вам намного больше, чем Вы думаете».

Орлова Анастасия (23 года, Санкт-Петербург)



Быстро и безболезненно 350.000 на рекламном агентстве

Бизнес рекламное производство
Сайт products.ru

Время в проекте март 2012

Е-mail anorlova@inbox.ru

Прибыль 350.000 т.р./мес

До первых денег 1,5 месяца

Достижения

- выбралась из эмоциональной ямы и открыла собственный бизнес;
- сменила стратегию развития, уволив бесполезных сотрудников;
- добилась входа в компанию мирового уровня.



Хаос и страх

Я пришла в БМ с уже существующим бизнесом. В тот момент, когда я случайно наткнулась на сайт БМ, я находилась в затяжной яме. В голове не существовало четкой картинки - как развиваться дальше. Был хаос и было страшно. БМ помог мне выйти из ямы и утвердиться в желании владеть бизнесом и развивать его и себя вместе с ним. И что это вовсе не страшно! Но, самое важное, что дал мне БМ - изменение, расширение мышления. Мне стало понятно, что делать дальше и как это делать, чтобы получить максимальный результат в ближайшие 3 месяца.

Отвечать головой за чужие решения?

Решила я это еще в школьные годы, когда продавала сувениры с выставок и переводы немецкого языка одноклассникам. Оставалось только определиться с нишей. В 15 лет я попала на работу в рекламное агентство и вопрос с нишей был решен. После того, как я проработала 1 год в крупном РА руководителем продакшн отдела и сходила на встречу со следователем, после неудачного решения руководства, о степени глупости которого я предупреждала людей неоднократно, я решила, что более не хочу отвечать за глупые решения руководства. Эта неприятная история стала стартом для открытия собственного бизнеса. Крупного

партнера я нашла быстро. Благодаря партнеру я имею вход ко всем его ресурсам - офисы в Китае и прямые цены из Китая, прямые цены на пошив, инфраструктура (место в офисе, курьеры, водители, бухгалтерия и т.д.). Поэтому бизнес я открыла быстро и безболезненно.

Бесполезные сотрудники

Сменила стратегию развития. основной упор делаю на более массовые продажи - китай и пошив. Сделала сайт www.producks.ru. Уволила бесполезного сотрудника / начала поиск новых сотрудников: девочка call-менеджер, office-менеджер. Настроила директ, начинаю его тестировать. Начала партнерство с агентством по диджиталу на предмет входа к базе их потенциальных клиентов через продакшн. По результатам - вход в компанию Volkswagen.

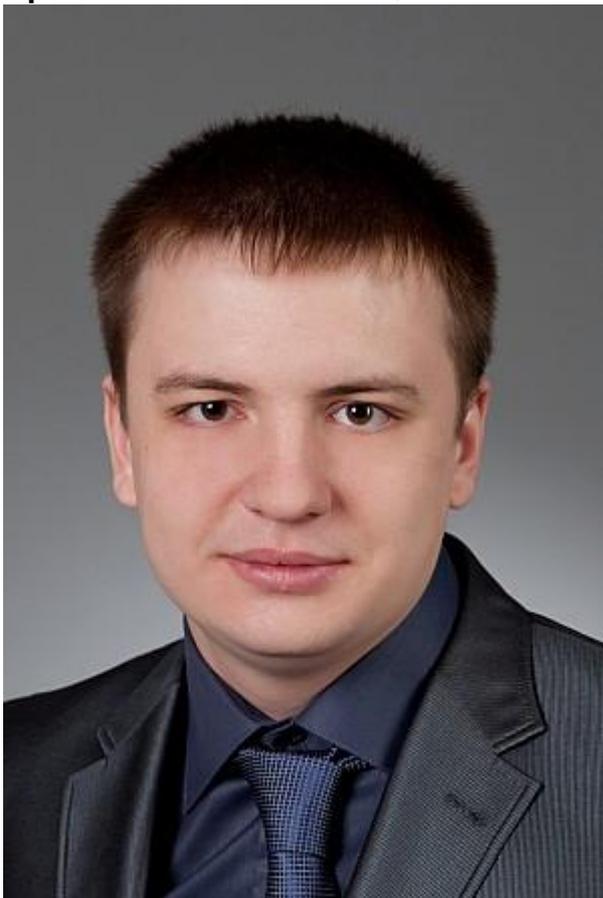
Уметь говорить "нет"

Находиться все время на грани, делегировать (каждый занимается тем, что он умеет лучше всего), в сотрудничестве с клиентом делать уклон на качество сотрудничества и надежность, а не на самую низкую стоимость, уметь говорить "нет", понимать четкую задачу - инструменты найдутся, не бояться - делать, деньги приходят, когда делаешь. И еще инсайт, который идет со мной по жизни - заниматься тем, что тебе нравится. Что приносит удовлетворение не только от полученных за это денег, но и что вызывает чувство гордости от исполнения.

Деньги сами не придут

Не посоветовала бы идти в БМ тем людям, которым не интересен сам факт наличия бизнеса, для кого состояние стресса - это стресс, коммунистам и кто считает, что без физических усилий деньги сами придут. Идти в БМ надо тем, кто хочет развиваться, совершенствоваться, заводить новые интересные и полезные контакты. Кому интересен процесс создания.

Гришаков Илья (25 лет, Владивосток)



450.000 на оптовой торговле продуктами!	
Бизнес	продукты питания оптом, мебельный магазин
Время в проекте	с февраля 2012
E-mail	ilyagrishakov@mail.ru
Прибыль	450.000 т.р./мес
До первых денег	2 месяца



Спор о декларации

Когда ты сидишь в компании единомышленников и споришь о том, какую декларацию тебе поставить: 500т.р, 1 млн.р. или 3 млн.р. за месяц, хотя пол года назад хотел 200т.р/мес через 2 года, это заряжает!

Ищи БМ!

Решился потому, что я давно искал это. Когда впервые столкнулся с БМ, то сразу понял - это то, что я давно искал.

Это только начало

Главное это то, что я перешел от слов к активному действию. Все гораздо проще, чем нам кажется. 5 млн.р./мес - это только начало...

Способен или нет?

Я считаю, что в БМ должен попробовать себя каждый, ведь только после того, как что-то попробуешь, можешь сказать свое это или нет, способен ты на это или нет. Поэтому пробуйте, ошибайтесь и пробуйте снова!

Покревская Светлана (26 лет, Санкт-Петербург)



Подняться на небесных фонариках до 150.000!	
Бизнес	интернет-магазин небесных фонариков
Сайт	shariki-fonariki.ru
Время в проекте	с декабря 2011
E-mail	littleone@yandex.ru
Прибыль	150.000 т.р./мес.
До первых денег	7 дней
Контакты	http://vk.com/id860239

Достижения

- вышла со своим бизнесом в опт;
- сняла офис для ведения бизнеса координирует работу команды сотрудников;
- пересилила свой страх и начала работать с холодными звонками и встречами.



Небесные фонарики: зарабатывай красиво

Сказать человеческим языком

Эмоции от 2го дня интенсива - не передать. Даже не пошла со всеми с ресторан, не могла все переварить. Два дня уже прошло, но пребываю в шоке до сих пор. Главный шок от Игоря Стоянова конечно же, но и еще - от 7ми ступеней эгоизма, очень много личных выводов, многое встало в голове на свои места. Это я сейчас пыталась человеческим языком сказать, но на самом деле в голове примерно следующее: АААА!

БМ - твой последний шанс!

Решилась в свое время пойти в БМ, потому что поняла, что это мой последний шанс сделать то что так страшно сделать. Самой не хватит смелости. И сделала!

<http://molodost.bz>

Оно работает!

По факту: Перенастроила директ, нашла каналы лидогенерации кроме директа, попробовала активные продажи (работает!), холодные звонки (работает!); оптовые продажи (работает!), наняла сотрудника, отошла от операционки.

Само собой не бывает

Тема "Из точки А в точку Б". Когда-нибудь само собой все хорошо НЕ СТАНЕТ. Я действительно вышла после этой темы другим человеком и после этого все закрутилось с бешеной скоростью. И еще один инсайт - нужно идти туда, где страшно. Без этого никаких выдающихся результатов не достигнуть.

Поддаться БМ

В БМ, мне раньше казалось, нужно всем. Я уже притащила всех своих друзей, кто хоть как-то поддавался. Оказалось, подходит это совсем не многим. Такие странные возражения звучали, которые никогда не приходили мне в голову. Я все еще считаю, что в БМ надо всем. Хотя бы попробовать. Потому что если это твое - ни в коем случае нельзя упустить такой шанс.

Зинин Александр (29 лет, Санкт-Петербург)



63.000 рублей: с нуля до своего магазина	
Бизнес	интернет-магазин мотоэкипировки
Сайт	moto85.ru
Время в проекте	с декабря 2011
E-mail	zininau@mail.ru
Прибыль	63.000 т.р./мес.
До первых денег	2 дня

Достижения

- принял волевое решение уйти с работы, занимавшей 4 часа в день;
- пошел наперекор мнению окружающих;
- заказал сделать для своего бизнеса сайт, залил товары и работает до сих пор.



Стальные яйца и внутренний круг

Эмоции от сегодняшнего момента: очень страшно, я принял для себя важное решение, что уйду с текущей работы, несмотря на то, что она приносит мне нормальный доход по сравнению с тем, что я смог получить за эти два месяца. И занимает от 4 до 6 часов в день. Решение было трудным, но оно нужно, иначе никак. Ибо сил качественно заниматься и тем и тем просто не хватит. А делать не качественно свой текущий проект я не хочу. Очень трудно осознавать, что теперь все будет зависеть только от меня и моей активности, а не от того какое сегодня число (10 или 25). Вообще я очень люблю и различную движуху и стабильность, но по большей части вся эта движуха до сегодняшнего момента носила не такой кардинальный характер. Она была в стиле «ну я же развиваюсь», «я же прошел тренинг». И она действительно полезная, нахождение в среде людей, которые кардинально меняют свою жизнь очень полезно. Отдельное спасибо Свете из нашей команды в мастер-группе. Хрупкая девочка со стальными яйцами. Она со своими 150 за месяц (и декларацией на 200 в этом) просто оттоптала мне и другим парням в группе яйца с нашими жалкими 60-80 в месяц. Пришлось ставить 110. Спасибо тебе, Света. Отдельно про Петра. Петр на основном потоке и Петр на мастер-группе это совершенно два разных человека. Вообще. И Петр с мастер-группы мне намного ближе, это уже не просто супер-мен, но супер-мен, но супер-мен со своими болями и проблемами, радостями и победами. И он уже впускает в свой следующий внутренний круг.

Слушать других - значит тормозить

Было интересно посмотреть вживую, что это такое. Видеоролики заряжали очень хорошо. Да так, что я только под их влиянием продал почти все из того, что когда-то покупал себе или для продажи года эдак два назад.

<http://molodost.bz>

Значит техники рабочие. Ребята сами добились очень хороших успехов в бизнесе и не боятся отдавать свои знания, действительно зная, что сейчас она на такой вершине, что конкурентов у них просто не может быть. Мысли сделать свой магазин по продаже мотоэкипировки была уже очень и очень давно, так как мне всегда нравилось заниматься подбором, выбором и т.д. различных моделей для города и бездорожья. Но окружение все время твердило, что «только на мотоэкипировке не заработать», «а куда потом девать остатки», «а что делать, если не продашь все» и т.д. И я прислушивался к ним, тормозил, боялся сделать хотя бы первые шаги. После бесплатной первой презентации решил пойти, но не попал на следующий сразу за этой презентацией поток и пошел только на следующий. Долго думал, идти ли на интенсив, так как судя по отзывам материал там дается практически тот же что и на основном потоке. Да, это действительно так, но дается он там в сжатом виде и сразу весь, поэтому когда на основном потоке проходили эти темы, информация ложилась уже на подготовленную почву, а не была для меня совершенно новой. Поэтому если раздумываете идти или нет – мой совет - однозначно идти. Далее был поток, была куча знаний и действий, я заказал себе сайт, залил на него кое-какие товары, разместил объявления, заказал товары и пошло-поехало. И продолжается до сих пор!

Про моих наставников

Моим наставником был Радионов Павел, за что ему большое спасибо. Он организовывал встречи нашей группы и по сути еще раз, уже в третий или четвертый говорил тоже что и ребята «запустите Директ, ГуглАдвертс, группу VK, объявления и т.д., поймите потолок ниши, оцените сколько денег вы сможете получить в этой нише с этого канала и т.д.» И блин, что самое смешное, только тогда я все таки запустил директ, а до этого не. Но самое, наверное, ценное - это ответы на конкретные вопросы и решение конкретных задач. Т.е. есть затык, спрашиваешь, получаешь ответ, делаешь. Бинго!

Положи очевидные вещи в голову!

Инсайтов было много, и они были разные по важности в свое время. Но на сегодня, наверное, самый главный это то, результат будет, только если что-то делать. И, чем более точные у тебя инструменты и чем больше ты делаешь, тем большего результата ты добьешься. Вроде бы очевидные вещи, но блин, как же сильно они не хотят ложиться в голову, когда находишься еще «там», по другую сторону и придумываешь себе отмазки - почему у меня не получится.

Остановиться вы уже не сможете

Стоит идти тому, кто, во-первых, хочет просто почувствовать себя в этом котле, хочет побыть среди людей, которые хотят действовать и действуют, которые хотят движения. В принципе пойти туда стоит любому человеку, которому интересна эта область, даже если вы сейчас работаете в офисе и не собираетесь никуда из него уходить. Сходите просто ради интереса. Как показывает практика и даже мой пример эта банка с огурцами реально зажигает, вы попробуете что-то просто «ради интереса», но остановиться, возможно, уже не сможете, ведь, как известно, «аппетит приходит во время еды»

Чечельницкий Николай (26 лет, Санкт-Петербург)



150.000 рублей на продвижении сайтов: БМ - риск и игра

Бизнес SEO - продвижение сайтов

Время в проекте с февраля 2012

E-mail nchechelnitskiy@gmail.com

Прибыль 150.000 т.р./мес.

До первых денег 2 месяца

Контакты vk.com/nic_style

Достижения

- подписал договор с VIP-клиентом на создание сайта и его продвижение;
- самостоятельно провел семинар по SEO;
- заработал новым способом на рекламе, используя свой сайт.



До семинара я и не думал..

В процессе тренинга появился новый серьезный клиент на создание сайта и продвижение, запустил продажу оздоровительного диска через интернет (это принесло мне около 15 тысяч рублей), провел семинар по SEO, продал сайт, заработал новым способом на рекламе используя свой сайт. В планах запустить еще 2 инфо-продукта. Вообще, в планах запустить еще несколько проектов, о которых я до семинара и не думал.

Риск и игра

Классно, что друг привел меня в БМ! Мне все нравится, риск, игра, бизнес, обучение, общение с коллегами по цеху, новые знакомства, все это зажигает. Почему я решился пойти в БМ? - чтобы а) попробовать, б) чтобы потом не пожалеть, что меня там не было.

Просто будь в банке!

Если быть честным, вообще ничего почти не делал, катался на вело, общался с людьми, был в банке с солеными огурцами. Боролся с ленью. Реальный для меня подвиг был, который я сделал, это провел семинар по SEO, который шел почти 3 часа. Это был первый в моей жизни семинар, мое публичное выступление. Страшно было, но как сказал Петр или Михаил, точно не помню, кто именно из них, страх - нас развивает, если мы хотим зарабатывать и развиваться, нужно вступать в страх. Делать то, что мы боимся. А на сцене деньги...

<http://molodost.bz>

Курс на декларацию!

Их, наверное, несколько, понимание, что я могу и, что декларация работает. Декларация - это маяк, на котором сфокусировано наше внимание. И как бы тяжело не было, или легко, мы знаем куда хотим прийти и когда. Мощная цель, которую мы должны достигнуть вопреки всякой логики и эмоциям. И что деньги можно зарабатывать разными методами, не обязательно только тем, чем я занимаюсь. Вообще, очень много хочется написать, например, что мастер-группа, это совсем другой уровень, чем коучинг в БМ, и что в мастер-группе делаются большие деньги и достигаются цели, где яички буду трястись:) Если не лень и верить, что все получится - можно спокойно сделать намного больше денег. И что деньги приходят только во время продажи и никак иначе. Я никогда не любил Яндекс директ и adwords, но сейчас понимаю, что с помощью них можно сделать быстро деньги, и привлечь трафик целевой на сайт.

Мой секрет успеха

Если вы точно знаете, что хотите зарабатывать деньги, не работая на кого-то, то стоит вам сюда идти. Если вы готовы инвестировать деньги в себя, то идите на тренинги в Бизнес Молодость. Деньги окупятся, если вы будете делать и учиться.

Мыслить масштабнее, чем сейчас

Вообще интересно, к чему я приду через 2-3 месяца, через полгода. Что будет происходить дальше? Когда у меня появится ментор, будут сотрудники, когда начну мыслить масштабнее, чем сейчас? Когда появится система? Когда откроются чакры с Игорем Стояновым? В общем, есть много инструментов, которые я не использую с полной силой. Потому что пока не понимаю, зачем и что я хочу получить на выходе. Спасибо БМ!

Телевный Виталий (23 года, Санкт-Петербург)



За 6 дней приумножить доход бизнеса до 80 000 рублей

Бизнес ноутбуки оптом, креативное агентство

Сайт <http://www.sps-it.ru/>

Время в проекте с марта 2012

Прибыль 80.000 т.р./мес.

До первых денег 6 дней

Контакты vk.com/televny



НТКЗЯ и 6 дней до первых денег с ноутбуков

Меньше слов – больше дела

Было интересно узнать много нового, поменялось сознание и отношение к деньгам. Понял, что надоело играть в песочнице и надо расти. Всегда считал себя на уровень выше или на том же уровне среди своих сверстников и товарищей. Развития не было. Попав на БМ, стал чувствовать себя неуютно. К тому же попал в команду, в сотрудничестве с которой понял несколько уроков - кто хочет, тот добьется, кто делает, тот добивается, меньше слов - больше дела. Я человек - результат. Мне важен результат уже сейчас. Плевать на все отговорки - я их не приемлю. И знаю, что если что-то не получается, значит виноват я сам. А не кто-то другой. Поэтому иду и делаю.

Банка с солеными огурцами

Решился из-за того, что все мои друзья уже были в Мастер – Группе, и было неуютно себя чувствовать среди них. Даже при результатах схожих с некоторыми. К тому же понял, что надо развиваться, и хочу всю жизнь быть бизнесменом. Поэтому решил пройти эту школу.

Что я сделал важного

По факту сделал - холодные обходы, личные встречи и НТКЗЯ.

Сам себе не мешай

<http://molodost.bz>

Главный инсайт – все, что мы думаем, то и происходит, нет никого, кто бы помешал тебе кроме самого себя. Нужно делать действие ради результата, а не действие ради действия. То, что мы боимся на самом деле всего лишь наши блоки, поэтому надо разблокировать сознание и идти вперед с закрытыми глазами. Это лучше, чем стоять на месте.

Разблокируй сознание!

Ответная рекомендация - если вы никогда не зарабатывали самостоятельно денег, то за редким исключением у вас получится за месяц сделать 100. В голове много блоков. Вы не чувствуете этих денег. Поэтому разблокируйте сознание. А так за последние 2 месяца вот что происходило в моей голове: какая ниша, что делать, все зарабатывают! А я идиот! Что делать? Мне все звонят! Где брать поставщика? Как денег получить? Осталось 2 недели, а у меня всего 50! Как пройти в МГ? Что там будет? На меня смотрят как на дурака, кругом одни дураки!! А так все супер. Понравилось.

Александр Руденко (21 год, Ростов-на-Дону)



За 2 месяца увеличить прибыль в кровельном бизнесе в 5 раз!

Бизнес Строительство заборов, гаражей, возведение крыш, монтаж кровли
[www.ukrprofnastil.com.ua]

Время в проекте с января 2012

Прибыль \$ 5500 в мес.

До первых денег 2 месяца

Контакты vk.com/id144029654

Достижения

- Увеличил оборот бизнеса в 5 раз;
- Обеспечивает себя полностью сам;
- Не побоялся внести в план франшизу.



Александр пришел в кровельный бизнес своего дяди и увеличил оборот в 5 раз.

Как вылезти из-под крыла родителей, начать зарабатывать самостоятельно и взорвать существующий бизнес за 2 месяца ты узнаешь из этой истории.

О равноценности всех работ по найму

С марта по сентябрь 2011 года Александр работал в банке на ставке 225 долларов.

Эти деньги его, безусловно, не удовлетворяли. Именно тогда он попробовал разработать бизнес-план, в котором рассчитал среднюю возможную карьеру и прибыль в этой сфере на 10 лет вперед. В результате Александр понял, что так он никогда не реализует своих планов на жизнь... И уволился.

Далее Александр попробовал еще одну вещь. С октября он начал работать частным фитнес-тренером. Но тут его поджидала новая неудача. Не хватало клиентов. В итоге выяснилось, что эта работа приносит ему столько же прибыли, что и работа в банке. В декабре он бросил и эту идею.

О пользе ценной информации в нужный момент

В конце января 2012 Александр узнал о БМ. Узнал случайно - искал разные видео по бизнесу на сервисе Вконтакте. Его сразу заинтересовал этот проект, ведь мысль о собственном бизнесе не покидала будущего бизнесмена ни на минуту. Александр решил пойти, потому что знал, что путь бизнеса - это его "единственный путь добиться всех жизненных целей".

Александр начал с посещения бесплатной мастер-класса. Спустя 30 минут после начала выступления, Александр понял, что это - ОНО! Сразу после выступления он оплатил "Интенсив".

"Петя с Мишей тогда произвели огромное впечатление на меня" - вспоминает он, "и та информация, которую они преподнесли, была для меня очень ценной в тот момент!"

В этот период Александр ничем интересным не занимался, что позволило ему с головой окунуться в проект.

На занятиях он получил полезную информацию и понимание, как ее использовать:

<http://molodost.bz>

"Главное - поставить цель и дать себе слово достичь ее!"

Из-под родительского крыла в большой бизнес

Интенсив дал нашему герою нужный настрой, подарил уверенность и вдохновение, и он начал очень упорно работать над началом своего бизнеса. И днем, и ночью сидел он за компьютером и все что-то искал, что-то просчитывал...

А потом пошел на 2-х месячный коучинг.

"То, что я там получил - это не передать словами. Нереальная энергетика в зале, которая зарождала кучу новых мыслей, идей, инсайтов, планов... И еще, хотелось делать, делать и делать!!!"

А другого выхода-то, кроме как делать и не было: в этот момент начинающий предприниматель уходит из-под родительского крыла и начинает полностью самостоятельную жизнь.

Как насчет франшизы?

В дальнейшем Александр планирует развивать строительный бизнес до уровня прибыли в 30 000 \$ в месяц. Уже готов план по набору клиентов. Сейчас он подбирает квалифицированный персонал, и... рассматривает варианты будущего, один из которых - франчайзинг. Параллельно Александр открывает бизнес по продаже промышленных товаров.

В планах - event-агентство в середине лета.

В БМ лучшие в мире люди!

Александр очень сильно изменился, придя в БМ. И понятно, почему:

"БМ - это нереальная энергетика, бесценная информация и лучшие в мире люди; и участники, и организатор)

"Банка с солеными огурцами" делает свое дело! Благодаря этому проекту мозги почистились от шаблонного взгляда на бизнес, да и вообще, очень многое изменилось!

БМ для меня сейчас это уже как семья..."

Александр Руденко о Бизнес Молодости

«...БМ нужна тем, кто хочет добиться серьезных результатов как в только начинающемся бизнесе, так и в уже существующем. Тем, кто хочет изменить свое окружение из бесцельных людей, что пьют каждый вечер по подворотням, на тех, кто стремится к развитию, достижению целей, финансовой независимости. И вообще всем, кто хочет улучшить уровень своей жизни во всех сферах!»

Сергей Прохорович (22 года, Ульяновск)



Карате и 70 детей: как спасти любимый вид спорта и поднять его на должный уровень, начиная со школьного зала?

Бизнес Спорт-клуб «Гелиос», Интернет магазин спортивного инвентаря
Сайт www.geliosfight.ru

Время в проекте с 7 декабря 2011

Прибыль 70 т.р./мес.

До первых денег 4 недели

Контакты vk.com/id909024

Достижения

- Любимое занятие детства вырос в профессию и бизнес;
- Работает по официальным бумагам, являя собой гордость России в своем виде спорта;
- Не побоялся потребовать поддержки у правящей элиты своего города.



Все закладывается в детстве

Сергей открыл спорт-клуб, будучи студентом третьего курса. Открыл на пару со своими друзьями - соратниками по духу, братьями по команде и борцами за будущее боевого искусства, в которое ребята вложили много сил и лет своей жизни – карате.

Сергей рассказывает, что до БМ клуб особого дохода не приносил, но уверенно существовал как хобби. И это понятно – когда занимаешься любимым делом, легче поддерживать свое дело, пусть даже и на минимальном уровне существования.

Карате ребята занимались с детства. С возрастом начали ездить на соревнования, брать призы и думать о будущем развитии. Но, как это часто бывает, свою роль сыграла государственная политика района, и карате исключили из олимпийского резерва в местном центре детского спортивного развития. И тогда ребята решили, что возьмутся за дело самостоятельно. Нужно было спасать любимый вид спорта.

В БМ по стопам друга детства

До окончания Университета Сергей успел поработать по найму, одновременно заканчивая работу над дипломом.

Весной 2011 года одноклассник и близкий друг Сергея пошел на Бизнес-Старт, поделившись этой новостью с ним. Сергей же появился в БМ лишь к осени.

Перед тем как прийти в БМ, Сергей получил от друга кучу полезных видео, который просмотрел и принял решение пойти на коучинг:

«Мне хотелось большего, хотелось развить спортклуб, но не было знаний, не было понимания - как это делать. В БМ появилось больше психологической уверенности. Сомнения? Их не было. Мы настолько давно дружим с моим одноклассником, уже 7 лет как, никаких сомнений не было. В БМ я пришел с целью развить свой клуб, познакомиться с ребятами, которые в БМ идут и НЕ сливаются, интересно было познакомиться с такими».

Техники в твоей голове

Итак, в Бизнес Молодости Сергей появился 7 декабря. И первое, что взорвало мозг – техника НКТЗЯ:

«Она в голове была как техника, которую ты до конца не осознаешь, а тут получилось так, что ребята на коучинге рассказали, привели реальные примеры, и, действительно так оно и есть! Кроме того, из полезного для меня ребята рассказали, как следует приходить на первую встречу, понять человека более близко, как к нему обращаться...»

<http://molodost.bz>

Полный карт-бланш, ребята!

Бизнес без трудностей, как известно, не бизнес. Вот и у наших ребят пытались отнять зал в 2009 году, но ребята, в целях оставить его любыми путями, дошли до самых верхов. Ребята обратились к зам.главе города Химки по образованию и торговле. И, о чудо, им оказался приятный молодой мужчина. Будучи всецело душой с ребятами по причине заботы о своей маленькой дочурке, зам. главы дал все карты в руки и пожелал удачи!

Вот так отчаянно и спонтанно ребята вернули себе зал. Начиналась новая веха в развитии будущего спорт-клуба «Гелиос»...

70 детей и интернет-магазин

На данный момент в клубе ребят обучаются 70 детей, возраста от 6 до 18 лет. Занятия идут полным ходом. Интересная вещь: тем, кто занимается сам где-либо или водит на занятия своих детей, до боли знакома следующая ситуация. Вы приходите на первый урок и начинаете мучать преподавателей вопросами – а где же купить все, что нужно для занятий? Где взять кимоно, защиту и все остальное? А, снаряжение и различные аксессуары? Да так, чтобы еще в одном месте, дешево и качественно?

Ребята вышли из сложившейся ситуации крайне грамотно! Открыли интернет-магазин при своем спорт-клубе! Таким образом, избавили детей и их родителей от сумасшедших поисков необходимой атрибутики для начала занятий, и еще получили с этого прибыль. И, не секрет, продолжают получать.

Делегирование со скрипом/ с пинками

Сергей осознает, что интернет-магазин нужно развивать, но сам Сергей по натуре тренер, да и регалии у него в этом плане очень завидные для его возраста. А когда все силы уходят на обучение детей, обязанности по ведению магазина нужно отдавать другому человеку. Сергей это понимает и переживает по этому поводу. Так как наемный работник должен быть специалистом в этой области, чтобы Сергей смог ему доверять.

Сергей и его команда однозначно настроены расширяться, хотя делегирование, жалуется Сергей, пока что проходит со скрипом – два партнера молодого тренера не умеют и не хотят доверять людям. А Сергей в БМ этому уже научился.

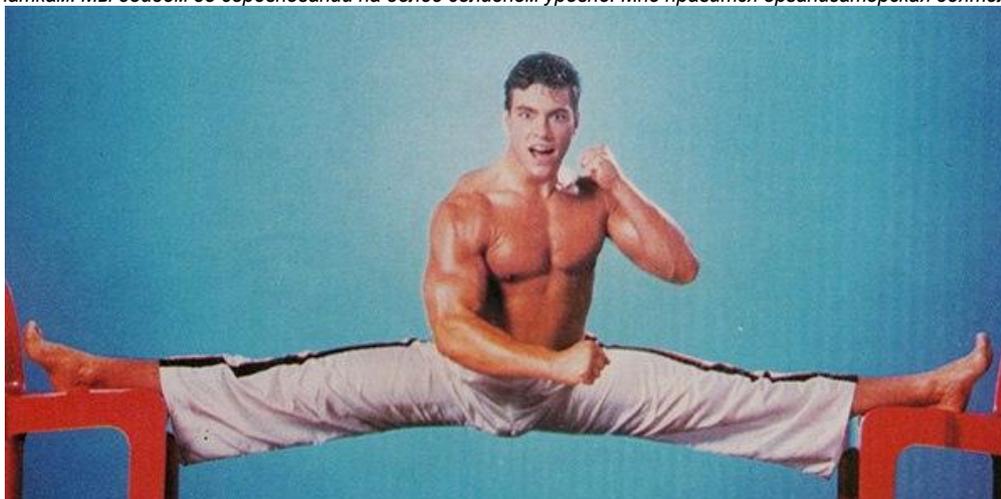
В будущих планах ребят с осени пойти к правящим верхушкам и просить пойти им навстречу. Причин на то масса: клуб существует уже целых три года, а мы с вами сами знаем, чего это стоит на уровне самостоятельной поддержки клуба. Сергей очень гордится тем, что имеет сейчас:



«Мы планируем прокатиться по школам, поговорить с директорами. Мы сами выступали очень много, у нас есть реально чемпионы России, призеры. Есть все документы. Я соучредитель, мне все это очень нравится. У меня есть своя группа, я тренирую детей, тренируюсь сам. Есть все бумаги, я официальный инструктор. Тренерскую квалификацию получают лишь дипломированные специалисты. К тому же я проходил сборы, у меня есть педагогическая степень, а это оказывает очень сильное влияние на родителей и тех людей, с которыми мы собираемся общаться в дальнейшем».

Про долгосрочные перспективы Сергей говорит только одну, главную на данный момент, вещь:

«Очень хочу помимо школы свое помещение. Обязательное условие - долгосрочная аренда. Это будет помещение, оборудованное под офигенный зал для восточных единоборств, с вентиляцией, с матами по площади всего пола, с мешками, катками, перчаткам. Мы дойдем до соревнований на более солидном уровне. Мне нравится организаторская деятельность»



Сергей Прохорович о Бизнес Молодости



Я искренне бы не посоветовал идти в БМ людям, которые оставляют комментарии после коучинга: «Взрыв мозга!» «Я буду действовать!»

Надо идти людям спокойным, уравновешенным. Вот Генри Форд. Он был спокойным, но умер миллиардером. Я считаю себя спокойным и с хорошей дисциплиной, я смогу многого достичь.

Ребята в БМ сами по себе молодцы, зажигают человека изнутри, мне этого не хватало, например. Техники, которые они дают, «ЧСМ», «НКТЗЯ», очень действенны, когда берешься за дело. «Глаза боятся, руки делают!» Поставил дело на рельсы, перешел стадию сумбура, круто, молодец, ты сможешь



Сверчкова Виктория (36 лет, Санкт-Петербург)



Как заработать 200 т.р. за 3 месяца на бухгалтерских услугах?

Бизнес Бухгалтерский учет/аудит

Время в проекте с декабря 2011

Прибыль 200 тыс. руб/мес

До первых денег 1 месяц

Контакты vk.com/id58593054

Достижения

- Увеличила личный доход на 130 т.р. за месяц
- На заработанные деньги приобрела BMW X1
- Преодолела возрастной барьер, т.к. точно знала, что хочет зарабатывать больше
- Открыла своё дело после 15 лет работы по найму



Вот так зарабатывают на BMW

Спасибо ЧСМ!

Виктория работала по найму в течение 15 лет. Занимая должность главного бухгалтера в крупном холдинге, она постоянно наблюдала за тем, какую огромную прибыль получают владельцы бизнеса. Достаточно обидно и больно каждый день пропускать через свои руки чужие миллионы, получая раз в месяц несопоставимую по сумме зарплату.

Для Виктории эта жизненная ситуация послужила стимулом к открытию собственного бизнеса. В Бизнес Молодости это называется технологией ЧСМ, но об этом Вика узнала немного позже, став участницей коучинга.

Выбирай нишу, в которой хорошо ориентируешься

В 2010 году Виктория запустила бизнес – бухгалтерские услуги. Выбор ниши не отнял много времени. Вика решила заниматься тем, что она лучше всего знает и умеет делать.

Дело пошло хорошо, ежемесячный доход от бизнеса составлял примерно 70 тыс. руб., но было желание добиться большего успеха. Однажды на радио Финанс ФМ Вика услышала выступление основателей проекта Бизнес Молодость – Миши и Пети. Сразу понравилось, что ребята рассказывают конкретно и по шагам, что делать, чтобы достичь высоких результатов в бизнесе.

Вика заинтересовалась проектом БМ и стала искать информацию в интернете.

К чёрту правила!

Решимость Виктории заработать больше денег была столь велика, что её не остановил возрастной барьер, установленный БМ. Как известно, целевая аудитория Бизнес Молодости попадает в диапазон от 18 до 28 лет. Казалось бы, в 35 участвовать в коучинге уже поздно.

Но Виктория поняла, что это всего лишь фильтр для тех, кто ищет оправдания своей лени и просто не хочет ничего делать.

Виктория была уверена, что коучинг сделает её бизнес более эффективным и доходным, и пришла в БМ, наплевав на условности.

Как уехать с коучинга на БМВ?

Вскоре цель была достигнута. Спустя 3 месяца, Виктория заработала 200 тысяч рублей, что примерно в 3 раза превышает её прежний доход. Это позволило ей поменять машину, на более мощную - раньше у Вики была мицубиси, теперь она водит BMW x1. Ещё одним плюсом БМ было увеличение круга полезных знакомств, что дало возможность обмениваться опытом с другими предпринимателями и узнавать от них ценные фишки.

Благодаря огромному заряду энергии от людей, объединённых общими целями, Вика преодолевала собственную лень. В дополнение к этому, она поставила себе задачу доводить до конца как минимум одно дело в день. Такая цель легко выполняема, и есть возможность сразу увидеть результат от проделанной работы.

«После коучинга хочется что-то делать, и понимаешь, что именно нужно твоему бизнесу».

Грамотное делегирование

Одной из важных для бизнеса идей оказалось частичное делегирование обязанностей. Для этого были наняты программист и бухгалтер на исполнение. Сейчас Виктория пишет инструкции для своих сотрудников, устанавливает дедлайны, собирает отчётность. В общем, наводит порядок в своём бизнесе.

<http://molodost.bz>

Сарафанное радио помогает Виктории увеличивать число клиентов. Следующим шагом будет открытие отдела продаж, где менеджеры будут получать заказы с помощью холодных звонков.

Сверчкова Виктория о Бизнес Молодости



БМ - это круто! После БМ мне стало понятно, что крупные проекты - это очень просто! Также мне очень нравится другая сторона БМ - веселая тусовка, развлечения, море эмоций, энергии. Благодаря всему этому работа приносит огромную радость! Кому не стоит сюда идти? Тому, кто не хочет развиваться и зарабатывать, а вместо этого предпочитает умереть бедным



Виктор Савонькин (33 лет, Санкт-Петербург)



Как заработать 150 тысяч за неделю с целью выйти на мировой рынок в сотрудничестве с крупнейшим брендом в мире?

Бизнес Доставка из IKEA
[www.dostavka5.ru]

Время в проекте с февраля 2011

Прибыль 150 т.р./мес.

До первых денег 1 неделя

Контакты [facebook.com/victor.savonkin](https://www.facebook.com/victor.savonkin)

Достижения

Достижения:

- Работает на самых выгодных для клиента условиях на рынке своей ниши – без предоплаты;
- Единственный на рынке работает со срочной доставкой;
- Смог самостоятельно содержать семью, выплатить долги и ипотеку.



Виктор планирует прямое партнерство с мировым лидером на рынке мебели

Меньше тупим, больше делаем!

10 лет назад Виктор окончил университет и пошел работать. Без особых планов на будущее, как множество молодых людей, ступивших на большую дорогу жизни после ВУЗа. Через некоторое время Виктор с друзьями открыл магазин цветов, затем дизайн-студию, но позже закрыл ее в связи с кризисом 2008 года.

После, в 2010-м, в голове у Виктора уже зрел план по открытию своего интернет-магазина, но к действию он не переходил. Почему? Этот вопрос задают себе практически все участники БМ, которые, наконец, смогли перейти от желаний и стратегий к долгожданым практическим действиям.

«Был промежуток времени, когда на мне висело 3 кредита. Я получал деньги и в этот же день отдавал. Ну реально грустно. Это было год-полтора. Начиная с 2008 до 2010. И зп была более-менее нормальная, и как-то берешь и отдаешь. И, блин, для чего жить-то?»

Я как-то ходил и тупил...

В феврале 2011 года пришла рассылка от ВШЭ, что Петя и Миша будут презентовать свой новый проект. Виктор приехал на выступление, как и другие 1500 человек. Виктор сидел в последних рядах, но после окончания принял решение записаться в группу БМ, внес предоплату и стал ждать начала занятий. Виктор вспоминает, что в аудитории сидели около 1500-2000 человек, тогда как на занятия записались всего человек 60.

Занятия проходили еженедельно, но Виктор признается, что тупил около 2х месяцев, когда как мог бы уже начать свое дело.

«Ситуация с интернет-магазином повторялась. Что-то было в голове, я все понимал, но ни черта не делал. Да, я приходил, выработалась привычка, да, было интересно, да, я продумывал все до мелочей, но дальше мыслей дело не шло. Так что главным инсайтом для меня стало Действие. Это самое главное» - делится Виктор.

После того как Виктор начал что-то «делать», и голова начала по-другому работать, и участник сам посмотрел на жизнь с другой стороны. И это после десяти лет наемного труда!

Вскоре после того, как с Виктором, наконец, случился главный инсайт, одна его знакомая подкинула идею...

До открытия собственного бизнеса Виктора остается совсем чуть-чуть.

Теперь я знаю, зачем мне общение и групповой забег

Виктор признается, что только с приходом в БМ он по-настоящему начал понимать, зачем ему общение. Наше с вами общение полно всяческих интересных идей! Другими словами, нашего героя мотивирует работа в группах. И понятно, почему, ведь групповая работа заставляет поневоле быть с остальными на одной волне. Вот что об этом думает Виктор:

«Когда происходит так называемый «групповой забег», видно со стороны, что работа идет в тонусе. И наоборот – в тонусе быть легче, когда идет групповая работа. А самостоятельно разогнать себя – это я и так могу. Сам себя в одиночестве разогнал порядка 10 лет».

А ради чего сомневаться?

Виктор не скрывает, что пришел в БМ за фаном. Потому что ребята заряжены, потому что нужно было что-то менять:

«И вот они появились, спасибо вам, поехали ребята!»- благодарит Виктор таких же энергичных и настроенных на работу людей, с которыми он познакомился на первой же рабочей встрече в БМ.

Сомнений Виктор не испытывал. Ему действительно было не ясно, что с ними делать. И действительно, если уж сомневаться, то ради чего?

Виктор делится, что он понимал - какой-то опыт он еще не пережил. И вместо того, чтобы лишний раз задаваться вопросом «почему я этого до сих пор не сделал?», он решил пережить этот опыт сейчас.

По мнению Виктора, многое в построении собственного бизнеса можно додумывать: как оно там есть на самом деле. Но проще всего – спросить у других, у таких же ребят, как ты сам. А потом сделать не только лучше, но и уникальнее.

Доставка из IKEA

Вот уже год как работает собственная компания Виктора - доставка из IKEA. Компания принимает заказы через интернет и в тот же день отвозит, работая без предоплаты, в отличие от всех своих конкурентов, а довольный клиент получает свою покупку в течение 2х часов по нужному адресу.

Виктор прекрасно помнит, как все это начиналось:

«Я уволился с работы, мой настрой моментально рассеивался, как только я получал какой-нибудь важный входящий звонок. Мне приходилось выходить в коридор. Мои коллеги, понятное дело, начали подозревать, что что-то не так... задрало протирать штаны»

Виктор смеется, что многие ребята не парились, а он всегда был перфекционистом. Это мешало начать делать. Хоть как-нибудь, но уже делать, а не придумывать. Кстати, еще один мощный инсайт Виктора: «Не парься!»

Вот и по IKEA наш герой решил не париться. И в течение полутора месяцев самостоятельно отработал основные процессы, разобрался, что где и как. После этого начал упрочнять позиции, нанимать водителей, искать сборщиков, делегируя неинтересные ему более рутинные действия.

Виктор применил «Отзывы», «Акции», понял, что это реально работает. Триггеры, генерация лидов, конверсия, обработка заказов, все это наш герой успешно применил в своем бизнесе, и результаты не замедлили появиться.

«Я запускаю рекламу, и я покупаю заказы сам. А можно покупать на вторичном рынке заказов»

После найма профессионального рекламщика оборот увеличился ровно в два раза. И сейчас Виктор работает по супер-выгодным условиям среди своих конкурентов, а именно - на сумму до 150 тысяч рублей без предоплаты.

На отлично или на двойку?

«Что взорвало мозг? Можно не переживать, не париться. Можно сделать на тройку, можно сделать вообще на двойку. Решения на двойку я вижу у своих близких людей. Я всегда был перфекционистом, а это мешает действию. То, что я делал магазин у себя в голове – я делал его на 5, чтобы все «чики – пуки», а можно сделать на 3 и уже деньги. У меня поначалу вообще было на тройбан»

Еще немножко из бонусов Виктора, которыми он с удовольствием поделился: он работает со срочной доставкой. Такого у тех, кто присутствует сейчас на рынке доставки мебели, нет ни у кого.

«Гарантии!» Кому они не нужны? Виктор ответственно заявляет, что его гарантии выполнялись всегда. Пускай пару раз он ушел в минус, но гарантии – дело святое. И мы, как пользователи, его понимаем. А что? Такой бизнес в любом случае дает неплохой оборот в день:

«На этом быстром обороте можно зарабатывать. Не нужны большие объемы денег. Имея 100-200 штук, можно быстро его оборачивать. Покупаю – привожу, отдаю. И оно оборачивается. Можно кушать, покупать, куда-то ездить»- рассказывает Виктор.

В процессе отдачи

<http://molodost.bz>

Будущее Виктора уже распланировано. Бизнес нужно автоматизировать, дополнить сотрудниками. Затем Виктор передохнет после тяжелой работы и посмотрит, как текущая конструкция себя покажет. И после этого Виктор поднимется на корпоративный рынок. Для него это другие объемы и, не секрет, другие деньги.

«Через год это будет прямое партнерство с IKEA. Нужно увеличить обороты для этого. Сейчас наши обороты с IKEA различаются раз в 10. Бизнес нужно полностью автоматизировать, чтобы мое участие было контролирующим. Я еще в процессе отдачи. Я одиночка, навык опыта делегирования и доверия людям не было. Непонятно, как отдавать. Но постепенно отдаю»

Виктор Савонькин о Бизнес Молодости

« У меня есть вот такая личная ассоциация на этот счет. Я это называю «Переформатирование мозгов». Представьте, что есть wi-fi железка, подключенная к интернету. Выходят новые прошивки – ставишь другую программу, просто перезаписываешь ее. Она начнет по-другому действовать, можно через комп это увидеть. У БМ есть шаблоны программ, и эти кусочки можно перезаписывать: это новая прошивка для головы. Просто перепрошиваешь и делаешь по-другому. Вот человек по-прежнему ходит в тренажерный зал, так же ест, просто по-другому все делает. И, соответственно, другие результаты. Молодцы ребята, что кусочки программ собрали и перепрошивают людей. Ребят, все присоединяйтесь! Дорогу осилит идущий. Ну, даже если человек нытик, то все равно делай, делай! И происходит некая штука, человек меняется...»

АНТОН МЯКОТИН (29 лет, Ижевск)



Как за 3 месяца заработать себе на новую машину на уггах
Бизнес Интернет-магазин по продаже угг [uggs.prom.ua]

Время в проекте с ноября 2011

Прибыль 6 000\$ в месяц

До первых денег 1 неделя

Контакты vk.com/anton_myakotin

Достижения

- Не побоялся уволиться с работы по найму и начать собственный бизнес;
- От идеи до первого клиента прошло 2 дня;
- Купил машину своей мечты.



Антон купил машину на деньги, заработанные от продажи угг.

Прыжок в никуда

Еще несколько лет назад Антон работал в лидирующем рекламном агентстве в Полтаве. Но офисная работа не приносила удовлетворения. В конце концов, Антону надоело просиживать штаны, и он уволился. Уволился в никуда. Единственное, что он знал, что хочет зарабатывать на своем деле.

«Деньг не было вообще – были только знания, их решил и продавать»

Первый успешный бизнес

Так получились видео-уроки по компьютерному дизайну для начинающих. За 3 года у Антона отучилось более 18 000 человек. Для развития этого направления, ему нужно углубляться в тему дизайна. Однако к тому времени Антон потерял к этому интерес. Он хотел продавать что-то более осязаемое. Поэтому он автоматизировал продажу видео. И стал искать информацию об открытии интернет-магазина. Так Антон наткнулся на сайт Бизнес-Молодости.

Знания БМ на практике

В то время на Украине еще не было представительства БМ. Поэтому Антон обучался дистанционно: скачивал и смотрел все, что можно, читал рассылку, кейсы.

Среди кейсов Антону понравилась идея продавать угги.

«Я, недолго думая, быстро проверил статистику запросов по валенкам UGG в Украине (сервис статистикиwordstat.yandex.ru). Статистика показала, что спрос есть и растёт»

Сразу после этого был запущен интернет-магазин и реклама. И уже через 2 дня после идеи, у Антона пошли первые клиенты.

«Я имел поставщика, товар, сайт, рекламу, телефон. И всё это без офиса, своего склада, без оборотных средств и наёмных сотрудников. Первые заказы отвозил сам через весь город.»

Чуть позже нанял на работу курьера. Стало легче. Пошёл сезон, и заказы выросли. Так мы проработали 3 месяца и в итоге продали 500 пар валенок UGG – чистый заработок получился где-то 16-18 т. долларов. И это работая из арендованной квартиры не имея склада!»

Сейчас, когда сезон продажи угг закончился, Антон занялся продажей дизайнерской мебели. Не все в этой нише идет гладко – сейчас решаются вопросы с растаможкой. Но Антон по опыту знает, что приложив усилия и настойчивость, он преуспеет в нише. В его планах продавать мебель не только на Украине, но и в России.

<http://molodost.bz>

Антон Мякотин о Бизнес Молодости



Ребятам, организаторам БМ, хочу выразить огромный «респект», что являясь моложе меня, смогли достичь больших результатов и при этом делятся своим предпринимательскими фишками, что так важно и полезно! Общение и окружение в бизнесе это очень важно!



Наталья Мякотина (27 лет, Ижевск)



Магазин по продаже одежды

Бизнес Магазин по продаже одежды
[\[www.shopozila.com\]](http://www.shopozila.com)

Время в проекте с июня 2011

Прибыль 6 000\$ в месяц

До первых денег 3 недели

Контакты vk.com/natalymiakotina

Достижения

- После 5,5 лет работы по найму не побоялась уволиться и начать собственный бизнес;
- Вложила последние деньги на закупку товара и не прогадала;
- Погасила кредит на открытие магазина за 1.5 месяца.

Путь к бизнесу

С апреля 2011 года Наталья зачислила себя в ряды предпринимателей. До этого было 3 года работы в банке, которая не приносила ни капли удовлетворения. Потом еще 2.5 года работы в женском магазине одежды. Там она дослужилась до директора магазина, но неудовлетворение все еще осталось.

«Избитую фразу и ощущение от «работы на дядю» я прочувствовала на себе вдоволь, поэтому решение уходить пришло быстро»

С нуля до первых денег

Первым проектом Натальи была школа по визажу. Были определенные успехи, и дело это ей нравилось, но денег в кассе почти не было. И тогда Наталья приняла ключевое решение – вложить последние 400\$ в закупку одежды. Поставщиков Наталья нашла без проблем. Разместила объявления на интернет-аукционе, всевозможных женских сайтах по продаже одежды, создала группу Вконтакте. Первые продажи пошли уже через неделю – без сайта и затрат на рекламу.

«Первые деньги и личное обаяние :-)) вложила в разработку сайта интернет-магазина»

Когда дело пошло, Наталья сняла небольшой шоу-рум. Теперь она торговала не только в онлайн но и в офлайн.

Знакомство с БМ

Обороты начали расти, а понимания, что делать дальше не было. И тут брат посоветовал Наталье Бизнес-Молодость. В то время проекта на Украине еще не было, поэтому Наталья обучалась виртуально. Впитывала всю информацию из роликов, статей и рассылки.

«Протестировала нишу, так сказать, на малом, увидев спрос и практически отсутствие предложения – пришла мысль открыть розничный магазин одежды и обуви категории Сток из Италии, Испании, Франции»

Кредит на 12 500\$, взятый на открытие магазина, Наталья погасила уже через 1.5 месяца.

«Промоутеры были запущены еще до открытия магазина с листовками по всем правилам БМ (Спасибо большое!!!), взятые из книги – «Как увеличить продажи розничного магазина»»

Сейчас, в ближайших целях переезд в самый большой и посещаемый Торговый Центр в г. Полтава с площадью 110м и введение мужской линии.

Наталья Мякотина о Бизнес Молодости



Все техники, фишки и чит-коды, которые дают ребята – РАБОТАЮТ!!! Это проверенный факт! Главное не лениться, убрать всех тараканов и ограничения из головы!! И заниматься тем, что приносит удовольствие.



Оксана Хлус (40 лет, Воронеж)



Как после 15 лет работы в офисе получить 350 000р в месяц с интернет-магазина?

Бизнес продажа пищевых добавок через интернет

Время в проекте с декабря 2011

Прибыль 350 тыс. руб/мес

До первых денег 2 месяца

Контакты <http://vk.com/id160922778>

Достижения

- вложив средства в рекламу, за 2 месяца увеличила прибыль в 2 раза;
- уволилась с работы и сама распоряжается своим временем и отпуском;
- наняла консультантов, делегируя тем самым 80% своих обязанностей.

Не все участники БМ - студенты без опыта работы. Есть и вполне взрослые люди, сделавшие рывок в собственном бизнесе, уже пройдя через всю карьерную лестницу.

Стоит ли тратить 15 лет своей жизни на работу по найму?

Оксана целых 15 лет трудилась в фармацевтической компании. Начала менеджером по продажам и доросла до позиции генерального директора. Приходила на работу в 9 часов утра, а возвращалась домой в 9 вечера из-за московских пробок. Оксане было тяжело и всегда хотелось работать неполный день, иметь возможность часто путешествовать по миру. Сейчас это всё стало реальностью, она владелица прибыльного дела и яркий пример того, как человек исполняет свои мечты! Однако, Оксане потребовалось много решительности, чтобы по прошествии стольких лет стабильной офисной работы изменить свою жизнь. В какой-то момент работать по найму окончательно надоело, захотелось чего-то своего. Тогда она запустила интернет-магазин по продаже пищевых добавок. На момент прихода в коучинг, бизнесу Оксаны было уже 2 года. Всё это время она его медленно-медленно раскручивала, а вот с приходом на коучинг (декабрь 2011) продвижение пошло совсем другими темпами...

В главной роли - воронка продаж!

На одной из инфо-конференций внимание Оксаны привлекло выступление Петра Осипова. Он затрагивал близкие для Оксаны темы - сложности и «боль» предпринимателей, а также говорил о том, как с этим справиться.

Оксана привыкла инвестировать в полезное обучение, и поэтому сразу отправилась на коучинг за ответами на свои вопросы. С самого начала она даже не сомневалась в успехе и была готова воплощать в реальность полученные решения.

Главная фишка, которую Оксана внедрила - расширение воронки продаж, и именно за счёт этого она добилась впечатляющего результата. Уже через 2 месяца прибыль в 350 000 рублей убедительно доказала, что коучинг работает!

Для тех, кто пока не в курсе, воронка продаж представляет собой соотношение числа попыток и результатов, показывает, на каких уровнях ваша бизнес-система несет потери.

"Благодаря БМ я поняла, казалось бы, очевидную вещь - из чего складывается воронка продаж. Это позволило сразу расширить её в 2 раза! За счёт этого оборот увеличился на 200% за полтора месяца. Всё делается просто!"

<http://molodost.bz>



Не экономьте на рекламе

Ещё один важный для Оксаны момент с коучинга - изменение отношения к расходам на рекламу. Раньше ей было психологически сложно тратить больше 1000 долларов в месяц на рекламу своего бизнеса. С помощью БМ она поняла, что реклама - это инвестиция в увеличение потока клиентов, и стала вкладывать больше денег. Результат в виде повышения количества заказов не заставил себя ждать.

Как Оксана чуть было не стала шизофреником

Первое время было сложно справиться с наплывом клиентов:

"Это было раздвоение, нет даже расстройство личности! Когда воронка продаж увеличилась и пошла масса заказов, приходилось работать за троих:

- 1) *в качестве подчинённого, который обрабатывает заявки и счастлив, когда они наконец заканчиваются,*
- 2) *быть начальником, который контролирует и отчитывает "подчинённого"*
- 3) *оставаться владельцем бизнеса, который хочет всё больше и больше заказов!*

И все эти ипостаси пинали друг друга».

Как Оксана решила эту задачу? Наняла сотрудников и делегировала им большую часть обязанностей. Под собственным контролем держит примерно 20% дел – в частности, свой расчетный счет и финансовые операции с банком.

Личная ответственность вызывает больше доверия

Оксана опытный специалист в своей сфере и тщательно отбирает поставщиков. Одно из обязательных условий – продукция должна иметь сертификат соответствия. Оксана настолько уверена в качестве своего товара, что сама его принимает и поддерживает с его помощью здоровье всей семьи. По словам Оксаны, даже её 90 летняя бабушка наконец-то избавилась от болей в суставах.

В ближайших планах – масштабирование бизнеса.

Сейчас Оксана совершенствует сайт с помощью фрилансера, которого нашла на сайте workzilla.ru. Давнее желание Оксаны исполнилось, теперь она много путешествует. При таком образе жизни, ей важно быть мобильной во всём, поэтому она предпочитает онлайн-бизнес. В будущем планирует заниматься поиском новых ниш открывать ещё интернет-магазины.

Оксана Хлус о Бизнес Молодости



Благодаря участию в проекте БМ, я увеличила прибыль от своего дела в 2 раза. Самое главное - просто взяться за что-то и сделать! Подучиться можно в процессе. Иначе можно всю жизнь оставаться на позиции ученика. Учиться надо тому, что ты будешь внедрять прямо сейчас, немедленно



Павел Родионов (33 лет, Санкт-Петербург)



Как заработать 42 млн руб за полтора года на торговле крепежами?

Бизнес оптовая торговля крепежами
[www.krepiz.ru]

Время в проекте 4 месяца

Прибыль 250 тыс. руб/мес

До первых денег 2 месяца

Контакты <http://vk.com/id2675727>

Достижения

- делегировал обязанности наёмным сотрудникам без потери качества исполнения
- за 2 месяца повысил прибыль в 2 раза
- нашёл способ одновременно увеличить поток клиентов и поднять средний чек на товар

Долой кровавую пахоту!

О Бизнес Молодости Павел узнал из email-рассылки. Письмо зацепило. Не смотря на то, что сейчас много спикеров обещают рассказать, как заработать миллионы, Паша решил пойти именно в БМ. Сильное впечатление произвели размещенные на сайте Бизнес Молодости кейсы реальных людей с указанием контактов. Можно связаться с каждым из них и убедиться, что БМ действительно открывает возможность с нуля зарабатывать деньги.

В случае с Пашей, с нуля учиться не пришлось. Он давно занимается торговлей крепежами, но до прихода в БМ испытывал некоторые сложности с ведением своего дела: было непонятно, как масштабировать бизнес и увеличивать доход, хотелось освободить личное время, которого постоянно не хватало.

«На тот момент, как я попал в БМ, бизнес у меня был уже 4-й год, и это была классическая кровавая пахота! Всё шло тяжело, в голове была каша, но главное - было желание развивать бизнес»

С этим желанием Паша пришёл на интенсив БМ, а позже стал участником коучинга.

«Послушав ребят из БМ и применив пару простых фишек, мне удалось удвоить прибыль, за что я БМ и благодарен. Миша с Петей меня растормошили и зажгли, я получил столь нужный мне пинок!»

Хватит продавать дешево!

На коучинге в доступной сжатой форме Паша получил опыт успешных бизнесменов и сразу же применил на практике полученные знания. В первую очередь - расширил ассортимент товаров, за счёт этого автоматически расширился круг клиентов.

Помимо этого, Паша повысил цену на 2-10% на разные категории товаров - *"Смешно, наверное, но это оказалась самой прибыльной идеей"*.

Паше сильно помогло планирование, которое изучали на мастер-группе. Стало понятно, что имея план и даже не выполняя его, сразу видишь процесс движения по своему пути и понимаешь, что надо докрутить.

В итоге, через 2 месяца коучинга прибыль у Паши увеличилась со 120.000 руб до 250.000 руб. – больше, чем в 2 раза!

Может показаться, что всё далось Паше легко, но это не так. Просто он точно знает, чего хочет, много работает и не останавливается, столкнувшись с трудностями:

<http://molodost.bz>

Были у Паши и «затыки». Например, он хотел одновременно увеличить и средний чек на товар, и поток клиентов. Уже попробовал это сделать, но пока ещё не справился, зато стало понятно, что надо исправить. Теперь расширяет ассортимент, добавил на сайт более дорогие товары.

Паша добился результата, благодаря тому что он типичный «делец». Так называют того, кто работает, внедряет полученные на коучинге знания, вместо того, чтобы тянуть резину и откладывать «на потом».

Декларация перевернула всё!

Паша - пример человека, который самостоятельно добивается всего, чего хочет и потом с легкостью рассказывает о том, как на заработанные деньги купил машины, решил квартирный вопрос. Это вдохновляет на то, чтобы запустить своё дело и бросить работать «на дядю».

Пашу очень мотивировала техника **декларация намерений**. В двух словах её смысл в том, что публично ставишь амбициозную цель и обязуешься выполнить её в установленный срок. Не выполнил – платишь штраф, размер которого сам же определяешь заранее.

"Я поставил себе наглую цель - суммарный доход за 15 месяцев - 42 миллиона рублей! Сейчас вот делаю, иду по плану!" А как же иначе - слово стоит дорого.

В будущем Паша планирует автоматизировать бизнес и вывести его на уровень пассивного дохода, то есть сделать так, чтобы он работал без его участия.

Павел Родионов о Бизнес Молодости



Я благодарен БМ за "пинок", который получил на коучинге и за полезные фишки, которые помогли мне увеличить прибыль. В моём случае, вложенные в коучинг деньги отбились многократно. Надо просто слушать, что ребята говорят и делать так. Не надо вообще ничего придумывать или идти своим путем, надо сразу делать!



Алексей Таролла (22 лет, Санкт-Петербург)



Как заработать 60 тысяч за две недели в новой нише роботов-пылесосов?

Бизнес Интернет-магазин роботов-пылесосов [www.robosov.ru]

Время в проекте с декабря 2011

Прибыль 60 т.р./мес.

До первых денег 2 недели

Контакты vk.com/id6033300

Достижения

- Рискнул применить технику «БЧЖ» и выиграл на этом;
- Не побоялся и делегировал 80 процентов бизнеса;
- Пошагово справился с рядом проблем по ходу развития своего бизнеса;
- Смог выбить лучшие условия на рынке своей бизнес-ниши.



Бизнес-Молодость - это ускорение В проекте Бизнес-Молодость Алексей находится с декабря 2011 года. После посещения мастер-класса «Предназначение», а затем, успешно пройдя обучение у Пояркова Максима, Алексей пошел на «Бизнес-старт» уверенным шагом...

До Бизнес-Молодости Алексей 5 лет проработал официантом. Денег хватало на относительно спокойное существование, однако хотелось развиваться. Алексей давно мечтал о своем бизнесе и несколько лет старался развиваться именно в этом направлении. Но было и понимание того, что без помощи достижение желаемых результатов займет слишком много времени.

Успешного человека формирует круг его общения На момент знакомства с БМ Алексей, как и многие другие его сверстники, испытывал различного рода сомнения. А стоит ли оно того? Идти или не идти? Что там за техники такие интересные? И к чему это все приведет?

А он взял и проверил. С четко обозначенной мыслью о том, что потраченные на обучение деньги отобьются в любом случае, в этом он был уверен.

«Тратить время или нет? И я решил: да ладно, пойду! Я тогда еще не знал, насколько это эффективно и круто. Безусловно, была мотивация, такой пинок для меня. Но мне были предоставлены еще и реальные знания, и навыки многолетнего опыта бизнесменов. Плюс это еще во многом и круг общения. Ведь круг общения тебя делает, формирует!» – пытается рассказать о главном Алексей.

«Не будь отличником!» или техника БЧЖ Кроме всего прочего, Алексей особенно подчеркивает одну вещь, которая очень помогла ему стартовать с бизнесом. Фишка в том, чтобы начать делать. Реально нужно просто начать делать!

Время, которое обычные люди тратят на то, чтобы сделать одно дело, но идеально, любой человек волен потратить на то, что нужно именно ему! Например, продать не на сто рублей, хотя бы на рубль дороже, уже будет другой результат.

«Ты покажи сначала хотя бы тысячу рублей, на пятёрку потом уж сделаем...» - смеется Алексей.

Ниши Алексей пробовал разные. Продажа автомобильных устройств, сахар. А потом познакомился с человеком, который как раз делал сайт для продажи роботов-пылесосов...

На поиск своей окончательной ниши Алексей потратил чуть больше недели. Еще несколько недель заняло изучение самостоятельного настраивания Яндекс Директа, создание визиток, наработка звонков по Авито.

Уже 15 декабря был открыт интернет-магазин роботов-пылесосов.

<http://molodost.bz>

Пока тебя прёт Из основных инсайтов Алексей отмечает сильную работу на «Интенсиве» Мастер-группы. Эмоциональная встряска привела его в чувство готовности к действию.

Затем свою роль сыграли первые деньги в кассе. Отдельное место отводит Алексей написанию «Декларации»:

«Я прям так немножко струхнул. И потом я был очень рад, когда попал в «Мастер-группу»! На каждом занятии «МГ» был просто звездой! Это энергетическая подпитка, подпитка твоих же собственных знаний! Бежишь домой делать, пока есть запал, пока тебя прёт...»

Наличие денег в нашей жизни зависит от готовности их принять Сейчас бизнес Алексея настроен таким образом, что коуч-менеджер подсказывает некоторые практические моменты вроде того, как правильно вести себя с тем или иным клиентом или поставщиком. В расчетах же Алексей уже не участвует.

«Мировоззрение поменялось. Теперь я понимаю, что миллион месяц в месяц это не так много... Это достижимо в ближайшее время, это не мега круто, в этом нет ничего такого, чтобы нужно было так сильно вкалывать, как все думают» - удивляется Алексей.

Алексей и его партнер по бизнесу просто пошли разными дорогами. Интернет-магазин Алексей оставил за собой и сейчас контролирует его работу.

Фишки, изученные в ходе обучения, Алексей применил на своем сайте в полной мере, и в этом мы можем убедиться самостоятельно. Это и размещение отзывов, это и большие красные кнопки «Купить!» и «Заказать звонок».

Следующим шагом Алексей упростил систему оплаты и нанял помощницу, полностью освободив себя от рутины, мелкой переписки и расчетов. Алексей страшно этому рад:

«Сейчас заказы напрямую приходят на почту. Все необходимые отчеты и графики я отдал под контроль помощнице. Иногда я даю ей задание, задачи прописываю, она уже сама выбирает, какую задачу сделает по возможности. Еще я оплачиваю рекламу. Все настроено, все работает».

Внезапные проблемы или отношение к ним Именно тут, после долгожданного делегирования, Алексея неожиданно подстерегли первые проблемы: персонал. Начинающему бизнесмену никак не удавалось найти адекватного курьера, который бы полностью его устраивал. Задача состояла в том, чтобы без съема офиса (!) привести абсолютно всю документацию, которая была по большей части на руках у курьера, в порядок. Гарантии, накладные, печати, остальные документы.

Алексей справился с этим. Но на этом проблемы не закончились...

Все шло ровно и тихо, пока не были возвращены два пылесоса подряд. Алексей сжал кулаки. Бывало, что возвращали два пылесоса из тысячи, но чтобы два подряд... Такого еще не было. Встал ряд новых задач: договориться со всеми по новой, переделать договоры, провести новые переговоры. Алексей старался не обращать внимания на стресс и страх довериться своему курьеру второй раз. Алексей был далеко, продажа совершалась не на его глазах, большая работа состояла в том, чтобы доверить человеку свое Дело, перестать бояться, что он все сделает через одно место.

Алексей справился и с этим. Что, между нами, бизнесменами, положило начало его стремительному развитию.

«Наличие денег в твоей жизни зависит от твоего к ним отношения! Не от переговоров, а от тупого нашего отношения к деньгам! От наших установок, от нашей готовности их принять» - пытается объяснить своим слушателям Алексей.

У кого мечта слабая, тот сюда не попадет Алексей уверен, что тот, кому это действительно нужно, попадет в Бизнес-Молодость в любом случае. Так и или иначе, раньше или позже. Причин нет так много, зато они серьезные.

Первое. Бизнес-Молодость стремительно развивается, это факт. Перечень новых достижений всей команды Бизнес-Молодости указывает на это.

Второе. Ради своей мечты нужно «вдвобывать». Нужно закрыть глаза на провалы, затыки, усталость, неизвестность в завтрашнем дне и работать, работать, работать...

А тот, у кого мечта слабая, тот сюда сам не попадет.. Здесь только сильным место.

Алексей Таролла о Бизнес Молодости

« Я в восторге от ребят, как они работают. Я ценю то, что они преподают в своем возрасте. Я их уважаю очень за это, я восхищен очень сильно тем, что они делают в России: они реально двигают страну вперед. Меняют отношение к деньгам, меняют отношение к бизнесу в целом. Ведь предприниматель – двигатель прогресса, понимание одного этого двигает Россию вперед!

Своим образом жизни я продемонстрирую, что такое БМ, и тот, кому надо, сам подтянется, даже если он вообще ничего из себя не представляет до сих пор. Увидит всех ребят, которые пашут, достигают результатов. А если не созрело яблоко – зеленое еще, пусть повисит пока!

Алексей (23 лет, Санкт-Петербург)



Как заработать 100 тысяч в ИТ-сфере за три недели, создав для себя условие неизбежного заработка?

Бизнес Разработка мобильных приложений

Сайт www.smartr.ru

Время в проекте с ноября 2010

Прибыль 80 т.р./мес.

До первых денег 3 недели

Контакты vk.com/a.pisarevsky

Достижения

- Не побоялся уволиться с работы по найму и начать собственный бизнес;
- Сделал хороший бизнес из любимого хобби;
- Самостоятельно создал ситуацию, в которой не заработать было просто невозможно.

Самое сложное – уволиться с работы по найму

До БМ Алексей достиг больших успехов в компании, которая является лидером на рынке товаров народного потребления или FMCG (fast moving consumer goods). Работая специалистом категорийного менеджмента и руководя проектами, Алексей уверенно шел вверх по карьерной лестнице.

Работать по найму было легко, все вроде хорошо: высокая зарплата, корпоративная машина, постоянные командировки за границу. Так что уходить в целом Алексею было достаточно тяжело, одолевали сомнения: что же будет дальше?

Однако даже на этой непьюльной работе Алексей нервничал: его не устраивало слишком многое. Почему его должны волновать продажи брендов? Почему он должен иметь отношение к чужим продажам? Почему должен сидеть в офисе до шести? Почему должен делать свою работу хорошо?

Мотивация делать работу качественно просто отсутствовала, его раздражали клерки, которые приходили рано утром выпить кофе, разговоры ни о чём и офисная атмосфера в целом.

В душе Алексей очень надеялся, что новое знакомство с БМ поможет ему взять и уволиться, потому что он чувствовал, что создан для чего-то большего, чем просто просиживать стул на работе.

Знакомство с БМ

Знакомый Алексея как-то рассказал про мастер-класс БМ, на котором был сам. Выступление Пети и Миши произвело сильное впечатление на молодого человека, но в тот момент Алексей отнесся к такому эмоциональному рассказу скептически.

Шло время. В определенный момент Алексей обнаружил, что количество слушателей на мастер-классе увеличилось буквально в 10 раз! А именно с 30 человек до 300.. И тогда Алексей решился.

Именно в тот момент он поставил перед собой главную задачу для своего будущего бизнеса: совместить приятное с полезным. Ведь именно в этом он видел суть и ценность человеческого труда, который стоит того, чтобы тратить на него свое жизненное время.

Любимая сфера ИТ подсказала выбор ниши

Выбор ниши для Алексея не составил труда. ИТ-сфера, и, в частности, работа с различными сервисами ему нравилась всегда, он давно хотел себя найти в этой сфере. С приобретением своего собственного Iphone, а затем iPad, уверенность в том, что это его ниша, росла все больше.

Понимая в целом, что будущее за мобильными телефонами, и все тренды в целом направлены туда, Алексей взял это в оборот. По модели Бизнес-Молодости Алексей и начал делать первые ИТ-продукты на заказ, начав работать, как и хотел, на самого себя. А через четыре месяца Алексей, наконец, уволился с работы.

«Безусловно, я понял, что свой бизнес это совсем другая история, ничего общего не имеет с работой в офисе. Я думал, что самое сложное это начать бизнес, уволиться с работы и работать на себя. А теперь я вижу, что это самое простое!» - смеется Алексей.

Я делаю намного меньше, когда меня не пинают

Безусловно, как и многие другие участники Бизнес-Молодости, Алексей испытывал сомнения. В частности, он считал, что большинство обучающих курсов, на самом деле, просто мощная мотивация. Однако Бизнес-Молодость преподнесла молодому деятелю сюрприз.

Во-первых, нужно сказать, это был своего рода мощный пинок. Ведь в принципе, всему можно научиться самостоятельно. Но сколько времени можно на это тратить? Получить многолетний опыт сотен бизнесменов в доходчиво написанной пошаговой инструкции – серьезная экономия времени...

Во-вторых, Алексей прекрасно осознавал, что делает намного меньше, когда его не пинают. Работа идет медленней и труднее, когда человек не находится в подходящей атмосфере, в нужном темпе, с таким же образом замотивированными людьми.

Бизнес-Молодость дала Алексею уникальную возможность работать именно в такой атмосфере. А конкретно, предоставила четкую конкретную пошаговую инструкцию: что делать, как и когда.

«На коучинге была очень сильная работа... Мне дали насколько простую и четкую пошаговую схему работы, что я побежал и начал пахать и пахать, а так бы думал над этим самостоятельно лет триста и не факт, что получилось бы!» - вспоминает Алексей и улыбается.

Модель неизбежности

Алексей сосредоточился на продажах и применил модель неизбежности: поставил себя в такие условия, в которых не действовать попросту невозможно. В своей нише он создал очередь из клиентов, обеспечив, таким образом, спрос на несколько месяцев вперед. Заключил большое количество договоров на разработку, умело позаботившись о своем будущем.

«Когда ты находишься в такой ситуации, кроме как делать, ничего не остается! Договоры уже подписаны, предоплата есть, нужно делать» - делится своими впечатлениями от процесса Алексей.

В данный момент Алексей находится в творческом поиске. Безусловно, он продолжает заниматься разработкой мобильных приложений на заказ. Однако перед ним открыты новые горизонты. Идет мощный поиск различных вариантов, разработок сервисов, платформ, приложений.

Следующая поставленная цель: универсальное решение для индустрии, чтобы можно было масштабировать бизнес, потому что создать большую аутсорсинговую компанию не так-то легко... Пишите все, кому интересна сфера IT! Если вы делаете или хотите делать бизнес в этой сфере, если делаете сайты или программное обеспечение, если мечтаете сделать убийцу фейсбук или инстаграмм - пишите, поделюсь опытом и помогу советом.

Алексей о Бизнес Молодости



Благодаря Бизнес-Молодости я наконец-то сделал этот долгожданный шаг, уволился с работы, чтобы начать собственное дело. И это был самый простой шаг для меня. Гораздо сложнее развивать, масштабировать, зарабатывать не 100 тысяч, а много больше, и строить компанию, которая будет стоить каких-то денег, и теперь это следующий этап! Когда создаешь что-то, относишься к этому совершенно по-другому. Если вы не знаете, как начать свой бизнес – приходите, возможно, вы попусту бьетесь над простыми вещами!



Лейсан Исламова (24 лет, Екатеринбург)



Как заработать 50тыс./месяц на продаже сноубордов

Бизнес продажа сноубордов

Время в проекте 4 месяца

Прибыль 50тыс./месяц

До первых денег 3 недели

Контакты vk.com/id9211638

Достижения

- Больше не берет денег у родителей;
- Нашла нишу, которой интересуется сама.

Купить себе зимний пуховик или пойти на коучинг

Лейсан никогда не работала. Тем не менее, сейчас она продолжает учебу в медицинском университете и имеет свой бизнес.

В декабре брат Лейсан проходил коучинг Бизнес-Молодости и посоветовал ей тоже прийти.

«На первый коучинг у меня был выбор: купить себе зимний пуховик или пойти на коучинг. И в итоге я выбрала пойти на коучинг», - говорит Лейсан.

Она понимала, что есть 2 пути развития: пойти в медицину и зарабатывать хорошие деньги через 10 лет, или сделать свой бизнес и зарабатывать сейчас. Но практических знаний, как открыть свое дело не было.

В БМ Лейсан удивило то, как участники за месяц-два зарабатывают сотни тысяч, и при этом ставят себе цель не вкладываться в бизнес совсем.

Как найти поставщика при помощи техники БЧЖ

Для теста она выбрала несколько ниш: сейфы, халаты, сноуборды, сладкие детские новогодние подарки и колготки. Тестировала объявления контекстной рекламы, доски объявлений. Наибольший спрос был на сноуборды и подарки.

Новогодние подарки Лейсан продавала оптом, а для сноубордов создала сайт. Но большинство заказов поступало через доски объявлений.

На старте не обошлось без затыков. Прежде всего, не выходила работа с поставщиками.

«Я думала, что сначала нужно найти поставщика, чтобы определить цены и все дела. Потратила на это много энергии, времени. В итоге применила технику БЧЖ (сначала продай, потом ищи товар) и получила неплохие результаты», - смеется Лейсан.

Сейчас сезон спроса на сноуборды прошел, и Лейсан тестирует новые ниши, прежде всего услуги.

Лейсан Исламова о Бизнес Молодости

« Для меня в целом было много открытий, для меня это был неведомый мир какой-то. Я не знала, что должно быть в бизнесе и меня спрашивали: почему ты в это поверила? Я говорила: я не знаю, как должно быть в традиционном бизнесе, для меня все это новое и я в это верю». Я советовала бы прийти в Бизнес-Молодость тем, кто хочет денег, кто хочет зарабатывать и брать ответственность на себя. Кому реально стремно жить на 5 или 10 тысяч в месяц, стремно брать у родителей деньги. Бизнес-Молодость для тех, кто хочет зарабатывать, но, возможно, пока не знает как

Чак Норрис (71 лет, Челябинск)



Техника УЧННР или как заработать на деле жизни

Бизнес	сеть школ каратэ;
Сайт	ЧакНоррис5.ру
Время в проекте	следил за рождением основателей проекта;
Прибыль	1 миллион баксов в минуту;
До первых денег	одно слово;

Достижения

- Сделал бизнес одним ударом правой ноги с вертушки;
- Сам настроил Яндекс-Директ и сделал сайт;
- Продал контекстную рекламу Яндексу;
- Достиг конверсии в 200%.

Чак Норрис родился в тайне от родителей. Поэтому ему всегда приходилось делать все самому. Связей и «полезных» контактов в семье не было - отец Чака был простым автомехаником.

Повзрослев, в свободное время Чак подрабатывал грузчиком. Он мечтал иметь свой бизнес, но не знал, с чего начать. Однажды Чаку надоело вкалывать за небольшие деньги, тогда он решил что-нибудь продать и заработать. Он не стал писать бизнес-планов и рассчитывать модели, он просто начал продавал все подряд и всем подряд.

Первые шаги Чака в бизнесе

Все ниши, которые тестировал Чак, сразу выстреливали. Даже если Чак выбирал, на который до этого не было спроса, то спрос на него сразу появлялся. Одного взгляда было достаточно, чтобы клиенты становились в очередь и скупали весь склад.

Чак никогда не искал поставщиков. Это поставщики ему сами звонили и просили забрать у них товар бесплатно.

С тугой струей клиентов тоже не пришлось напрягаться. Его предложение было лучшим на рынке, потому что купить у Чака - это единственная возможность остаться в живых.

Кстати, объявления Чака на Авито никогда не блокируют. Вообще.

Чак пробовал много ниш: продавал песок бедуинам, лед эскимосам. Занимался оптом леса в Сибирь и обогревателей в Саудовскую Аравию. Дела шли хорошо.

Чак понял главный чит-код: зачем продавать в розницу, если в опте больше денег? Теперь даже когда Чак продает в розницу, у него скупают все оптом.

Перепробовав 100 ниш, Чак понял, что все, чем он занимался до этого, его не заряжает. Деньги – это хорошо, но он хотел найти дело своей жизни.

Новый этап жизни

«О Бизнес-Молодости я узнал случайно. Искал мемы в Интернете про себя, нашел про Бизнес-Молодость. Как сейчас помню – «Ростислав, будь мужиком, извинись, блеать!». Зашел на сайт БМ. Сначала не верил тому, что прочитал. Ну не бывает так! Хотя

<http://molodost.bz>

любопытство меня пересилило, решил пойти на коучинг».

Когда Чак пришел в Бизнес-Молодость, он сразу попал в группу «Боги».

«До БМ я считал, что я крутой. Но когда я пришел в БМ, я понял, что у меня стальные яйца!».

Чак всегда любил драться. Поэтому он доверился сердцу и решил обучать других каратэ. Так родилась идея создания сети школ каратэ.

Чак действовал пошагово по техникам Бизнес-Молодости.

«Я делал все так, как мне говорили. После коучинга я приходил домой и сразу внедрял техники, о которых узнал на занятии. В результате я настроил себе оочень тугую струю клиентов».

Тугая струя Чака

У Чака был затык в настройке Яндекс. Директа. Клики стоили слишком дорого. Чак позвонил менеджеру Яндекса и теперь не платит за директ вообще. Он сам продает контекстную рекламу Яндексу.

До БМ у Чака было мало ключевиков в директе. Но Чак внедрил технику. Теперь Чак смотрит на объявление в упор до тех пор, пока ключевики не появляются сами.

Что в результате? У Чака Норриса конверсия сайта 200%. Это не значит, что это возможно. Это значит, что если Чаку Норрису что-то нужно, он по-любому этого добьётся.

Конечно же, Директ не единственный способ генерации клиентов у Чака.

После 3-его занятия в группе «Боги» Чак позвонил Павлу Дурову, чтобы тот создал ему новую группу и запустил рекламу ВКонтакте. Теперь страницу Чака ВКонтакте лайкают даже те, у кого нет аккаунта ВКонтакте.

Кстати, на сайт Чака заходило по 1000 в день еще до регистрации домена.

Не обошлось без затыков. Чак не знал, что выбрать: ИП или ООО. Поэтому вместо этого он зарегистрировал ЧАК.

Бизнес Чака сегодня

Чак стал очень известен. Если у Чака просят визитку, это означает, что Чак стоит спиной к клиенту.

Чак постоянно тестирует новые способы привлечения клиентов. «На прошлой неделе Петя посоветовал мне запустить акцию на купонаторе. Я запустил, но сервер купонатора накрылся из-за количества заявок».

И еще. Чаку не нужен собственный офис. Он просто заходит в любой понравившийся офис и говорит сотрудникам, что делать.

Главное правило Чака: «Чак Норрис не торгуется. Он просто забирает свои деньги».

Чак Норрис о Бизнес Молодости



Нужно заниматься тем, что тебе нравится. Это главное правило, которое я вынес из БМ. Спасибо, парни, вы изменили мою жизнь. Вы крутые, как и я



Марина Уколова (24 лет, Санкт-Петербург)



250 000 чистой прибылью в месяц на своей Мечте

Бизнес Школа причесок ArtSchool,
shkolakos.ru

Сайт www.shkolakos.ru

Время в
проекте 4 месяца

Е-mail igolkina87@mail.ru

Прибыль 250 000 рублей в месяц

До первых
денег 4 недели

Контакты vk.com/marinaukolova

Достижения

- Сама сделала сайт меньше, чем за неделю;
- Сама нашла помещение;
- Сама проводила первые занятия;

Шаг в мир бизнеса

До БМ Марина работала в сфере красоты стилистом. Но через какое-то время стричь и красить ей надоело. Однако, свое дело Марина любила. Особенно прически. «Любовь к прическам была всегда»

После отличного летнего отдыха Марина запланировала открыть какой-нибудь магазин. Ей очень хотелось работать на себя и создать свой бизнес. Она начала копать информацию в интернете. Читала статьи о бизнесе, смотрела видео. Случайно наткнулась на материалы проекта «Бизнес-Молодость». И поняла, что это ее тема.

«Я посмотрела ролики и поняла, что информация отличная. Что толк будет. Все другие источники предлагали делать бизнес, преодолевая трудности. Про БМ же я сразу поняла, что по их модели бизнес пойдет легко»

Как разбогатеть, следуя за мечтой

Марина сразу нацелилась на результат. Она слетала в свой родной город и сделала ИП. Но вместо создания какого-нибудь магазина решила следовать за своей мечтой. Она создала студию, куда приходят учиться плести косички и делать прически.

После первого же коучига Марина сделала все, как ей рассказали. Сделала сайт. Настроила Директ. И сразу же получила воронку: в первую неделю было около 200 кликов, 25 звонков, 20 заявок и 5 реальных клиентов. И только после этого она занялась поиском помещения и прочей организацией занятий.

«Первое занятие в БМ оказалось очень классным. Появились силы что-то делать. И главное, стало понятно, что делать. Я познакомилась с группой единомышленников. Мы общались и настраивали друг друга. Дух соперничества и люди рядом с тобой - все это очень подстегивает»

Работа над бизнесом вместо работы в бизнесе

Группа запустилась очень быстро. У Марины был небольшой стартовый капитал на аренду и оборудование. Он вернулся в первую же неделю занятий ее школы.

«У меня была одна ниша и она выстрелила. Бизнес получился очень легко»

<http://molodost.bz>

После первого пробного занятия Марина отстранилась от преподавания и сразу начала работать над расширением и масштабированием бизнеса. На коучингах она узнала про работу с купонаторами. За полтора месяца Марина запустила на них 3 акции. На сегодня ее школа – самая лучшая в своей нише в Москве.

Сейчас Марина запускает инфобизнес. Активно записывает видео-уроки. Расширение воронки продаж она отдала на аутсорсинг. В ближайшее время планирует открыть филиал Школы причесок в своем родном городе и фотостудию в Москве.

« Марина Уколова о Бизнес Молодости

Мне БМ полностью поменяла мое мышление, мой мозг. У меня в жизни изменилось все: отношение к деньгам, к людям, к жизни. Я поняла, что деньги - это круто. А бизнес - это очень интересно. БМ дала мне пошаговые инструкции. Нужно делать все, как говорят на коучингах. Если так делать, то все получится. В БМ стоит идти людям, которые не боятся меняться. Целеустремленным и с четким пониманием, чего они хотят »

Тимур Таепов (21 лет, Санкт-Петербург)



Как достичь результата в 150 тыс. на больших чеках с продаж

Бизнес Продажа спецтехники

E-mail taepovt@gmail.com

Прибыль 150 тыс./месяц

Контакты vk.com/taepov

К результату, как считает Тимур, он пришел благодаря конкуренции. Школа, спорт, университет, работа... Везде Тимур постепенно достигал результатов.

Но в какой-то момент на работе стало скучно. Решил, что надо делать бизнес. Пришел в БМ - по ощущениям, что "вернулся к школе"... Но и тут он достиг результатов!

Вруйр Газазян (21 лет, Санкт-Петербург)



С нуля до 800 т.р. за 3 месяца

Бизнес Продажа молочных коктейлей

Время в проекте 3 месяца

Прибыль 250 т.р.

Достижения

- к 18 годам самостоятельно заработал и купил Mitsubishi Lancer;
- за 2 дня нашел инвестора для своего проекта;
- за первую неделю продаж оборот составил 100 т.р.;
- успешно применил американскую модель в России.

"Как-то в детстве мы всей семьей возвращались с отдыха. Был ясный летний вечер. Мы ехали через какое-то поле по длинной дороге, уходящей в горизонт.

Тут слева нас обогнала желтая ламборджини и умчалась в закат. Я смотрел ей вслед и именно в тот момент решил для себя, что у меня будет свой бизнес."

Так начал рассказывать свою историю участник московской группы коучинга – Вруйр Газазян.

На коучинг Вруйр пришел уже с идеей. Во время поездки в Америку он увидел маленькие магазинчики, в которых продавались молочные коктейли. В них можно было добавить по желанию разные наполнители: шоколадная крошка, хрустящие хлопья, фрукты, ягоды и т.д.. По сути, та же «Крошка-картошка», только в десертах.

Но с чего начать, где взять стартовый капитал, как решать вопрос с арендой, где закупаться – это, наверное, были одни из главных вопросов в то время. Ведь в отличие от большинства участников «Бизнес-молодости», которые начинают собственный бизнес в Интернете, Вруйр четко решил открыть офлайн бизнес. Забегая немного вперед, до сих пор у него даже нет собственного сайта.

"Я знал, что смогу это сделать. Я просто заболел этой идеей и не остановился бы, пока не довел ее до конца.

За 3 дня я нашел инвестора, который дал мне 1.2 млн. рублей, еще за 3 решил вопросы с арендой - нашел место в ТЦ «Бум» на Братиславской.

К концу первой недели у меня уже был пошаговый план дальнейших действий. И тут началось самое интересное. Поиск поставщиков, закупки, монтаж стенда в ТЦ, оборудование, ассортимент, реклама – голова пухла от такого количества задач. Спал по 2-3 часа в машине перед центром. Больше не мог и не хотел. И правда, когда у тебя есть цель, как будто невидимая рука тащит за шкуру тебя вперед. Со мной было так же. Волновался."

Вруйр Газазян о Бизнес Молодости

« На коучинге постоянно мотивировали и поддерживали, за что огромное спасибо. Эти мотивационные пинки и новый заряд энергией – как раз то, что было нужно в тот момент. Перед открытием разобрали мою ситуацию, дали конкретные рекомендации и советы. Наконец-то открылся! ТЦ «Бум» на Братиславской, 3 этаж, «MikBerry». И тут же начал внедрять то, что мне говорили на коучинге. За неделю внедрил и запустил листовки, карты клиентов, стал собирать базу, фото с покупателями. Все сработало! Пока делаю коктейли сам. Спрос отличный. Даже до смешного бывало: недалеко от меня макдональдс. Идет парень с девушкой, а в руке молочный коктейль оттуда. Проходит мимо меня, смотрит на свой стакан и выдает: «Вот блин...». Цены практически такие же, а вкус абсолютно другой. Дело уже работает 3 месяца. Сейчас оборот перевалил за 800 тысяч. Расту! Упорство и желание – это то, без чего бы у меня ничего не вышло. Я поставил себе цель и шел к ней, несмотря на все преграды, возникающие по пути. Советы, пинки, читкоды, которые дала бизнес-молодость стали незаменимым средством для достижения моей цели. »

Евгений Новиков (28 лет, Санкт-Петербург)



Крутая ниша-крутые деньги	
Бизнес	Интернет-магазин игрушечных вертолетов
Сайт	http://www.mydrone.ru
Время в проекте	9 месяцев
Е-mail	eugene.uniqorn@gmail.com
Прибыль	400 000 рублей в месяц
До первых денег	4 недели
Контакты	vk.com/uniqorn

Достижения

- Делал точечные, правильные действия;
- Создал бизнес, быстро реагирующий на любые изменения рынка;
- Увидел в нише миллионный потенциал и реализовал его;
- Научился доставать нужный товар «из-под земли»;
- Выжал максимум из первой оптовой сделки.

БМ как лекарство от неудовлетворенности

До «Бизнес-Молодости» Евгений работал над проектом «Школа электронной музыки». В этой школе люди учились писать собственную музыку. Но его не устраивал уровень собственной жизни. Нехватка денег стал для него привычной. Евгений знал, что способен на большее, но не мог себя заставить делать нужные шаги. Был дискомфорт от пассивного образа жизни.

«Я пошел в БМ из-за глубокой боли: не хватало энергии и мотивации. Окружение тянуло вниз, а мне хотелось успеха»

Было стыдно в 27 не иметь того, что есть у 20-летних

За проектом «Бизнес-Молодость» Евгений следил несколько месяцев. Сначала в интернете увидел тренинг Сергея Азимова, когда размещал свой мастер-класс по электронной музыке. Потом сходил на мастер-класс, на котором выступил Петр Осипов. Понравилось. Потом подписался на рассылку, но так и не решился записаться в коучинг.

«Меня останавливали 2 вещи. Первое – это то, что мне было жалко денег. Я не разделял в своем мозгу понятия «расходы» и «инвестиции». А второе - было очень стыдно в 27 лет идти туда, где куча 20 летних успешных людей. Не иметь того, что есть у них»

Но однажды Евгений случайно встретил в клубе Петра Осипова. Познакомился и понял, что к нему можно идти учиться.

Прокачка по эмоциям – то, что надо!

На первом занятии Евгений попал на первую сделку Даши, которая заработала 300 000 за неделю на овощах.

<http://molodost.bz>

Была сильная прокачка по эмоциям. Решил, что надо не отставать... Результаты не заставили себя ждать.

До первых денег прошло всего 4 недели, а через 2 месяца появились ОЧЕНЬ хорошие деньги.

«По сути, был всего один затык – неделание. БМ помогла его преодолеть»

У Евгения исчезло ощущение недореализации своего потенциала. Окружение и регулярный фитнес для мозгов на коучинге позволяют выжимать максимум из своих возможностей.

Как выбрать нишу на миллион

Нишу первоначально сделал партнер. Евгений занимался настройкой для него Яндекс Директа.

Потом они поговорили, и Евгений понял, что партнер выжимает из ниши мало. Он предложил вести бизнес по вертолетам вместе. У Евгения это была 4-я ниша. Он разглядел в ней огромную перспективу. Но самое главное ниша заиграла, вдохновляла, над ней хотелось работать.

Как выжать из ниши максимум

Сейчас Евгений с партнером половину прибыли делают на рознице. Другую половину дает опт. Они научились доставать в Москве товар «из-под земли». Это обеспечивает им конкурентное преимущество и позволяет «играть» с ценами, делая сделки на максимальные суммы.

«Секрет успеха в том, что мы делаем очень мало, но точечные и правильные действия. Раньше большие компании съедали маленькие. А теперь быстрые съедают медленных. Мы всегда следим за рынком и реагируем на любые изменения»

В шаге от миллиона

Перед Новым годом их бизнес вышел на новый уровень. Осенью Евгений с партнером делали в среднем по 100 000 в месяц, а сейчас 400 000. Впереди масштабирование по ассортименту.

«Мы решили, что раз уж делаем сотку в месяц на 1-ом товаре, то почему бы на 10-ти товарах не заработать миллион»

Сейчас Евгений работает над систематизацией, автоматизацией бизнеса, наймом персонала. Цель - вывод себя и своего партнера из непосредственной работы в бизнесе.

Сайт - www.mydrone.ru

Евгений Новиков о Бизнес Молодости

« БМ, в первую очередь, дала мне окружение. И это окружение приносит мне максимум результата. В окружении людей, которые хотят жить обычной среднестатистической жизнью, очень тяжело делать что-то крутое. В этом окружении я делаю то, что хочу и добиваюсь результата. В БМ я бы посоветовал идти всем дерзким молодым людям, которые умеют мечтать. А нытикам здесь делать нечего »»

Влада Чижевская (18 лет, Санкт-Петербург)



Открыла агентство детских праздников.
Сайт www.more-show.ru

Время в
проекте 1 месяц

Прибыль 60 000 рублей/месяц

Прибыль 60 000 рублей/месяц

Достижения

- За 3 недели открыла агентство детских праздников;
- В максимально короткие сроки составила ТЗ и нашла исполнителей;
- За 11 дней получила заказы на 40 000 рублей;

В последнее время нас сильно удивляет, как быстро можно сделать бизнес.

За шесть месяцев мы отшлифовали некоторые модели бизнеса.

Это пугает, и вдруг задаешься вопросом: почему все до сих пор спят?

В этой заметке я хотел бы поделиться с Вами историей одной девушки, которая прибавила к своему доходу + 60.000 за три недели. Разложу наши действия по шагам.

Исходные данные.

Влада Чижевская. студентка ВГИК.

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 Ватутин.

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 быстрое 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. Создание продающего сайта

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 самому 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.moge-show.ru

2. Настройка яндекс-директа

Ищем на фриланс.ру/друга, который разбирается. Вот все настроено, положены деньги

через некоторое время пошли заказы.

ура! надо сказать, что это ни с чем не сравнимое чувство.

Одно из самых приятных, которые, по крайней мере, испытывал я.

Так вот, у нас в 19 января, прошло первое занятие группы чистилище в новом году. Прошло три недели.

И вот у нее уже 40.000 рублей пришло с сайта! А в общем заказов на 60.000.

Неплохой результат, не правда ли?

Теперь хочу акцент сделать на следующем: 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,

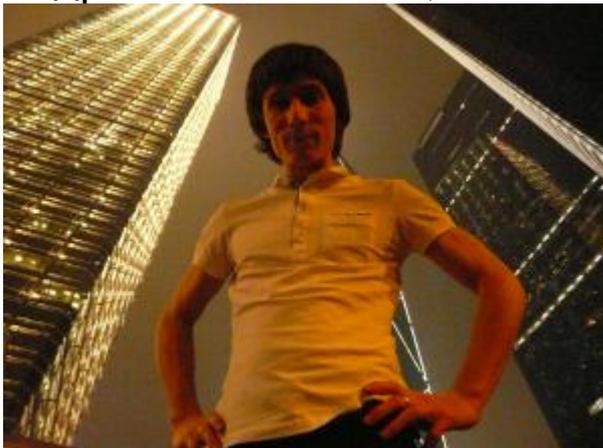
и еще она уже делала еще ДО того, как пришла.

Мы заметили следующее. В последнее время, как мы когда-то и хотели, к нам все чаще приходят такие люди. И это радует. Значит, что-то очень скоро поменяется. В частности в части предпринимательства в нашей стране. А это часть того, что мы задумывали, когда начинали.

Влада Чижевская о Бизнес Молодости

« 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 безделье, но тут я взяла себя в руки, взяла человека, который мне делал сайт и сделали ТАКОЙ как надо за 3 дня! И запустила директ 14го 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 т.р., и ещё со многими ведутся переговоры на большие заказы. Появилось несколько новых идей для бизнеса, которые помогут мне для продвижения моего агентства!

Андрей Николаенко (25 лет, Санкт-Петербург)



Как увеличить личный доход в неделю с 5 до 150 т.р., построив систему оптовых продаж

Бизнес Карнавальные и эротические костюмы

Время в проекте 3 месяца

Прибыль 290 000 рублей за неделю

Достижения

- Выбил контракт с поставщиком на выгодных условиях;
- Наладил оптовые продажи;
- Увеличил личный доход с 5 т.р. до 150 т.р. в неделю.

Андрей пришел в коучинг в апреле. Уже тогда у него был бизнес по продаже карнавальных и эротических костюмов.

Самостоятельно ему удалось на выгодных условиях договориться с поставщиками, сделать сайт и запустить первые продажи.

Но результаты не соответствовали ожиданиям: оборот был 5-6 тысяч в неделю. Заказы на оптовые продажи у него были, но только на словах. Как правило, дело дальше предзаказа не двигалось.

За 3 месяца в бизнес-молодости он узнал и применил на практике все инструменты и техники, о которых услышал: наладил поток клиентов через контекстную рекламу, проработал и внедрил скрипты продаж, сделал маркетинг-кит (особый каталог, который является неоспоримым преимуществом при продажах). Дело сдвинулось с мертвой точки.

После внедрения инструментов оборот достигает 290 000 рублей за неделю, 150 000 из которых – личный доход. Личный доход увеличился в 30 раз на оптовых продажах карнавальных костюмов в... секс-шопы. Скажем по секрету, лучше всего продается костюм красной шапочки =)

Андрей Николаенко о Бизнес Молодости

« Я в БМ потому, что нахождение здесь облегчает мне путь к деньгам. Те вещи, до которых нужно доходить самому, дают здесь. Остается их просто внедрить. Конечно, сначала были сомнения, а нужно ли мне вообще это, а принесет ли это результаты. Но после первого занятия их не осталось. Все тараканы окончательно умерли, когда я начал получать первые результаты! Узнал о бизнес-молодости от Миши Дашкиева, на конференции о БМ. Считаю, что в бизнес-молодость лучше идти тем, кто уже делал какие-то попытки заниматься бизнесом и обжегся, чтобы наработать в себе уверенность. »

Савицкая Мария (23 лет, Санкт-Петербург)



Как заработать 13 000 за неделю, сделав бизнес на герою детства

Бизнес	Продажа штанов-алладинов
Прибыль	13 000 рублей
До первых денег	1 неделя.

Достижения

- Самостоятельно нашла индийских поставщиков;
- В рамках проекта открыла 4 бизнеса;
- Наладила продажи через социальную сеть без вложений.

Раскрою вам один секрет.

Возможно, вы уже слышали о нем или вам кто-то об этом рассказывал. Возможно, вы уже сами сделали это и все узнали. Но я должен об этом написать.

Бизнес строится на куче стереотипов. Точнее, бизнес – это и есть один большой стереотип: найти идею – сложно, открыть свое дело – сложно, начать продажи – еще сложнее, найти поставщиков – вообще нереально. Нужен начальный капитал, нужна площадь под магазин, сразу обязательно юридическое лицо, штат сотрудников и до идеала вылизанный сайт. Продолжать можно до бесконечности, не так ли?

Сегодня я не буду рассказывать об оптовых продажах, миллионных оборотах, выстраивании сложных схем. Сегодня будет все просто и легко, как...

...Раз-два-три

Мария в коучинге с февраля. Сейчас ее бизнес – продажа штанов-алладинов. Широкие штаны, мода на которые пришла к нам из Индии.

Не было ни связей, ни поставщиков. Сама идея заниматься алладинами пришла абсолютно случайно: зайдя в магазин, Мария увидела эти штаны. Они ей показались оригинальными и очень понравились. Решила попробовать продавать.

В Москве нашла поставщиков – индийские челноки, которые ввозят товары в Россию с целью заработать. Сразу получилось с ними договориться о поставках. Помимо самих алладинов у них оказалось много красивых и оригинальных вещей, которые на московском рынке еще не распространены.

Дальше встал вопрос о продаже. Как?

[Открыла группу ВКонтакте](#) и начала с того, что пригласила всех своих друзей. Кому-то понравилось и он прокомментировал, кто-то купил. А дальше запустилось сарафанное радио.

Сейчас в ее группе чуть более 100 человек. Казалось бы немного, но деньги в кассе: 13 000 за неделю.

Итак, вернемся к нашим стереотипам:

Идея – просто увидела в магазине и решила продавать. Как оказалось, совсем несложно.

Поставщики – челноки из Индии, с которыми получилось договориться за первые 20 минут разговора.

Продажи – 13 000 рублей в неделю через группу ВКонтакте, без раскрутки.

Только представьте, что будет, если вплотную заняться продажами: запустить рекламу группы, сделать сайт по всем правилам продаж и запустить контекстную рекламу.

Эта цифра возрастет в разы.

Савицкая Мария о Бизнес Молодости

« Я часто ездила в школы лидерства и участвовала в предпринимательских проектах. На них все только говорят об успехе, о развитии, о том, что нужно делать и зарабатывать. Все разбиваются в команды и играют в предпринимателей. А через несколько дней после возвращения уже никому ничего не нужно. Никто никому не звонит, никто не развивает свою идею. Все на все забывают. В Бизнес-Молодости я получила то, чего не давал ни один курс лидера: инструкции, шаги, что нужно сделать. Нет теории, нужно лишь сделать точно так, как тебе сказали и получишь результат. О БМ узнала из контакта. Увидела у подружки статус, почитала сайт, записалась в коучинг. Сказала себе, что пока не начну стабильно делать деньги – никуда не уйду. Не рекомендую идти в БМ людям, которые только мечтают о бизнесе, но не готовы действовать или просто не хотят ничего делать. Рекомендую делать то, что говорят и вы приятно удивитесь!

Александра Самолазова (26 лет, НижнийНовгород)



Как превратить свою проблему в прибыльный бизнес, приносящий более 100 т.р. в месяц

Бизнес Индивидуальный пошив обуви и аксессуаров

Прибыль 65 100 рублей

До первых денег 1 месяц

Достижения

- Открыла собственное производство с нуля;
- Преуспела в нише hand-made товаров;
- Использовала модель оптовых продаж;

Еще полгода назад я была абсолютно «нормальным человеком», работала ведущим инженером в крупной компании, занимающейся очисткой воды.

Почему обувь?

Дело в том, что половину моей сознательной жизни вопрос обуви для меня был весьма вопросом. Мой размер ноги 43 – это самый ходовой размер... мужской, но не женский. Для тех, кто не в курсе - стандартная маркировка женской обуви заканчивается 40-41 размерами. И как только мои ножки выросли больше положенного статистикой, началось мое «хождение по мукам». Каждый раз, выходя со слезами из специализированных магазинов нестандартной обуви (которую и обувью иногда язык не поворачивается назвать), я мечтала о том что когда-нибудь я «займусь обувью»...

Батфорты - производство собственной компании

В феврале 2011 года я уволилась с работы и ушла «в никуда», в прямом смысле слова. На тот момент я знала, что буду заниматься обувью. К тому времени у меня был работающий сайт и ни одного клиента. И тогда я ничего не знала о бизнес-молодости, которая как раз примерно в это же время стартовала в Обнинске.

За один день я запустила рекламу в Директе, и через неделю у меня состоялся первый клиент, потом второй и т.д. Можно сказать, что это был бизнес с нуля. 10 тыс., которые ушли на создание сайта, и 500 руб. на рекламу принесли 67 тыс. оборота в первый месяц. (Сайт <http://obuv-na-zakaz.ru>)

О коучинге я узнала от друга, который посещал группу в Обнинске. В апреле я записалась на коучинг БМ и за месяц увеличила оборот до 137 тыс.

Для меня было откровением, что модель оптовых продаж можно прикрутить к моей нише. С помощью техник полученных на коучинге я нашла двух оптовых заказчиков (свадебный бутик в Москве и шоу-рум по пошиву дорогих мужских костюмов в Питере), на поставку коллекций обуви под их торговой маркой. Первую коллекцию обуви отправляем в начале июля в Москву. Примерно в это же время откроется собственная производственная площадка. Еще мне очень нравится идея создания франчайзинговой сети.

С каждым занятием благодаря Пете и Мише угол зрения становится все шире и те предпринимательские горизонты, которые в прошлом были просто нереальны в настоящем являются более, чем достижимыми.

Александра Самолазова о Бизнес Молодости

« Бизнес Молодость – это концентрат самых действенных техник по развитию бизнеса, кроме того это незаменимое и очень полезное информационное поле созданное людьми посещающими коучинг, как правило людьми, которые действительно делают свой бизнес - реальные примеры, работающие решения. 

Сергей Пинеров (21 лет, Самара)



Он и не думал, что будет зарабатывать по 35 000 р. в неделю на невестах

Бизнес Свадебные платья.

Время в проекте 1.5 месяца.

Прибыль 35 000 в неделю

Достижения

- Удачно сменил сферу деятельности;
- Самостоятельно ищет и привлекает клиентов;
- Наладил продажи в розницу. Следующая цель - опт.

Сергей пришел на бизнес-молодость в мае. В университете увидел объявление, посетил бесплатное занятие, и решил записаться в коучинг.

«Меня впечатлило ваше выступление, было очень интересно вас слушать, раньше никогда не ходил на семинары, а сегодня за 1 вечер узнал очень много полезного, сделал вывод, сделай сейчас не оставляй на завтра, НТКЗЯ. Сейчас и начну!»

И он начал...

Сергей Пинеров о Бизнес Молодости



В первый месяц продавал платья и туфли, спрос был и несколько людей купило, но потом наткнулся на свадебные платья и решил продавать их. Придя на БМ, я понял, что успех неизбежен, если ты этого хочешь, нужно просто пошагово следовать советам ребят и всё получится. У большинства нет в кассе денег и нет заказов, лишь потому, что остаются слушателями. Всего 3 недели как, я продаю «вконтакте» (<http://vkontakte.ru/shopsw>) свадебные платья. Прибыль за неделю - около 35 000 рублей. Сейчас запускаю сайт и перехожу на опт. Дело пошло в гору. Ведь летом желающих купить себе свадебное платье становится все больше и больше! Что нужно, чтобы заработать? Рассказать друзьям, чего ты хочешь и сделать!



Дарья Шихова (19 лет, Санкт-Петербург)



Как в один клик найти идею для бизнеса, приносящего 250 т.р. в месяц?

Бизнес Поставка и оптовая продажа овощей.

Прибыль 250 т.р./месяц

До первых денег 2 недели.

Достижения

- Нашла поставщиков за границей;
- Самостоятельно организовала поставки в Россию;
- Запустила продажи за 2 недели, даже не имея сайта;
- Создала стабильную прибыльную компанию.

Как у большинства участников Бизнес-Молодости на старте, у Даши не было конкретных идей. Чем заниматься, в какую нишу пойти – это вопросы, над которыми она задумалась в первый же вечер.

На помощь пришел поиск яндекса. На вопрос «Что нужно людям» яндекс ответил «Люди всегда будут есть и умирать».

Заниматься ритуальными услугами – не очень позитивная идея. Поэтому выбор пал на еду, а конкретнее на оптовую продажу овощей.

Найти поставщиков за границей помогли друзья, но договариваться обо всем пришлось самой.

За 2 недели удалось кое-как продумать схему поставок из Польши и найти первого клиента.

Уже потом, после первых заказов, удалось более детально наладить логистику. В список поставщиков добавились Беларусь, Голландия и Дания.

В бизнес-молодости Даша с начала марта, но только недавно открыла свой сайт (<http://www.rosagrores.ru>).

До этого все продажи были в оффлайне, с выставок, холодных звонков и визитки, которая была сделана в первую неделю на яндекс картах.

Сейчас компания Даши стабильно приносит ей личный доход в 250 т.р. в месяц.

Следующая цель Даши – выстроить бизнес без ее собственного участия. Бизнес, приносящий пассивный доход.

Первый шаг на пути к этой цели она уже сделала - нашла управляющего компании.

Дарья Шихова о Бизнес Молодости

«Благодаря БМ получила результат. Бизнес-молодость дает мотивацию. Когда видишь успешных людей, то думаешь: «А почему я так не могу?» Рекомендую в БМ идти тем, кто давно хочет начать свой бизнес, но не знает, как. Тем кто готов быть самостоятельным, готов много работать и управлять собственным бизнесом.»

Мария Ким (25 лет, Казань)



Как заработать 40 т.р. за неделю на одном совете?

Бизнес Персональные консультации по страхованию, интернет-магазин наручных часов.

Сайт www.polnoekasko.ru

Прибыль 41 100 рублей

До первых денег 2 недели.

Достижения

- Привлекла крупного клиента в страховании через Интернет-сайт;
- Самостоятельно нашла двух поставщиков оригинальных товаров.

Маша и не думала, что сможет сама заниматься бизнесом. Бизнес для нее, как для человека творческого, «тёмный лес». Как найти поставщиков, как организовать продажи, как осуществлять доставку, что делать с документами – казалось, что самостоятельно на эти вопросы ответ найти невозможно.

Но оказалось, что не все так сложно...

Маша пришла в БМ по совету мамы, впечатленной успехами знакомых из Ульяновска.

«Несерьёзная затея» к середине коучинга превратилась в чёткое понимание необходимости действий.

«Скепсис испарился. Что-то во мне щёлкнуло. Ничего случайного не бывает! Это возможность сделать свою жизнь такой, какой я хотела.

Свою цель я уже давно знаю, а вот координат до сих пор не было. Миша с Петей задали эти координаты!» - говорит Маша.

Маша в БМ уже 4 недели. По ее словам, она уже смутно помнит, что было ДО, и даже думать не хочет, что было бы, не попади она в проект.

Минутку!

Поначалу Маша занималась продажей сахароватниц-поп-корниц, беседок и бань. Но тест они не прошли.

Переключилась на часы Nixon, но условия не подошли: минимальный заказ 30 000 евро на полгода. Не расстроилась.

Начала искать поставщика оригинальных Diesel в Яндексе.

4 звонка и уже появились результаты. Проанализировав рынок, сделала цены ниже, чем в розничных магазинах. Запустила группу Вконтакте (vkontakte.ru/club28168942) и пустила баннерную рекламу.

Первые продажи пошли!

По совету Миши и Пети, расширила ассортимент часов, нашла ещё одного мультибрендового поставщика, раскидала бесплатные и платные объявления на Avito и IRR. Сейчас делает сайт.

Застраховано?

По страхованию нашли программиста, который согласился взяться за сайт. 3 дня и все готово

<http://molodost.bz>

www.polnoekasko.ru!

Правильная настройка яндекс.директа и уже появились первые клиенты.

Мария Ким о Бизнес Молодости



Если бы сейчас предложили пойти на тот семинар, я бы сама туда помчалась, да ещё и друзей с собой прихватила! Буду крепко зубами держаться за БМ. Отступить некуда, там пустота» «Секрет успеха Бизнес Молодости не только в чит-кодах и супер-техниках. Секрет заключается в бешеной харизматичности, обаянии, знании психологии человека, эрудированности и искренности двух весьма симпатичных парней - Миши и Пети! Их возраст не помешал им достичь грандиозных успехов в различных сферах бизнеса и заручиться уважением и признанием интересных статусных особ. Я очень люблю таких людей, как они!» «И еще, если вас мама позовёт на семинар - смело идите! Маме лучше знать! Проверено!» Кому стоит идти в проект? Молодым людям, засидевшимся без дела и денег, мечтающим о красивой жизни, но ни хрена не делающим для этого; с потенциалом и желанием зарабатывать деньги, берущим деньги на кино у мамы, стыдливо опустив глаза... Так вот ВАМ, НЕОБХОДИМО ИДТИ В КОУЧИНГ!! Кому не стоит приходить?! Слишком умным. Тем, кто умнее и беднее всех, абсолютным скептикам и пессимистам. Ни к чему вам нервничать и тратить деньги на проезд до семинара. Ну и тем, у кого есть дела поважнее. Например, пиво попить на скамейке перед домом.



Инна Смирнова (25 лет, Омск)



Не женский бизнес

Бизнес Автомобили из Европы под заказ.

Прибыль 15 т.р. с одного заказа/месяц

До первых денег 2 недели.

Достижения

- Нашла покупателей на автомобиль
- Взяла на работу человека, который понимает в машинах;
- Взяла на себя все таможенное оформление сделки;
- Запустила продажи без сайта.

Когда, месяц назад, Инна пришла в Бизнес-Молодость, она еще не знала, чем конкретно будет заниматься. Идея возникла внезапно. Она хотела себе купить автомобиль, но столкнулась с тем, что все, что предлагается в Калининграде либо дорого, либо в плохом состоянии. И так возникла идея - пригнать автомобиль из-за границы.

После удачной сделки Инна решила на этом зарабатывать. Но! Как девушке, которая плохо разбирается в автомобилях, их продавать? Решение было простым – Инна берет на себя все, что связано с продажей и лидогенерацией, а на техническую часть ставит другого человека. Так и сделали.

Сейчас бизнес в самом начале своего развития. От идеи до первых денег прошло 2 недели. Со своего первого заказа она заработала 15 000 рублей.

Инна Смирнова о Бизнес Молодости

« На коучингах Бизнес-Молодости я поняла - уникальных знаний не будет, нам рассказывают не секреты, а действенные техники. Все мы знаем, что нужно правильно питаться, чтобы оставаться стройным, и что курение вредно для здоровья. Тем не менее, мы бросаем курить, и садимся на диеты с той же регулярностью, что и откладываем осуществление этих решений. Поэтому, коучинги не принесут пользы скептикам, а будут полезны тем, кто готов работать и делать. Мой бизнес - продажа машин с пробегом, пока из Европы, в планах освоить перевозку из Америки. Начался с того, что я хотела пригнать машину, но не знала, как это сделать и кому доверить. Потому главное, что получают мои Клиенты сейчас - гарантию возврата автомобиля, то есть спокойствие за свои деньги. Я вижу, во что можно вырастить этот бизнес, БМ помогает видеть перспективы этого бизнеса, у него хороший потенциал. Думаю, что это не последнее дело, которым я занимаюсь - с помощью него появится стартовый капитал для другого проекта. И что немаловажно, опыт постановки своего бизнеса с нуля и знание, что все осуществимо и не так уж сложно

Котляров Алексей (32 лет, Нижний Новгород)



Как за 3 недели избавиться от стереотипов и увеличить личный доход до 200 т.р.

Бизнес Продажа и поставка стройматериалов

Прибыль 200 т.р./месяц

До первых денег 3 недели.

Достижения

- За 3 недели получил первые деньги
- Выстроил прибыльную систему продаж на конкурентном рынке;
- Нашел поставщиков через личные встречи;
- Увеличил личный доход в 4 раза;
- Заключил последнюю сделку на 400 т. рублей

Первая проблема, с которой сталкивается новый участник Бизнес-молодости – «затыки» и стереотипы: нельзя сделать бизнес, если много конкурентов; для любого бизнеса нужен стартовый капитал; сначала нужен товар, а потом только продажи ...продолжать этот список можно до бесконечности.

Алексей пришел в проект 24 мая. До Бизнес-молодости он занимался строительной техникой, и общее понимание структуры бизнеса уже сложилось.

«На работе я понимал, что деньги крутятся где-то около меня, но проходят мимо»

Первым и самым сложным препятствием на пути к деньгам было пройти через все «затыки» и добиться результата.

Вот только несколько из них:

1 затык: перестать лениться. Разрешить себе сделать бизнес, отбросить все возникающие стереотипы и, наконец, перестать спать до 11 утра;

2 затык: перестроить свои мозги таким образом, чтобы начать уже что-то делать.

«В голове только возникали модели работы: то одна, то другая».

В такой ситуации ты начинаешь много думать: «а какую модель лучше выбрать», «а может быть не так, а по-другому», вместо того, чтобы просто сделать.

Директ-то работает!

Пробовал продавать через соцсети. Из-за специфики продукта, пока не вышло. Нужно тестировать разные варианты.

Начал с контекстной рекламы. Посмотрел видео-записи с коучинга по настройке яндекс директа. Запустил рекламу на сайт (www.spbuild.ru). Только после нее и пошли первые деньги.

Вложил 300 рублей – получил 15 000.

Понял, что директ работает – вложил еще.

Сейчас основные каналы для привлечения клиентов: яндекс директ, бесплатные доски объявлений и тематические каталоги.

Если до бизнес-молодости личный доход в месяц составлял около 50 т.р., то после эта сумма возросла до 200 т.р.

<http://molodost.bz>

Поставщиков искал в оффлайне. Ездил, смотрел, знакомился, договаривался.

Кстати, еще один стереотип на старте, достойный топ-листа: сложно найти поставщика и вытащить его на встречу, все отказываются.

«Крайне редко кто—то отказывал. Единственное, меня гнали по цене.

Поставщик, понимая интерес, повышал цену раза в полтора.» Поэтому важно понимать то, чем занимаешь.

НЕ правило Парето: 30 к 70

«Сейчас изменилось отношение к деньгам. Стал больше тратить на себя. Примерно 30% с прибыли я трачу на себя. Остальные 70 пускаю в оборот компании.

Но, получив первую прибыль, сразу пошел в магазин и закупил шмоток на 100 000.»

Сейчас декларация Алексея – «заработаю 7 миллионов к новому году»

Котляров Алексей о Бизнес Молодости

« О коучах хочу сказать кратко - волшебный пинок которого постоянно не хватало. Как говорят парни, разрешили, наконец, и мозг перестал сопротивляться. И поперло; Ну и инструментарий, полученный на коучингах - бери и делай! Толково продумано и придумано. »

Алексей Тополев (27 лет, Санкт-Петербург)



Как мотивировать себя заработать 42 000 в неделю

Бизнес Продажа и поставка дозиметров

Время в проекте 3 месяца

Прибыль 42 000 рублей/неделя

Достижения

- После неудачного бизнеса не побоялся начать все с нуля;
- Смог оценить уровень спроса и «поймать» его на пике;
- Летал на переговоры к поставщикам за 4 000 км.

Когда ты уже побывал в шкуре бизнесмена, то не на словах знаешь, что нужно иметь "Hard Balls", чтобы открыть и развивать свое дело. До Бизнес-молодости у Алексея был проект в области СМИ, маркетинга и PR и, к сожалению, неудачный. Все вложенные деньги были потеряны. После такого фиаско не каждый способен вернуться в сферу бизнеса. Наступает процесс переосмысления, ты уже начинаешь совсем по-новому смотреть на вещи.

Алексей пришел в Бизнес-Молодость 2 марта, но довольно скептически к этому относился. Он пришел скорее посмотреть и послушать, чем чему-то научиться. Определил для себя тестовый период в 1 месяц. Если будут результаты - остается, нет - уходит навсегда.

И тут началось...

Начал с малого, стал продавать шерстяные носки, варежки и мочалки ручной работы. Первые продажи сделал в московской группе коучинга. Пошли деньги, хоть и небольшие. Результаты есть - а, значит, нужно двигаться дальше.

Разрушительная трагедия

В то время в Японии случился масштабный природный катаклизм - одно из крупнейших землетрясений за всю историю наблюдений. Оно принесло колоссальные разрушения и вывело из строя систему охлаждения реакторов на атомной станции. Все мы навсегда запомним это слово - Фукусима. Ситуацию долго не могли взять под контроль и начался произвольный выброс радионуклидов в атмосферу.

Опасаясь за свое здоровье, жители Дальнего Востока и даже Восточной Сибири кинулись в Интернет и магазины в поисках дозиметров - приборов, измеряющих уровень радиационного фона в воздухе и продуктах. Но их нигде не было! Ведь никто раньше не сталкивался с подобными ситуациями. Как можно было предположить, что дозиметры понадобятся тем людям, которые месяц назад вообще не знали о существовании такого прибора?

Wordstat.yandex сошел с ума

Запросы по дозиметрам в wordstat.yandex.ru просто зашкаливали. Но никто не мог удовлетворить возрастающий с каждым днем спрос. И это несмотря на то, что конкурентов на рынке было предостаточно. Алексей решил рискнуть и отхватить свою «часть пирога». По всем принципам сделал продающий сайт <http://dozimetr5.ru/> (они детально рассматриваются на коучинге), разместил товары производителей. Просто картинки, чтобы проверить, действительно ли wordstat не врет и спрос настолько велик.

Посмотрел запись с коучинга по настройке яндекс директа. Через несколько дней настроил рекламу, положил первые деньги и стал ждать.

Это было что-то ужасное!

Уже в первые часы телефон просто оборвали. Казалось, что звонил весь Дальний Восток и в перерывах присоединялась вся Сибирь. Звонили даже из Москвы (а им то дозиметры зачем понадобились???) Яндекс не врал. Спрос был колоссальный. Но был

<http://molodost.bz>

затык.

Товара не было на руках. Вспомнил технику "А-А-А!" и стал обзванивать всех поставщиков и заводы, у которых только можно было достать дозиметры. Глухо. Ни у кого нет в наличии. Производители тоже и подумать не могли о таком стихийном росте спроса. Производство не было рассчитано на такое количество. Ситуация была похожа на лето в Москве 2010 года, когда всю столицу заволок плотный смог от горящих торфяников. Тогда скупили все маски и респираторы. Новых поставок приходилось ждать неделями.

Стал ждать, периодически мониторя рынок. Только через 2 месяца появились утешительные новости о будущих поставках. Поставщики постоянно переносили сроки и было абсолютно неясно, когда товар будет в наличии. Спрос, конечно, уже спал, но все равно держался на стабильно высоком уровне. Люди ждали заказов.

Дождлся поставок с завода и запустил продажи. В июне пришли первые деньги за дозиметры. За первую неделю прибыль составила около 42 000 рублей.

А с последней сделки получил 100 000 рублей чистой прибыли.

Алексей Топлев о Бизнес Молодости

«Тому, кто ничего не знает, сказал бы, что надо идти. БМ это скачок в жизни, скачок в сознании. Это путь, который ведет к цели, которого хотят достигнуть многие. Начало получится, когда я реально понял фразу Лебедева: Как мотивировать себя что-то делать? Да никак, оставайтесь в жопе!»

Воробьев Евгений (20 лет, Челябинск)



От 0 до 30 т.р. за месяц. А ты все еще мечтаешь превратить хобби в бизнес?

Бизнес Услуги фотосъемки и продажа

Сайт www.kephoto.ru

Прибыль 30 тыс. рублей/месяц

До первых денег 1 неделя.

Достижения

- Превратил свое хобби в прибыльный бизнес;
- Самостоятельно сделал сайт за 2 дня;
- Договорился о бесплатной презентации своих работ в торговом центре.

Евгений стал задумываться о бизнесе и о деньгах полтора года назад. Все началось с курсов по повышению финансовой грамотности и книги Роберта Киосаки.

Первый опыт бизнеса был в компании сетевого маркетинга (MLM), тогда он инвестировал в бизнес около 10 тыс. рублей и ушел с полным нулем. В другой компании ситуация повторилась. До этого момента Евгений уже занимался фотографией, но это было просто его хобби. Зарабатывать на хобби, конечно, хотелось, но он не знал как.

Узнал о бесплатном семинаре Бизнес-Молодости совсем случайно, увидв баннерную рекламу Вконтакте. Зашел в группу, почитал материалы и кейсы на сайте. Решил, что должен обязательно туда попасть.

«Хотя я посещал много тренингов по личному росту и саморазвитию, но этот проект как-то мне очень приглянулся. И еще так совпало, что узнал о Бизнес-Молодости именно в тот момент, когда денег очень хотелось, а они никак не приходили.

Пришел на бесплатный семинар «Первый рывок в бизнесе». Петя и Миша по пунктам рассказали, как начать свой бизнес и что и в какой последовательности нужно сделать. Идей сразу для ниш было много, решил выбрал несколько. Записался в коучинг.

Первым делом сделал бесплатный сайт за два дня. Придерживался всех принципов, как было сказано в БМ, посмотрел стартовый пакет участника, дал рекламу в яндекс директе. Через пару дней получил первые звонки. Через неделю оформил первый заказ. В итоге за месяц я заработал чистыми 30 тыс. рублей.»

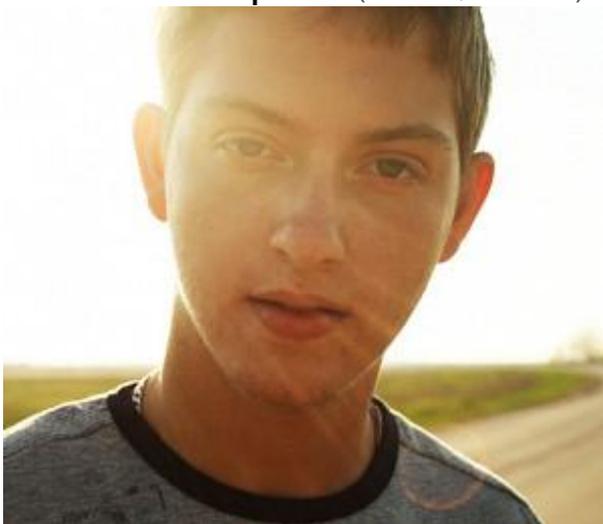
Сейчас у Евгения есть уже полноценный сайт по услугам фотосъемки - <http://kephotography.ru/>. Он развивает свой собственный брэнд ,который придумал совместно со своей девушкой - K&E.

Решил расширить ассортимент и дополнительно к услугам фотосъемки открыл свой интернет-магазин по продаже фототехники и аксессуаров. Все делает под тем же брэндом - <http://kephoto.ru/>.

Воробьев Евгений о Бизнес Молодости

« Это не просто коучинг, это план к действию: раз, два, три, по которому каждый может начать свой бизнес, если просто всё выполнить как говорят. Это не какие-то бредни по типу: думай так и все будет. Это четкий план, без всякой мыльной оперы. Именно поэтому здесь добиваются успеха. Всем, кто хочет быть успешным и богатым нужно попасть в БМ ОБЯЗАТЕЛЬНО!

Павел Топыркин (19 лет, Казань)



Объемный бизнес и 35 000 рублей за неделю

Бизнес 3d-рисунки, барельефы

Время в проекте 3 месяца

Прибыль 35 тысяч в неделю.

Достижения

- Получил первые деньги за 3 дня;
- Нанял художников и организовал их совместную работу;
- Получил крупный заказ только за счет СМИ.

Знаете, что такое 3d-рисунок? Да, конечно, это рисунок, сделанный в 3D-редакторе... Но также, это техника рисунка, позволяющая привносить эффект объема в плоскость, будь то асфальт, пол в доме, потолок или угол между стенами. Экзотично? Не то слово, ведь подобными вещами мало кто занимается в нашей стране, в отличие от запада. Вот и Павел, видимо, рассудив, что поприще не занято, решил заняться. Не в прямом смысле. Он не рисует сам. «Люблю, но не умею», говорит он о 3d-рисунках. Зато любят и умеют художники, которых Павел собрал вместе и сорганизовал.

С чего все началось

Всё началось с занятий барельефами (специальная техника создания объемных архитектурных вещей из гипса для украшения интерьера и экстерьера), которыми, кстати сказать, Павел также не занимался напрямую. Познакомился с нужными людьми, устроил у себя дома мастерскую, скульпторы приходили и творили...

Позже, появилось желание заняться трехмерными изображениями на поверхности. И только начав, и успев «засветиться» в местных СМИ, команда Павла была приглашена в город Бугульма, чтобы нарисовать схожие вещи. Бугульма это...далеко. В республике Татарстан. Но тем не менее, 35 тысяч чистыми, а общая сумма - 92 700 за заказ. Плюс приятное знакомство с администрацией города в лице мэра, которому захотелось сфотографироваться рядом с работами папиной команды.

Сейчас у Павла уже есть отдельная мастерская - не в его квартире - полностью сформированный коллектив, перспективы в развитии («...венецианская штукатурка, барельефы, 3d-рисунки, много чего, в общем, дорогая отделка помещений») и четкое понимание своих целей и возможностей. «Лучше ни с кем не советоваться. Делать всё самому. Будто пробивать стены».

Павел Топыркин о Бизнес Молодости

«Самое приятное в бизнесе – это деньги. И не важно, что ты их уже завтра потратишь, важно другое: ты в процессе, ты создаешь вещи, которые радуют глаз. Ну и рядом с которыми фотографируется сам мэр Бугульмы, что немаловажно. Бизнес-Молодость помогла мне своим позитивным зарядом. Даже, зарядами. После семинаров хочется что-нибудь делать. Это такой коллектив, в котором у тебя всё может получиться, тем более, если ты чувствуешь себя хуже других. Но даже, если всё получается, то не стоит расслабляться. Нужно продолжать херачить.»

Ярослав Мирошников (21 лет, Казань)



Как заработать 10 т.р. за 4 дня на домашних питомцах

Бизнес продажа элитных домашних животных.

Прибыль 30 т.р. в неделю

До первых денег 6 дней.

Достижения

- Мгновенно начал действовать и мгновенно получил результат;
- Разобрался с техподдержкой яндекса и разблокировал свой аккаунт;
- Получил первые звонки уже через несколько часов после запуска рекламы.

Проект заинтересовал Ярослава еще до начала занятий. Перед бесплатным семинаром «Первый рынок в бизнес» он помогал организаторам в подготовке мероприятия. После того, как сходил на выступление понял, что это то, что он давно искал для себя.

На следующий день записался на коучинг. Первое занятие коучинга посвящено выбору ниши, в котором потом будешь работать. Рассказывают, как правильно оценить привлекательность ниши и стоит ли вообще заниматься тем или иным товаром. Некоторых участников спрашивают, что они выбрали. Когда спросили Ярослава, он ответил «Продажа элитных домашних животных» и Миша тут же ответил «Да! Это круто!». Это и послужило толчком к началу и стимулом к развитию этой ниши.

В этот же день после коучинга посмотрел на сайте видео по настройке яндекс.директа из стартового пакета участника. Тут же запустил рекламу и уже на следующий день получил первый заказ.

Весь следующий день Ярослав занимался поиском поставщиков. На четвертый день Ярик выполнил свой первый заказ и получил 10000р прибыли. Сейчас есть еще 2 заказа на 30000р.

Главной проблемой оказалось отсутствие места, где можно содержать животное и куда можно привести человека, чтобы показать «товар». Проблема пока на стадии решения.

Сайт сейчас в разработке.

Ярослав Мирошников о Бизнес Молодости

« Проект мне серьезно помог, т.к. один бизнес уже был, не хотел останавливаться на достигнутом, а в БМ объяснили как сделать быстрый старт без начального капитала. По шагам объяснили, как начать, что делать, как разместить рекламу и чем привлечь клиента. Очень благодарен организаторам за то, что сделали БМ возможной и у нас в Самаре. В БМ надо идти тем, кто реально хочет добиться положительных результатов, а не просто "попробовать", или же "проверить" действует такое или нет. ДЕЙСТВУЕТ. Методика Бизнес-Молодости работает. Я проверил это на себе!

Дмитрий Белешко (26 лет, Челябинск)



Консалтинг и увеличение продаж салонам красоты.
Бизнес Консалтинг и увеличение продаж салонам красоты.
Сайт www.salonmarketing.ru
Время в проекте с февраля 2010.
Прибыль 180 т.р. в месяц
Достижения

- Основал и развивает проект с нуля;
- За один месяц увеличил оборот в 4 раза;
- Автор статей в крупнейших журналах индустрии красоты;
- Осуществил свою давнюю мечту.

Дмитрий – основатель и руководитель проекта для руководителей и управляющих предприятий индустрии красоты. Сайт его проекта - www.salonmarketing.ru.

Он помогает владельцам салонов красоты внедрять новые методики увеличения прибыли, разрабатывает для них методы по увеличению продаж, обучает эффективным способам привлечения новых клиентов, менять систему мотивации, разрабатывает и внедряет систему учета и показателей.

Дмитрий автор статей в журналах "Красивый бизнес", "Формула красоты", "Ногтевой сервис", "Парикмахер, стилист, визажист", "KOSMETIK international" на тему маркетинга в красивом бизнесе.

А также участник, докладчик и лектор международных конференций и деловых программ по вопросам управления предприятиями индустрии красоты. Преподаватель в Moscow Business School в секции Медицина. Красота. Здоровье/ Medicine. Beauty. Health и автор книги "Прибыльная парикмахерская"

Дмитрий о себе и Бизнес-Молодости:

На протяжении нескольких лет я развивал консалтинговый проект, который помогает салонам красоты увеличивать прибыль. Все вроде бы хорошо — публикации в крупнейших журналах, выступления на международных конференциях, написал и выпустил книгу в одном из крупнейших издательств России, рабочие инструменты и методики, клиенты, которые получают результат... Но проект отнимал все больше времени и приносил все меньше удовлетворения.

Текучка, одни и те же проблемы- надоело. Мне казалось, что я уже очень многое знаю и непонятно куда стремиться дальше. ... и все хотел взрыва, рывка... и все-таки искал кого-то или что-то, что помогло бы мне сделать новый шаг и прорыв. Искал...

Случайности не случайны

Случайно на одной конференции встретился с Мишей Дашкиевым и Петей Осиповым, которые как раз рассказывали про свой проект «Бизнес-Молодость»..

Заинтересовавшись им, я приехал на занятие... и он просто открыл мне глаза — когда я такой весь из себя, видел вокруг себя 14 летних подростков, которые делают деньги и гораздо большие чем я, то у меня что-то изменилось в голове... Я почувствовал себя полным тормозом.

Мне нужна была среда, в которой я мог бы развиваться еще быстрее, а не сидеть на месте и ждать у моря погоды. БМ — это как раз такое окружение и среда.

К слову, раньше я летал каждую неделю из Питера в Москву на 3-х часовой коучинг к ребятам и до сих пор я считаю это самой большой своей наградой — что у меня есть такая возможность, учиться у них и работать вместе с ними.

Машина своей мечты

Новый мир, окружение, молодое сообщество, энергетика, позволило мне так вырасти... и это отразилось на моем бизнесе - мой

<http://molodost.bz>

оборот увеличился в 4 раз всего за один месяц.

Да, пару месяцев назад я достиг одной из своих целей – купил себе автомобиль своей мечты - Infiniti.

Кроме того, я получил возможность помочь гораздо больше числу клиентов, рассказать им о том, как решить их проблемы с бизнесом и вылезти из постоянной борьбы за выживание.

Как ни странно и результаты клиентов стали еще лучше - если раньше увеличение оборота на 30% за три месяца — это было классно, то потом планка повысилась и мы начали удваивать оборот за несколько месяцев. А один из последних результатов — увеличение прибыли (а не оборота) салона на 20% всего за один месяц.. и это мы еще не внедрили и части того, что могли.

Также Бизнес-Молодость дала мне возможность познакомиться и начать работать с одним из самых известных людей и брендов в индустрии красоты – с Игорем Стояновым и сетью ПЕРСОНА.

Я и мечтать не мог об этом раньше. А теперь я вместе с ребятами из Бизнес-Молодости и Игорем сотрудничаем и работаем вместе – это потрясающе!

Дмитрий Белешко о Бизнес Молодости



БМ - это именно то, что нужно всем молодым (и не только), которые хотят изменить свою жизнь, вылезти из скорлупы повседневности и добиться своих целей. Если вы хотите успеха, то мир Бизнес-Молодости - для вас.



Вейденбах Лев (25 лет, Казань)



Как зарабатывать по 18 000 в неделю на морозе?

Бизнес Оптовая и розничная продажа фреона

Время в проекте 3 месяца

Прибыль 18 тысяч в неделю

Достижения

- Самостоятельно разработал и спроектировал сайт;
- Настроил и запустил Яндекс. Директ;
- Лично занимается поиском и привлечением заказчиков.

Лев занимается продажей фреона. Фреон – это газ, который используется для охлаждения чего-либо в промышленных и домашних целях (например, в холодильниках), тушении пожаров.

До этого бизнеса Лев занимался продажей итальянских курток и фото-книг. Шли они не так хорошо, как бы хотелось. Именно поэтому решил попробовать себя в этой новой нише. И все потому, что он четко поставил себе цель и не тянул кота за яйца. Пробовал, пока не получится. Пытался, пока не выстрелит.

«Самое сложное – это преодолеть период, когда ничего не хочется, когда «ААААА!!!» и когда хочется идти на старую работу. Если преодолел это – то всё получится и дальше»

Почему именно фреон? На одном из коучингов Миша Дашкиев сказал: «Ребята, вы занимаетесь ерундой! Нужно идти в промышленность! Знаете, где деньги? Деньги во фреоне!». Лев не стал тормозить и выбрал эту нишу.

И Миша, как всегда, оказался прав. Деньги действительно во фреоне оказались.

Дело пошло не сразу. Периодически возникали затыки: то с сайтом и программистом, то с настройкой Яндекс. Директа, то с поставщиками. И это абсолютно нормально.

Никогда и ничего не бывает гладко. Всегда будут вопросы, которые нужно решать. Здесь уже вопрос в том - не сломаешься ли ты, дойдешь ли ты до своей цели и сделаешь до конца то, что задумал?

Вейденбах Лев о Бизнес Молодости

«Секрет успеха прост: делай, как говорят Петя и Миша!!! Я сделал! Создал сайт по схеме БМ, настроил Яндекс.Директ, принимал звонки. Заказов не было... Но! Как только я нашел толковых поставщиков и смог четко объяснить клиенту схему нашего сотрудничества, сразу получил заказ и деньги в кассе!» Проект БМ - глобален и уникален, это то, о чем можно сказать «Как же это круто», это проект, который позволит российской молодежи понять, как зарабатывать деньги, как жить лучше. Если у людей есть воля и желание, то им самое место в проекте Бизнес-Молодость

Шарова Екатерина (25 лет, Казань)



С нуля до 40 тысяч в неделю за 3 месяца	
Бизнес	магазин секонд-хенд «Изюм»
Время в проекте	3 месяца
Прибыль	40 000 тысяч в неделю

Достижения

- Сама нашла поставщиков одежды;
- Сменила отношение к рекламе, начала в неё вкладываться;

Катя окончила институт прошлым летом, и встал резонный вопрос: «Чем заниматься?», «Как зарабатывать деньги?» Услышала о конкурсе, в котором выдаются гранты начинающим предпринимателям. Идея, продавать дешёвую одежду людям возникла будто сама. Катя подала заявку и стала ждать. В итоге получила 200 тысяч под Новый Год, буквально – подарок на праздник. И начался бизнес.

За первые полгода Екатерина нашла поставщиков, вроде бы всё попробовала в рекламе... И почувствовался потолок развития бизнеса. «И, вдруг, я узнала про БМ. Несколько друзей наперебой рассказывали о проекте, и я решила в него влиться».

Благодаря БМ, Катя обновила наружную рекламу, узнала про дисконт, поняла, что это, действительно, работает. Эксперименты с рекламой также оказались успешными. Например, она скупала по городу изюм в шоколаде, который давала в качестве бесплатного бонуса при покупке одежды. «Люди очень радуются подаркам. Тем более, когда они такие вкусные».

Самым сложным оказалась, как ни банально, нехватка времени. Слишком много мелких дел было взято на себя, в итоге Катя зарылась в них по уши: бухгалтерия, цены, договоры с поставщиками... Недавно взяла помощницу и получилось разгрузить себя. «Стремлюсь к тому, чтобы закольцевать бизнес и только приходить за выручкой, ведь это – самое приятное».

Шарова Екатерина о Бизнес Молодости

« БМ помог начать по-другому относиться к себе и бизнесу. Уровень энергетики стал значительно выше, конечно, благодаря и Пете с Мишей, и другим участникам. В общем, жизнь стала лучше! Если у вас есть цели, большие цели в жизни, и если у вас нет рядом человека, который сможет вас подтолкнуть к их реализации, то БМ – это прекрасный выход. Может даже вход. В кроличью нору.

Евгения Макарова (25 лет, Нижний Новгород)



Как из одного бизнеса сделать два и заработать 95 000 рублей

Бизнес Суvenirная продукция, дизайнерская мебель

Сайт www.freshmemory.ru

Время в проекте 3 месяца

Прибыль 95 000 рублей

Достижения

- Самостоятельно решила вопросы с налоговой;
- Открыла собственный офис;
- Спроектировала и запустила новый сайт;
- Провела фотосессию продукции на Марсовом поле;
- Ведет 2 успешных бизнеса.

На коучинг приходят разные люди с разными целями:

- У одних есть идея, но нет знаний, как превратить её в бизнес
- Цель вторых: узнать, как монетизировать хобби
- У третьих идей нет, но они очень хотят бизнес
- У четвертых уже есть бизнес. Их задача: поднять его на новый уровень прибыли

Но Женя – уникальный участник.

Ещё до «Бизнес Молодости» она была предпринимателем: занималась сувенирной продукцией. Дела шли неплохо. Какие-то заказчики, деньги, успехи.

Но хотелось большего.

«До БМ был страх масштабироваться, набирать сотрудников. Не хватало знаний и уверенности в себе»
И вот она пришла на семинар «БМ»:

«После БМ появился четкий план развития компании и инструментарий для его реализации. Набираю сотрудников. Теперь я уверена в себе и правильности своих действий. Новое окружение и постоянная поддержка БМ помогают расти над собой»

Уже в «БМ» Женя открыла офис, переделала сайт, наняла сотрудников. И главное, поняла, как правильно строить бизнес, чтобы он не разваливался без постоянного контроля.

Трудности конечно были:

«Возникли трудности с набором сотрудников, приобрела негативный опыт в общении с директорами»

Но мы учим не декларировать проблемы, а решать их. И Женя их решила. Кстати, она одна из немногих кто прошла аттестацию и попала в сообщество «Бизнес Молодости».

Сайт её компании www.freshmemory.ru

Что же тут уникального? - Спросите вы. Сначала сказали, что бизнесмены, приходящие в «БМ» - типичный случай, а потом говорите про какую-то уникальность?!

Евгения Макарова уже на коучинге запустила новую нишу: Интернет магазин дизайнерской мебели и предметов интерьера De Co Re. **Теперь у неё два бизнеса!** Что характерно, второй подтягивается к первому и уже приносит доход.

И предприниматель, который не только довел собственный бизнес до нового уровня, но параллельно открыл ещё один – случай действительно уникальный.

Евгения Макарова о Бизнес Молодости

« БМ заряжает бешеной энергетикой! С ними я поняла, что могу свернуть горы. БМ даёт актуальные знания, которые легко применимы на практике и дают реальные результаты. И ещё это отличное окружение. Если ты молод, полон идей, но боишься начать их реализовывать, считаешь, что у тебя чего-то не хватает для того, чтобы начать своё дело, то БМ откроет тебе маленький секрет: всё что нужно, у тебя уже есть! А если ты скептик, нытик и зануда, то лучше сиди дома

Дурдин Дмитрий (25 лет, Казань)



Собственная верфь малого судостроения

Бизнес Верфь малого судостроения;

Время в проекте 2 месяца;

Прибыль 60 т.р. за неделю;

Достижения

- Начал совместный бизнес с отцом;
- Выиграл грант и получил профессиональную поддержку;
- Сделал и «докрутил» продающий сайт;
- Самостоятельно настроил яндекс.директ.

Дима честно признается, что раньше к лодкам и вообще к производству имел мало отношения. Но его отец, который занимается этим уже 20 лет (а последние 5 усиленно) мотивировал его на совместный бизнес. Два года назад Дмитрий решил вступить в эту сферу.

Довелось ему поработать и, непосредственно, с материалом: то есть строить, пилить, прикручивать. Диме хотелось быть в курсе процесса, хотелось понимать всё поэтапно в строительстве лодок. Но всё началось с окончания университета. И нежелания работать на кого-то за зарплату.

Дмитрий начал сотрудничать с отцом, вести общее дело. Вроде всё складывалось удачно: они выиграли грант, получили одобрение и поддержку профессионалов в этой сфере. Но, тем не менее, не всё получалось так, как хотелось. Например, представляете, каково, когда первая лодка стоит несколько месяцев, и никто её не покупает?

Было страшно, Дима не скрывает, незнание и малый опыт всегда пугают, но ему хотелось заниматься этим, хотелось, чтобы всё получилось.

Однажды он случайно узнал о Бизнес-Молодости. Дмитрий пришёл в проект, надеясь получить конкретные знания, понять, что и как нужно развивать. Где что докрутить. Где ослабить. Узнать новые техники и повысить свои навыки в бизнесе. Он получил то, зачем пришел.

Дурдин Дмитрий о Бизнес Молодости

« БМ это не только определенные полезные навыки и знания. На мой взгляд, в проекте очень важно общение между людьми со схожими целями, со схожим мышлением. Наконец, я встретил таких же как я. Эти люди всегда могут что-то рассказать, поделиться опытом, ведь они максимально открытые. Многие люди, которые работают сейчас за зарплату, не удовлетворены этим. И ищут чего-то нового. Но не все могут удержаться на плаву в новых условиях: когда у тебя нет денег в кассе, когда будущее не определено – люди могут «спрыгнуть», уйти из проекта. Значит, им и не место в нём

Дарья Скворцова (22 лет, Санкт-Петербург)



Продажа детских игрушек
Бизнес Продажа детских игрушек
Время в проекте 6 месяцев
Прибыль 22 тысячи рублей/10 дней.
Достижения

- Не сдалась после первой попытки и открыла второй бизнес;
- Справилась с эмоциональной «ямой»;
- Не побоялась уволиться с работы;

Дарье 22 года, раньше она жила в г.Иваново. Но с февраля переехала жить в Москву.

Работала в ТЦ «Останкино» по своей специальности – финансовым менеджером. Но Дарья уже с первой недели поняла, что это не ее - создавать видимость деятельности, ждать обеда и жить от пятницы до пятницы - чудовищно.

«В мае узнала о Бизнес-Молодости где-то на просторах Интернета и поняла, что это не случайно. Именно этого я искала и БМ сама меня нашла. Пришла на коучинг, было сложно, т.к. группа была старая и новичкам особо никто не говорил, что делать на начальных этапах. Но было ясно одно - главное действовать, как говорит Петя, техника "Дракон с гемороем" выстрелит по-любому!

Очень люблю детей, решила пойти в эту тему. Сделала сайт по переноскам для детей (слинги), пустила рекламу. Заказы были, но разовые и стабильного денежного потока не получалось.

Вспомнила о яме в начале пути и поняла, что это просто нужно преодолеть. В конце лета стало очевидно, что если резко не поменять тактику, то всё будет тянуться бесконечно.

Уволилась с работу, просто поставив себя тем самым в ситуацию, когда "не можешь не делать". Две недели были очень жёсткие - эмоциональный спад, разочарование, депрессия. Срочно нужно было искать новый продукт. Техника неизбежности сработала!

Наткнулась на удивительные американские игрушки Zoobies и поняла, что хочу подарить их всем близким и друзьям. Всё встало на свои места, тема действительно моя.

Сразу же сделала группу вконтакте для теста <http://vkontakte.ru/zoobies>. Запустила баннерную рекламу. Случилось невероятное! Заказы посыпались один за другим. Заработала 22 000 чистой прибыли за 10 дней без сайта.

Теперь перехожу в оптовые поставки, есть представительский сайт zoobies.ru, работает интернет-магазин плюшевых игрушек softtoy5.ru (там есть Zoobies и ещё много качественных детских игрушек).

Путь найден, теперь можно не думать о заработке, можно просто наслаждаться своим делом, которое приносит детям радость и помогать другим сделать то же.

<http://molodost.bz>

Я с радостью поделюсь опытом построения "детского" бизнеса и помогу ребятам из регионов».

Дарья Скворцова о Бизнес Молодости



БМ - это мощное подспорье в делах: люди, готовые помочь; много испробованных путей, сделанных ошибок, которые можно не повторять, а просто учесть; очень часто готовые решения на вопросы, кажущиеся неразрешимыми. В БМ надо идти тем, кто серьезно настроен, во что бы то ни стало сделать свой бизнес. Тем, у кого есть острая потребность и жизненная необходимость. Если такого ощущения нет, а просто хочется "попробовать", "узнать" и т.п., то лучше время не тратить. Сразу получится вряд ли, несмотря на заявленную простоту, а сложности подкосят тех, у кого есть другие варианты.



Александра Никонорова (25 лет, Екатеринбург)



Как осознание того, что «Я могу» стало приносить 62000 рублей в месяц

Бизнес Организация свадеб под ключ

Время в проекте 4 месяца

Прибыль 62000/мес.

Достижения

- Поняла, что для того чтобы сделать бизнес у нее уже все есть;
- Изменила свою организацию времени и окружение;
- Создала бизнес с нуля;
- Не побоялась увеличить средний чек.

Было стыдно брать деньги у родителей

Александре 21 год и она студентка дневного отделения. Как и большинству студентов, ей приходилось брать деньги у родителей. И за это ей было очень стыдно. Плюс ко всему, движухи особо никакой не было: одни и те же люди, одни и те же места, одни и те же эмоции, даже на отдыхе.

Однажды Александра наткнулась у подруге в статусе на странную аббревиатуру НТКЗЯ. Фраза ее зацепила, и она начала копать инфу о БМ в интернете. Сначала подумала, что какая-то ерунда типа МЛМ, но все-таки 11 августа она решила сходить на семинар.

«Раньше я думала, что бизнес можно делать только по схеме «Пааап, дай 300 тысяч мне на бизнес», а оказалось, что нет. Все что мне нужно для бизнеса, у меня уже есть. Что я сама могу взять и что-то начать. С нуля»

Перестроиться и НТКЗЯ

Александре пришлось перестроить свое мышление, свой способ организации времени и изменить свое окружение. И самое главное, что пришлось применить технику НТКЗЯ. Александра сразу применила все фишки, о которых узнала на коучинге: объявления на авито, сайт, яндекс-директ. Причем как и рекомендовали в БМ сразу в нескольких нишах, из которых выстрелила свадебная тема.

«Мне, как девочке, очень нравится все, абсолютно все что связано со свадьбами. Кроме того, я очень ответственная и мне было приятно взять всю боль невест, все их нервные переживания на себя. Сейчас я нахожу то, что они хотят, делаю так, как они хотят и за те деньги, за которые они хотят»

Александра, конечно, первое время переживала, что не сможет всем этим заниматься. Но планомерно применяя технику «ДДД» Александра добилась изумительных результатов. Она все сделала, что надо было, и сделала все круто!

Ставить новые цели – это круто!

Александра не останавливается на достигнутом. В ее институте есть потребность в организации тимбилдинговых мероприятий, и, удовлетворяя эту потребность, она планирует развиваться уже как «Студия праздничного дня»

Александра Никонорова о Бизнес Молодости

« В БМ в первую очередь стоит идти тем, кто хочет узнать о чем-то новом и важном. БМ сделал из меня другого человека, не таким как я была раньше. Вообще БМ это не техники и не чит-коды. Это люди в первую очередь. Я бы посоветовала идти в БМ тем, кто считает что ему реально чего-то не хватает. Не хватает так, как когда вдыхаешь воздух, а твои легкие больше, чем воздуха вокруг. Но это не значит, что в БМ должен пойти каждый или каждый второй. Для этого нужно эмоционально дорасти и самой себя направить в русло БМ Кому бы я не посоветовала идти, так это ленивым людям, которые видят во всем теорию вселенского заговора и считающих, что ипотека, кредиты и планомерная жизнь - это норма.



Александр Залогин (19 лет, Челябинск)



Как с помощью простой схемы зарабатывать 80 000 руб. в месяц

Бизнес Оптово-розничные продажи небесных фонариков

Время в проекте 6 месяцев

Прибыль 80 000 руб/месяц.

Достижения

- Просто взял и сделал;
- Без подсказок, методом проб и ошибок, нашел нишу и настроил рекламу;
- Организовал флеш-моб и за 2 часа заработал 40 000 рублей.

О БМ я узнал в июне 2011. До этого активно занимался спортом (миксфайтом), учился в институте (и сейчас учусь), копал траншеи на стройке.

Основной моей проблемой было стереотипное мышление, в стиле "молодым бизнес не сделать", "сиди и не высовывайся", "вот закончу институт - стану богатым".

О БМ я узнал из контекстной рекламы в контакте. Зашел в группу, посмотрел видео, зашел на сайт, почитал кейсы, скачал и посмотрел бесплатный семинар. Особенно мозг взорвал тот факт, что оказывается не надо ничего нового придумывать, нужно просто взять и сделать то, что УЖЕ работает и что для выбора ниши можно использовать wordstat. ... В общем решил для себя, что жить той жизнью, которой я живу нельзя, пора действовать.

Разбираться стал во всем сам. Начал активно (ночи на пролет) изучать то, что пишут в блоге petr-osipov.livejournal.com, видео на сайте и канале youtube. Конспектировал.

Через 2 дня забрал зарплату со стройки, состряпал 5 сайтов для теста 5 ниш. Запустил на сайты яндекс.директ. Основным затыком был именно яндекс. Директ. Настроивал его, что называется, методом проб, и ошибок.

Из всех ниш стрельнули именно небесные фонарики. Решил заняться. Сайт www.fonariki5.ru

До небесных фонариков и до того как узнал про БМ много раз пытался сделать "продающую группу в контакте". Продавать китайские бинарные часы. =) Но, увы, дальше регистрации на сайте дело не заходило.

Сейчас бизнес начал конкретно расти, т.к начал работать оптом, долбить свадебные и праздничные агентства. Очень помогла информация и тема про маркетинг-кит. Сейчас средняя прибыль 80 тысяч в месяц, и это только мой регион (Краснодарский Край). В планах вся Россия.

Так же сейчас на очереди еще 2 проекта, которые совсем скоро запустятся.

Александр Залогин о Бизнес Молодости

« Лично мне БМ дало хороший пинок под задницу. Никогда ничто меня так не мотивировало, как прочитанные на сайте кейсы, когда мои ровесники зарабатывают хорошие деньги, а я корячусь на стройке =) В Бизнес-молодость я бы посоветовал идти тем, кто уже пробовал сделать свой бизнес, но у кого ничего не получилось. В БМ даются реально работающие техники, применив которые даже человек, далекий от бизнеса (как я) делает спокойно свои деньги. В Бизнес-молодость я бы не советовал идти тем, кто ценит стабильность, мечтает работать в большом красивом офисе на зарплате, в позе 69. »

Ильдар Сулейманов (23 лет, Челябинск)



Мастерская картин и портретов в стиле поп-арт

Бизнес Мастерская картин и портретов в стиле поп-арт

Время в проекте С августа 2011

Прибыль 60000 руб/мес

Достижения

- За 2 дня сделал 7 заказов на сумму 20000;
- Запустил второй бизнес, со стабильным потоком заказов;
- Построил бизнес, который может работать автоматически и начал его масштабировать (открыл представительство в другом городе);
- Портрет его работы висит в кабинете президента Республики Татарстан.

Плыть по течению – это скучно!

До БМ Ильдар не занимался ничем серьезным: учился в институте, подрабатывал фрилансом в области фото и дизайна. Но все это было скучно и пресно. Не было цели. Просто плыл по течению и делал, что умел. Но однажды познакомился с организатором БМ в Казани Евгенией Мальцевой. Она предложила ему поработать на мероприятии фотографом, но Ильдар отказался и решил, что лучше пойдет туда в качестве слушателя. Сначала шел ради тусовки и новых знакомств, но после открытого мастер-класса понял, что ребята делятся крутыми фишками. Начал внедрять и сразу же получил изумительные результаты.

Неожиданная находка

Ильдар давно интересовался трафаретами и рисовал. И тут у знакомой случился день рождения. Ильдар хотел подарить что-то крутое, но с небольшим бюджетом. И тут он вспомнил, что давно мечтал написать портрет на холсте. Сказано – сделано! Реакция на подарок была ошеломительной! Всем понравилось, появились клиенты.

«Меня очень удивило, что люди готовы платить за это деньги»

Примененное знание = результат

«Я понял, что знания, которыми делятся Петя с Мишей дают результат. У меня открылось видение, как правильно вести бизнес.

До БМ я бы никогда и не подумал использовать Яндекс-директ или скрипт. Путь от точки А до точки Б – крутая вещь! Но особенно взорвала мозг тема энергии. Раньше энергии не хватало и я бы никогда не подумал, что это - влияние жаренного мяса. Нет, вегетарианцем или сыроедом я не стал, но разумная корректировка рациона дала потрясающие результаты. Раньше спал до часу, потом ходил как зомби. Теперь этого нет. Мой офис располагается в моей квартире в центре, тут же мастерская и производство. Сотрудники приходят к 9 и это очень меня дисциплинирует.»

Новые амбициозные цели

Ильдар уже автоматизировал свой первый бизнес, с которым он стартовал. У него офис, производство, стабильный поток клиентов в двух городах.

«Первый бизнес сейчас закольцовываю. Все делегировал, поделив на этапы. Сотрудники работают. Еще запускаю производство картин ручной работы для продажи в кафе и рестораны. Открыл представительство в Самаре. Сделаю тест и если, все будет круто, то планирую продавать эту тему как инфобизнес или как франшизу мастерской.

Сейчас Ильдар взялся за еще один новый бизнес с партнерами, которых встретил в БМ. И его они тоже довели до результатов. Ребята сделали крутой сайт по правилам БМ, настроили директ и получили тугую струю клиентов.

Ильдар Сулейманов о Бизнес Молодости

« В БМ я бы посоветовал идти абсолютно всем без исключений. Хотят они или нет. Та ценность, которую люди получают на выходе НАМНОГО перекрывает цену, которую люди платят за коучинги. Фишки БМ дают замечательный квантовый скачок. «БМ дала мне большой пинок и четкое видение что делать. Как правильно и по каким технологиям строить бизнес. Я до этого не ориентировался, что надо делать, чтобы получить результат. Теперь есть гарантированные знания, которые точно приведут к результату. Я знаю, что будет в будущем в моем бизнесе. До БМ я даже не задумывался, о том, что у меня будут сотрудники, производство, друзья по всей России и что запуститься франшиза в Самаре, что я в принципе смогу масштабироваться

Искандер Камалиев (23 лет, Екатеринбург)



Внезапно: высокодоходный бизнес на своей профессии

Бизнес Интернет-консалтинг, разработка продающих сайтов и консалтинг в бизнесе

Время в проекте 3 месяца

Прибыль 50000р/мес

До первых денег неделя

Достижения

- Решил добиться успеха в бизнесе;
- Уволился с работы;
- Снял офис ;
- Начал видеть возможности заработать в любом деле;
- Перестал тянуть кота за яйца и занялся делом.

Жизнь в позе 69

Искандер не то, что никогда не был предпринимателем, но и даже не представлял себя владельцем бизнеса. Мечтал работать и получать зарплату. Работал в IT отделе на заводе, в 23 года стал его руководителем и понял, что это - его потолок. Роста впереди нет: ни карьерного, ни зарплатного. Жизнь казалась серой и скучной. Парило еще и то, что над ним всегда был начальник, который ему указывал что делать, а что не делать. Прийти пораньше/уйти попозже - всегда надо отпрашиваться. В отпуск, даже на неделю, с боем. В общем, работать работой, а вот шаг вправо, шаг влево – «расстрел». А выкладываться приходилось по полной: домой Искандер приходил только поспать. Он чувствовал, что жизнь проходит мимо. Это очень задевало, но что делать было непонятно.

Большая перемена

И вот однажды Искандер твердо решил, что пора что-то менять. И в этот момент случайно увидел у друга в статусе информацию об открытом мастер-классе. Решил узнать поподробнее: посмотрел видео, почитал истории ребят, отзывы и сразу решил сходить.

«Все что услышал - взорвало мозг! Все было новое! Я же никогда не сталкивался с бизнесом. Зацепило, что Петру 23 и мне 23. Вроде он такой же, как и я, а какая разница в подходе к жизни и в результатах. Я решил, что у таких людей стоит поучиться».

До БМ я очень много думал. Это отпечаток профессии программиста. И всегда происходило так, что пока я думал, кто-то другой реализовывал. А в БМ я научился делать все сразу, и это дало результаты. Чем больше думаешь, тем больше появляется отмазок - почему это не получится и почему это не мое. Надо просто делать, и тогда видишь результат, а если результат не удовлетворяет, меняешь что-то или начинаешь заниматься другим или кардинально перестраиваешь свой подход к этому»

Искандер попробовал несколько ниш, прежде чем добился впечатляющих результатов. В первой нише – продаже быстровозводимых домов - он сделал сайт по правилам БМ с триггерами, настроил Яндекс директ и сразу получил 3 заказа. Но он понял, что в этой теме он не очень разбирается и передал заказы субподрядчику, заработав на каждом по 1000 р. Это были первые деньги.

«Сейчас я планирую зарабатывать 1 млн в месяц, и мои проекты приближают меня к этой сумме. Я понял, что если за что братья, то надо разбираться в теме, тогда будешь понимать: какой результат будет и как этого достичь».

Пазл сложился

После облома с быстровозводимыми домами Искандер не опустил руки и не сдался. Он продолжил тестировать ниши: после домов пробовал энергосистемы, затем штукатурку. Ни в одной из этих тем он толком не разобрался. Все тесты длились меньше недели. Как-то будучи в гостях, Искандер обмолвился о своих попытках в бизнесе и рассказал про то, какие делал себе сайты, какие

<http://molodost.bz>

использовал фишки и как они срабатывали. Знакомые очень впечатлились и сразу же заказали ему сайт. Первый заказ принес 40000 чистыми. Пазл сложился, и Искандер понял-таки, чем ему надо заниматься. Самое интересное, что теперь ему не до рекламы – довольные клиенты и знакомые приводят к нему еще клиентов.

Бизнес-зоркость

Искандер очень сильно поменялся в личностных качествах. Ему теперь не нужно уговаривать себя работать или как-то мотивировать.

«Когда занимаешь тем, чем не нравится – ленишься, а когда тем, чем нравится и что прет, тогда совсем не лень»

И бонус ко всему прочему у Искандера открылась бизнес-зоркость. Теперь он видит возможности для заработка практически везде. Недавно он ездил на праздник в деревню. И там встретил одного фермера. Слово за слово, выяснилось, что у него есть прямо сейчас 2000 тонн пшеницы, которые он хочет продать. Искандер вспомнил, что у него есть знакомые, которым нужна пшеница, организовал сделку и получил свой процент.

«Мне перестали нравиться люди, которые ноют, что не умеют зарабатывать деньги, что это очень сложно. На самом деле они просто не пробовали»

Искандер Камалиев о Бизнес Молодости



«Бизнес-Молодость изменила мое отношение к бизнес-деятельности, то что мне раньше казалось непонятным и далеким, стало понятным и родным. Я нашел то, что я искал.

Для меня БМ - это люди. Они никогда не стоят на месте, они хотят развиваться и в процессе общения с ними всегда находишь ответ на свой вопрос или подсказку именно сделать. Не пустой треп, а всегда любой разговор ведется о деле. А если БМ-овцы отдыхают, то люди реально отдыхают, т е умеют веселиться и умеют отдыхать»

БМ будет полезен в первую очередь, тем кто хочет открыть свой бизнес, хочет быть бизнесменом, кому в принципе надоело ходить на работу, тем просто придти на семинар и вынести из этого что-то полезное.

БМ будет полезна и тем людям, у кого уже есть бизнес. Это - новые контакты, новые знания и в любом случае это только на пользу.



Курамшин Тимур (29 лет, Екатеринбург)



Большой клиент, неожиданный инсайт и 100000 рублей чистыми с одной сделки

Бизнес Продажа строительного оборудования и отделка фасадов зданий

Время в проекте с августа 2011 г.

Прибыль 100 000/мес

Достижения

- После первого же семинара БМ поверил в свои силы и начал действовать: организовал свою фирму, нанял бухгалтера и начал работать.;
- Действовал по схеме, предложенной БМ и сразу же получил результат;
- Не побоялся сделать сайт и настроить директ, хотя до этого был с компьютером на «вы»;
- Нашел поставщиков и наладил постоянное сотрудничество;
- Поборол страхи, связанные с официальной работой, договорами и налогами;
- Рискнул применить нестандартную схему работы с клиентом и заработал на одной сделке 100000 рублей.

Сомнения – прочь!

До БМ Тимур работал в сфере строительного оборудования, но не регулярно и по схеме агентского договора. Причем чаще всего договор был на словах. Снять с себя огромные риски мешал основной «затык»: страх перед работой с ООО, договорами и налогами. На первый коучинг БМ его привел друг.

«Для меня это было как знак. У меня не было сомнений идти или не идти. Я пошел, послушал, вдохновился и понял, что если делать все, как говорят ребята и не повторять чужих ошибок, результат будет обязательно. В первую же неделю я сделал все по схеме: сайт www., директ, объявление на Авито. Сразу же пошли первые звонки и сделки.

Когда я пришел в БМ, то сразу понял, что если реально хочешь, то надо двигаться. Я понял, что те деньги, которые я зарабатывал - это не деньги. Почувствовал, что можно зарабатывать в несколько раз больше. Очень зацепило то, что люди не просто читают тренинг. Что есть реальные кейсы, есть примеры. У ребят собственный бизнес и все, что они говорят - все опробовано на себе.»

Позитивные изменения и неожиданный инсайт

«Раньше я часто ленился, теперь стал больше работать. У меня был затык в плане общения. Сейчас стало проще и знакомиться, и общаться с клиентами.

На коучинге часто помогают увидеть ситуацию со стороны. В моем бизнесе оборудование очень дорогое и не все клиенты готовы его покупать. На коучинге ребята подкинули идею о лизинге. Я сразу же обзвонил все лизинговые конторы в городе. Знакомый как раз подкинул клиента и я заключил сделку. В итоге, довольны остались все: я, знакомый, который получил процент, лизинговая контора и, конечно, клиент»

А впереди только рост

<http://molodost.bz>

Сейчас рост бизнеса Тимура сдерживает только один фактор: персонал.

«Не могу найти такого человека, который бы мне понравился, в которого бы я поверил, которому хотелось бы платить зарплату»

Теперь в планах у Тимура новая амбициозная цель: он планирует начать новый бизнес – розничную точку в ТЦ.

Курамшин Тимур о Бизнес Молодости

« БМ для меня –это общение с людьми, у которых есть четкая цель в плане бизнеса. Мы встречаемся с БМ-овцам, как минимум раз в неделю. Мне очень комфортно с людьми, у которых есть четко поставленная цель. Я лучше посвящу свое время общению именно с ними. Кроме того, на коучингах я всегда улавливаю для себя что-то новое. И часто начинаю внедрять то, что уже, казалось бы, знал раньше, но не применял или пропускал мимо ушей. Но самое главное - коучинги мне приносят результат.

В БМ я бы посоветовал идти тем людям, которые реально ХОТЯТ. Тем, у кого горят глаза. Это, кстати, сразу видно. Тем, кто может быть и не умеет красиво говорить, но умеет ДЕЛАТЬ.

В БМ не стоит идти ботанам-технологам, которые ходят на тренинги, платят деньги и при этом ничего не делают. Тем, кто умеет лишь красиво говорить. У таких людей результатов нет и не будет

Таня Гренадёрва (25 лет, Санкт-Петербург)



Уютный бизнес

Бизнес

Магазин текстильной продукции в г. Смоленске, интернет-магазин текстиля yuttut.ru, корпоративные подарки(пледы).

Время в проекте

3 месяца

Прибыль

95 000 рублей

Достижения

- Сделала интернет - магазин постельного белья и текстиля для дома;
- Открыла off-line магазин в г. Смоленске;
- Сделала маркетинг-кит на корпоративные подарки к новому году.

У всех свой бизнес, а чем я хуже?

До прихода в Бизнес-Молодость Таня работала руководителем проектов у одного состоятельного человека. В ее окружении практически у всех знакомых был свой бизнес. Кроме нее. Все ее друзья имели свое детище, которое холили, лелеяли и взращивали. Они гордились своими бизнесами. А Таня занималась работой «на дядю». Сказать, что она ей не нравилась, нельзя. Но душу в чужое дело вложить не получалось.

«Мне очень хотелось заниматься чем-то своим, личным. Чем-то, что приносило бы и деньги в карман, и радужные эмоции»

Давить тараканов!

В Бизнес-Молодость Таню привела подруга, даже можно сказать притащила. Подруга давала ссылки на разные видео. Но Таня не верила, что все это реально работает. Трудно было представить, что люди, которые младше неё на 5-7 лет могут зарабатывать намного больше без опыта, связей, денег и громадной компетенции в отрасли. Это казалось нелогичным, а главное несправедливым.

«У меня были рыжие, жирные тараканы в голове: чтобы сделать бизнес обязательно надо как минимум два высших образования, стартовый капитал и огромный опыт. Надо преодолевать множественные барьеры, а любая ошибка приведёт к краху все начинания. Я не верила, что можно по-другому»

Таня смотрела на свою подругу и удивлялась: у нее горели глаза, хотя спать она перестала! Подруга была студенткой, у неё не было специального образования в области программирования или веб-дизайна, счёта в швейцарском банке, но тем не менее был реально существующий, продающий сайт, на который заходили толпы покупателей и.. о ужас! - оставляли заказы. Тане захотелось также.

<http://molodost.bz>

Взрыв мозга

«Это был реальный взрыв мозга. Просто сознание перевернулось. Я увидела, что люди просто берут и делают бизнес. Оказывается главный чит-код- чтобы что-то получилось, надо взять и сделать! Просто, да? Взять и сделать! Раньше я думала, что бизнес выглядит не так. Сначала необходимо запланировать 127 шагов, потом всё это просчитать, потом посидеть, попить чаю, поdiskутировать с опытными людьми, в том направлении ли ты плывёшь. И только пройдя всё это, начинать аккуратно, не дыша, запускать. И когда-нибудь потом, в светлом будущем, ты получишь деньги. А на коучинге люди делают два действия, три ошибки и получают деньги!»

После первого же занятия Таня «проснулась» и начала действовать. Внедряя то, чему ее научили: она применила триггеры на сайт, сделала маркетинг-кит. В первый месяц работы интернет - магазина Таня заработала 40 000 рублей чистыми.

Добро пожаловать в реальный мир

On-line магазин приносил Тане деньги. Но хотелось большего. Осязаемого. Нужна была точка приложения творческой энергии. Внезапно созрело решение открыть реальный магазин под общей идеей и концепцией Уют Тут.

«У меня в Смоленске сестра осталась без работы, косвенно по моей вине. Меня мучила совесть. Озарение пришло внезапно! «Она будет помогать контролировать работу живого магазина!» Эта идея показалась настолько гениальной, что сразу всё вокруг завертелось! Подвернулось помещение, поставщики после долгих переговоров согласились на отсрочку, Аня (волшебная сестра участницы БМ) «заразилась» идеей. Картинка сложилась. Мы открыли наш первый магазин!»

Как же всё так легко получилось? С арендодателем удалось договориться об оплате в конце месяца. Поставщик был знаком по интернет – магазину, хоть и прошло всего 2 месяца, но Таня с ним хорошо сработалась, поэтому товар он дал под реализацию. Все затраты на обстановку в магазине уложились в 20 000 рублей. Они уже были в кармане, интернет – магазин приносил. Получился бизнес с голого нуля. Все первоначальные инвестиции – небольшой опыт работы в этой сфере.

Преодолеваю первые трудности

Не всё было так гладко, как хотелось бы. Всё же 4 месяца это немалый срок. В чём была загвоздка? Если говорить простым языком: Татьяна с компьютером на ВВ! В связи с этим она очень долго докручивала сайт. Самый важный чит-код, которым она хотела бы поделиться: «Если ты столкнулся с проблемой, которая требует твоего глубокого погружения в её изучение, то лучше сразу отдать это на аутсорсинг, не тратить попусту время! Каждый должен делать свою работу: пекарь печь, портной – шить, директор вести компанию в интернете, а ты генерировать идеи и делать так, чтобы они воплощались! Профессионалы сделают все оперативнее и качественнее.»

Ещё одна проблема. «Я работала с сестрой. Как оказалось позже, бизнес с родственниками строить нежелательно, к тому же если человек этим никогда не занимался. Но нет безвыходных ситуаций! Когда мы перешли только на мотивационную схему работы, движение по проекту пошло намного быстрее!»

Сейчас Таня тратит много времени на обучение сестры и продавцов. Ей очень помогли занятия в БМ, на которых дают схемы по четкому выстраиванию абсолютно всех бизнес-процессов. Начиная от закупок и заканчивая расчеты с персоналом.

«Всю структуру off-line бизнеса я выстроила, как советовали Петя с Мишей. Расчет потока людей, мотивационная схема зарплаты, «золотой унитаза» - сработало все!»

<http://molodost.bz>

На днях Таня украшала свой магазин к Новому году. Это были её самые потрясающие ощущения за последнее время: неземная гордость и радость от своего любимого детища.

Таня Гренадéroва о Бизнес Молодости



БМ дала мне безумную уверенность в себе. И понимание, что только от нас зависит наша жизнь. Тут много интересных, умных людей с большими глазами, горячими сердцами и золотыми руками. После общения с ними хочется придти домой и перевернуть землю без опоры. Здесь умный человек найдёт немало важных связей, партнёров, поставщиков и конечно клиентов. В БМ стоит идти людям, которые хотят чего-то добиться в этой жизни. Не сидеть на попе ровно, а двигаться. Если ты хочешь просто сидеть, то все останется таким же серым и монотонным, как з декабрьская погода за окном. Возможно, кого-то это устраивает, но только не меня



Светлана Бородий (21 лет, Санкт-Петербург)



Как зарабатывать по 80000 в неделю на Авито

Бизнес Мясо оптом

Время в проекте 6 недель

Прибыль 80000 рублей в неделю.

Достижения

- Попробовала разные ниши, пока одна не выстрелила;
- Поняла, что главное в бизнесе – это клиенты;

Долой вредные убеждения

До Бизнес-Молодости Света работала в телецентре, и ей всегда хотелось начать какое-нибудь свое дело. Но она не знала с чего начать, как к этому подступиться. Мешали привычные, но вредные стереотипы.

В июле знакомая Светы попала в коучинг и поразила ее своими изменениями в жизни. У нее вначале, как и у Светы, не было ничего для своего бизнеса. Но оказалось, что ничего и не нужно. Подружка внедрила простые схемы и у нее началась движуха – пошли звонки, клиенты, куча новых эмоций и стремление сделать что-то крутое.

«5 октября я пришла на первое занятие в Бизнес-Молодость. Я тогда вообще не знала, как вообще надо делать бизнес. А ребята рассказали»

Делать до результата

Сначала у Светы ничего не получалось. Свете пришлось попробовать 6 ниш, прежде чем одно объявление на Авито выстрелило. Самое трудное было – найти клиентов. Света делала все как надо, но потока звонков не получалось.

«Непонятно было, что открывать. Сложно было делать что-то новое. Но если продолжать верить в себя и не опускать руки, все обязательно получится!»

После очередной неудачной ниши, Света задумалась, что бы ей еще протестировать и решила попробовать мясо. Света разместила объявление, поставив примерные цены. И на следующий же день ей позвонил первый клиент, ставший постоянным.

Как создать сверхприбыльный бизнес по телефону

Поставщик нашелся быстро через знакомых в Тамбовской области. Так же, как и знакомый, согласившийся возить груз. За несколько часов переговоров, которые велись исключительно по телефону, Света организовала бизнес. Сейчас он ей приносит более 300 тысяч рублей в месяц.

«Все переговоры прошли, на удивление, легко. Я назвала цену поставщику, он немного поторговался и согласился. Покупатель

<http://molodost.bz>

согласился на предоплату и заключение договора. С покупателем мне повезло, а поставщики обычно мозги не парят, они заинтересованы продавать. Самое важное в бизнесе - это покупатель»

Впечатляющие изменения в жизни

Дальше Света планирует делать сайт и переходить на крупный опт. И раздумывает над открытием своего розничного магазина, потому что получает много звонков по рознице. «У меня поменялось отношение к деньгам. Раньше я ждала зарплату на работе, потом решала, на что же важнее ее потратить. А теперь я всегда знаю, что есть куча возможностей заработать деньги своими силами. И чем больше тратишь, тем больше возвращается».

Света, наконец, решила уволиться с работы. И направить свою энергию в правильном направлении. Развивать свое дело.

«Осталось 2 недели и жизнь в позе 69- прощай!»

Светлана Бородий о Бизнес Молодости



Бизнес-Молодость для меня – это что-то новое. Куча новых знакомств, новое общение, новый подход к жизни». В БМ я бы посоветовала идти людям активным, которые верят в то, что есть простые и работающие схемы, которые надо просто делать и никого не слушать. Тем, кто легко преодолевает трудности. Но если человек сам не захочет, то ничего не получится. Не советую идти тем, кто не верит в себя и свои силы. Серым и слабым людям.



Новые кейсы, видео и статьи по развитию бизнеса

Вы найдете в Базе Знаний [БМ]:

<http://molodost.bz>