

# Тренинг АК47

## Урок №3 «Позиционирование»

---

Актер перевоплощается, каждый раз под новую роль и выполняет все, что ему говорит режиссёр.

Интернет позволяет Вам стать тем о ком всегда мечтали, или даже не мечтали. Создайте образ автора, который публикует все Ваши информационные товары.

Покупатели будут вести диалог не с вами, а именно с созданным Вами персонажем.

Возможно персонаж будет очень похож на вас, но он будет значительно лучше, способнее, талантливее, умнее, остроумнее, сильнее.

+++

Вспомните известных в Интернете людей. Представьте 2-3 фамилии и подумайте, что Вы о них знаете?

А теперь подумайте и скажите, а является ли это правдой на 100%, или это то, во что Вам самим хочется верить. Ведь скорее всего мы сами додумали большинство фактов об этих людях. Мы перенесли их в несуществующий, идеальный мир и совершенно забываем, что они такие же люди и даже возможно значительно хуже нас.

Мы знаем о людях только то, что они сами нам рассказали о себе, или то, что о них рассказали другие люди.

Наивно полагаем, что имеем свою точку зрения, которая является однозначно правильной. Но поверьте, это не так.

Сейчас я научу Вас, как управлять мыслями других людей. Вам нужно взять эту методику и применить к своему образу. Потенциальные клиенты сами захотят купить у вас товары, или будут искать возможности встретиться и быть вашими друзьями.

Готовы? Итак!

1. Ваша история
2. Ваши убеждения
3. Ваши навыки
4. Ваши мифы

Давайте обо всем подробнее.

---

## Ваша история

Расскажите людям историю о самом себе. Дайте им пищу для размышления. Создайте в их мозгу образы, которые постепенно станут неотъемлемой Вашей частью.

### Пример:

Можно рассказать, что я десять лет изучаю цветоводство, читаю книги, смотрю уроки, пытаюсь применять знания на практике.

(Не сильно вдохновляет).

**А если сказать проще: Я эксперт в цветоводстве.**

А уже дальше рассказать историю, как стали экспертом.

Важно знать, что люди всегда ищут того, кто покажет им верную дорогу. Все, в том числе и я, подсознательно ищут лидера, который возьмет на себя ответственность за все происходящее.

Мы ищем экспертов в том, или ином вопросе. Мы хотим их слушать и доверяем их мнению. Мы готовы отдать им самое ценное, что у нас есть – время и деньги.

- Я предприниматель
- Я врач
- Я инженер
- Я музыкант
- Я маркетолог
- Я психолог
- Я военный

В этих простых словах, значительно больше смысла и веса, чем в целых страницах, которые люди публикуют на своих сайтах в разделе «О себе».

Рассказывая историю о себе Важно показать самые правильные решения, которые вы принимали в жизни, самые сильные стороны вашей личности, самые лучшие качества, которые видят в вас другие люди.

На время забываем о скромности и рассказываем о себе.

Это нужно не для того, чтобы обмануть читателя, а для того, что создать в его мозгу образ о нас, как о живом человеке, как об эксперте в том, или ином вопросе. Как о том, кто берет на себя ответственность за все происходящее в жизни слушателей.

На этом этапе и возникают «ЗАТЫКИ». Вопросы на которые мы не можем дать ответы о самих себе. Мы то знаем, что...

Вот и знай себе, но людям расскажи правду, которая есть и правду, которая есть в потенциале.

**В нашем обществе существует проблема:**

**Отцы не гордятся своими выросшими детьми, они забывают их хвалить. Они не говорят своим дочерям, что те прекрасны. Дети не научились верить в себя и позже начинают гнобить своих жен, или мужей, а позже переходят и к подрастающим детям.**

***Но в чем правда?***

***Наши дети самые лучшие на свете!***

И наши слова одобрения и ободрения повышают в них самооценку, что позволяет им добиться всего, что только захотят.

Но не делая этого, мы нарушаем порядок вещей.

Итак, посмотрите внутрь себя и постарайтесь разглядеть то, к чему Вы на самом деле призваны, для чего родились и то, кто Вы есть на самом деле. Не то, как вас видят родственники, или завистники, а теми, кто живет на земле, как единоправный господин, как царь, как самый большой.

Когда размышляю на эту тему, всегда вспоминаю пример с Джином в глиняном кувшине. Наше тело и прошлый опыт, это глиняный кувшин, а наша личность, т.е. мы, это огромный, всемогущий Джин.

Так вот, когда рассказываете историю о себе, то рассказывайте правду о том, кто Вы есть не в глазах родственников, а в правде, которую знаете только Вы.

Да, иногда бывает неловко, когда твои родственники читают то, как ты о себе пишешь и начинают подшучивать, или еще хуже – насмехаться.

Но их смех, ничего не имеет общего с правдой, которую мы знаем!!!

Но и тут есть проблема. Вы сами вероятно забыли о себе правду. Придется подумать, пофантазировать, помечтать.

Итак, расскажите людям историю о самом себе. Возможно придется познакомиться еще раз с сами собой, но это пойдет только на пользу.

---

### **Несколько слов о технической стороне вопроса:**

1. Информация о себе должна быть очень короткой (смотри мой пример ниже), не более 1000 збп (1/3 печатной страницы).
2. Информация о себе должна быть на 100% правдивой.
3. Поставь себя на место читателя, прочти, что написал о себе и постарайся понять, соответствует ли этот образ тому, кого ты хотел бы продвигать в Интернете

Мой пример.

(Весь образ я покажу ниже, когда раскрою все пункты нашего урока, а здесь только вступление)

Меня зовут Владимир Беляев. Я умею делать деньги. Несмотря на то, что родился и вырос в небогатой семье, уже к 25 годам создал торговую сеть, оптовый склад, агентство недвижимости, городскую газету, развил туристическое направление в Крыму и стал инвестировать в покупку больших земельных участков у моря. В конце 2008 года не справился с новыми правилами игры после финансового кризиса и потерял все, что заработал. Оказавшись в очень больших долгах некоторое время не мог найти точку опоры, но уже через год, познакомился с Интернетом. Быстро разобрался что к чему и теперь зарабатываю в Интернете значительно больше, чем раньше...

**Все, что написано выше, это 100% правда, но ее можно было рассказать и иначе, вот посмотрите, как эту историю видели некоторые мои знакомые:**

В 2000 году открыл ларек на городском рынке взяв в долг у друга 400 долларов. За лето вернул долг, но к зиме доходы упали. Не зная, что дальше делать, кинулся в МЛМ, заработал денег и сразу ушел. Взял еще в долг и купил много товара. Нанял 15 сотрудников и почти целый год занимался продажами. Вернул долги, но понял, что вымотался и стал искать другое направление. В итоге всех людей уволил и остался с товаром почти на 10 тысяч долларов (на эти деньги можно было купить три 3-х комнатные квартиры). Настроение было плохое, так как потратив почти 1,5 года я не приблизился к цели. Опять сидел без денег и без идей. Придумал новый бизнес, но на этот раз не стал брать в долг, а продал квартиру своей

покойной бабушки, пообещав матери купить ей другую, когда разбогатею. Через 2 месяца неудавшегося бизнеса, деньги были потрачены полностью. Настроение стало еще хуже.

Решил заниматься продажей недвижимости. Пришлось расстаться с лучшим другом и партнером, который все равно хотел продолжать заниматься торговлей.

Агентство недвижимости мгновенно стало успешным, что привело к полной соре с бывшим партнером. Очевидно зависть его съела. Почувствовав в руках деньги, купил машину и стал думать о новом бизнесе. Так появилась газета. Следующие три года вспоминаются с трудом, так как трудное вспоминать не хочется. 120 наемных сотрудников. Все получают высокую по городским меркам зарплата, а я так и сижу безе денег, так как все заработанное вкладываю в новое направление. В итоге, пока газета стала приносить доход, в нее было вложено 300 тысяч долларов.

Только только выровняв свою финансовую ситуацию, я увлекся инвестициями в земельные участки у моря. Влил огромную сумму денег, хотя очень хотел купить себе дом, целый год ездил выбирал. А потом раз. Кризис, долги, развод, депрессия.

Нащупав новое направление, решил добиваться результата пока не заработаю миллион долларов. Сидел почти год по 16-18 часов у монитора. Работал. Семья жила на 1 доллар в день. Почти каждый день не было денег даже не сигареты. И это все при постоянном прессинге со стороны кредиторов и банков, судов, ментов и бандюков.

В середине 2010 года, заработал 1300 долларов за месяц. Осенью больше 3000 за месяц. Зимой впервые получил 5000 за месяц.

И это все хорошо, если бы не одно но.

Все время я вкладываю, вместо того, чтобы жить здесь и сейчас богатой жизнью. Некоторые знакомые зарабатывая свои 2-3 тысячи долларов в месяц думают, что я все также живу в нужде, не смотря на то, что зарабатываю в десять-двадцать раз больше чем они.

Я не покупаю себе авто за 20к, так как решил, что куплю за 100к, заработав их за 1 месяц. А знакомые смеются. Иногда и сам хочу плюнуть, но принцип, который сам себе придумал, важнее...

А теперь посмотрите.

Первый пример говорит об успешном человеке, который вдохновляет своим примером. О четком и понятном образе успешного бизнесмена. Второй же пример отталкивает, своими трудностями и упорным тяжелым трудом. С временными состояниями финансовой нужды.

Но и тот и тот, правда на 100%.

Всегда в Интернете я рассказываю только красивый пример. Вы кстати первые люди в Интернете, кому я рассказал и вторую историю. Близкие ее хорошо знают, а вы только что увидели.

Давайте перейдем ко второй части и урока, и скоро полностью создадим ваш образ перед читателями и будущими клиентами.

---

## ВАШИ УБЕЖДЕНИЯ

**Убеждения, дополняют ваш образ и формируют правильное отношение потенциальных клиентов.**

Создав информационный товар, вы автоматически ставите себя на пьедестал эксперта, или как любят говорить у нас в Интернете – становитесь ГУРУ. К вам начинают по другому относиться, просят советов, прислушиваются к вашему мнению и т.д.

Создав информационный товар и выставив его на продажу, вы заявили всем, что являетесь лидером, который знает куда и как нужно идти.

Лидерство – это основа и одна из составляющих частей экспертности. Можно сказать, если эксперт не является лидером, то никто не считает его экспертом.

Лидерство – это приобретаемый навык. По большому счету лидер ничем не отличается от общей массы людей. Он такой же человек. Только в нужный момент он поднимается и говорит: «Я знаю, как нужно».

Именно это вы и делаете, когда создаете товар. Вы поднимаетесь перед всеми и говорите: я проделал большую работу и собрал все правильные действия в одну методичку. Пожалуйста ознакомьтесь и делайте так, как я написал.

Так же лидера от общей массы людей отличают убеждения, которые он высказывает на своих сайтах и в своих информационных товарах.

Убеждения возникли не сразу. Они приходили и становились неотъемлемой частью эксперта, постепенно. Вначале в его ум поступала новая информация, потом он ее анализировал и испытывал на личном опыте, а потом эта информация стала одним целым с ним и таким образом появилось убеждение.

**У каждого из нас много убеждений.**

К примеру, я убежден, что женщина должна работать, только если сама этого захочет.

Мужчина способен обеспечить женщину. Ему это несложно.

Мужчина должен воспитать своих детей умными и смелыми.

Отец должен обеспечить своих детей всем необходимым до их совершеннолетия, чтобы детям не пришлось пробивать лбом элементарные базовые вещи, такие как образование, отдельная квартира и т.д.

Родители дали нам самое главное – жизнь, поэтому дети должны обеспечить их в старости своей заботой и всеми необходимыми благами.

Простите за личное, но мужчина должен сам стирать свое белье и носки.

Список можно продолжать и продолжать.

Я показал вам эти убеждения, которые когда-то стали моей неотъемлемой сущностью, но ведь есть ряд бизнес убеждений, которые пришли ко мне через новое мышление, которое я приобрел в изучении маркетинга и в ежедневной практике.

Их тоже много. Я расскажу о них на одном из своих будущих тренингах. Уверен, мои убеждения и рассуждения помогут некоторым из вас стать более успешными и сильными людьми.

Также убеждения есть у эксперта в любом деле.

Возьмем к примеру блоггинг.

Я убежден:

1. Любой человек может создать классный, интересный и популярный сайт
2. Любой человек может зарабатывать в Интернете от 1000 долларов в месяц
3. Любой человек может скомпилировать информацию и создать из нее товар.

Любой, значит любой здравомыслящий в возрасте, когда уже или еще, несет ответственность за себя и близких.

Кстати, знаете, когда заканчивается детский возраст? В 16, 18, 21, 35? Нет, когда ребенок берет ответственность за свою жизнь. Он больше не

нуждается в другой ответственности. Он может прислушиваться или не прислушиваться к мнению взрослых, но все решения принимает сам.

Так и получается, что иногда мы встречаем 40-летних детей, которые живут за счет родительских денег, времени и здоровья.

Скажите мне пожалуйста, какими убеждениями должен обладать эксперт по цветам? Уверен их много. Но я их не знаю, так как не являюсь экспертом по цветам. Но если бы я взялся за эту тему, то наверняка смог бы приобрести ряд убеждений, которые позже подчеркнули мою экспертность.

Итак, Вам необходимы убеждения!

Возьмите лист бумаги и запишите их.

Для начала можете записать свои жизненные принципы, а потом постепенно переходить к профессиональным убеждениям.

И помните, у каждого лидера (эксперта) есть свои убеждения.

Если вы не выскажете своим потенциальным клиентам свои убеждения, то они не станут воспринимать Вас, как эксперта в том, или ином вопросе, а следовательно не пойдут за вами, или «ближе к нашим баранам» - не купят ваши товары.

Сейчас перечитал все написанное выше и понял, что у Вас могут возникнуть вопросы по этой теме. Например: где и когда нужно высказывать свои убеждения? Нужно написать текст «Об авторе» и в нем указать свои убеждения?

Нет, на самом деле все проще и сложнее одновременно. Вы должны составить «документ», где подробно расписать все 4 основных фактора позиционирования. Прочитать этот документ раз 50. Постараться переварить всю полученную информацию и вжиться в этот образ.

Все эти факторы должны переливаться из Вас, каждый раз, когда высказываете свое мнение или даете комментарии по тому, или иному вопросу, т.е. их нужно будет высказывать и на странице «Об авторе» и в личных комментариях при компиляции информационного товара. Всегда и везде.



---

# ВАШИ НАВЫКИ

Третий не маловажный фактор в создании образа и позиционировании себя на рынке – это НАВЫКИ.

Навыки – это приобретенные умения, которые стали неотъемлемой частью вашей сущности и возможно в процессе стали отражаться в характере.

Вы должны приобретать навыки, должны уметь их замечать и должны открыто рассказывать о них своей аудитории.

Навыки – это Ваш флаг, который развивается над головой и убеждает читателя в вашей экспертности и профессионализме.

**Навыки – пример:**

- Находиться под водой больше 1 минуты
- Печатать десятью пальцами
- Понимать и говорить на иностранном языке
- Быстро считать или запоминать прочитанный текст наизусть
- Выступать на публике
- Создавать классные сайты за 1-2 дня
- Выводить в ТОП сайты по ВК ключевым словам
- Каждый день ходить пешком больше 5 километров
- Придумывать идеи и замечать таланты других людей
- Профессиональные навыки (у каждого специалиста есть список навыков, которые он приобрел на профессиональном поприще)

Читатели и покупатели хотят видеть вас супергероями. Фантастическими людьми. И это абсолютно нормально. Мы так устроены, чтобы идеализировать других, и не замечать своих особых способностей.

Только когда вы обладаете супер способностями, Вас начнут замечать и выделять из всей толпы.

Конечно, вы можете сказать, что не обладаете особыми навыками, но поверьте, это не так.

- Кто, как не вы умеет так убеждать тещу?
- Кто, как не вы умеет так мыть посуду, или готовить «Шарлотку»?
- Кто, как не вы умеет развеселить компанию грустных людей?

За свою жизнь, вы приобрели так много полезных и не очень полезных навыков, что просто не замечаете их, а зря. Ведь именно они в преломлении воображения читателей становятся абсолютно неповторимыми.

Вы расскажете, что умеете находить грибы там, где их никто не находит, а читатель уже додумает свое и будет знать, что вы не только грибы находите но еще и... и... и...

Люди находят вас в Интернете и хотят проводить время в Вашем присутствии, так как находят в вас то, что не смогли приобрести сами. Или возможно наоборот находят то, что так знакомо им.

Обязательно расскажите потенциальным клиентам, когда будете составлять продающее письмо, или серию писем о ваших жизненных историях и навыках, которые свойственны только ВАМ! Это сближает с читателями и производит невидимые взаимодействия.

---

## ВАШИ МИФЫ

Подходим к последней части нашего урока – МИФЫ.

Чтобы полностью собрать образ автора информационного товара, необходимо наделить его несбыточными, или почти несбыточными мифами.

Сумасшествие... Утопизм... Абсурд...

Все, что мы говорили в этом уроке останется незавершенным без этого фактора – у вас должны быть нереальные мифы в которые ВЫ верите на 100%. Люди пойдут за вами и купят все, что вы предложите им, если вы будете «сумасшедшим» человеком.

Как все? Нет, это не интересно.

Почему мы так любим смотреть художественные фильмы про жизни других людей? Потому что испытываем те ощущения, которые никогда не сможем испытать сами. Нам приятно смотреть на богатых, успешных, сильных, чемпионов, героев и т.д. Они делают то, что нормальный человек не сможет

сделать. Они бросаются в любовные истории, они прыгают с парашютом, они решаются на такоеееее...

И мы смотрим за героями фильмов и испытываем приятные ощущения. Но сейчас Вы актер и вы решаете на что будут смотреть люди!

Постараюсь привести несколько примеров из моих личных мифов: Сразу хочу предупредить, что верю в это на 100% и не сомневаюсь ни на одну секунду, хотя прекрасно знаю, что возможно это не сбудется никогда.

1. Я верю, что все люди могут летать. По-настоящему, физически, реально. Внутренняя энергия, если ее правильно направить способна поднять человека в воздух и перенести на любое расстояние.
2. Я верю, что каждый человек может исцелиться от любой болезни, только если захочет этого. Более того, он может помочь исцелиться абсолютно любому человеку.
3. Я верю, что мир может существовать без денег и полностью отказаться от этой формы управления. Все люди могут быть богатыми, счастливыми и здоровыми.
4. Я верю, что мир может обойтись без войн и насилия. И не выдуманный мир или будущая вечная, совершенная жизнь в раю, а именно здесь и сейчас.
5. Я верю во всепоглощающую свободу, которая освобождает узников от любого вида оков.
6. Я убежден на 100%, что каждый человек может легко зарабатывать деньги, если только узнает об этом.
7. Я убежден на 100%, что каждый может стать чемпионом, если перестанет ходить на поводу у своей лени
8. Я верю, что именно Вы, изучите тренинг АК47 и сможете заработать в этом году 10 тысяч долларов на продаже своих информационных товаров.

Возможно, все это никогда не будет реальностью, но я все равно буду верить и утверждать, эти нереально сумасшедшие утверждения.

Подумайте, а какие мифы есть у Вас?!?!?!?

Мифы, идут очень близко с вашими убеждениями и принципами, но если убеждения, это реальность и норма вашей жизни, то мифы на 99% никогда не сбудутся, но это не мешает ВАМ быть сумасшедшим и непоколебимо в них верить.

Итак, драгоценный друг.

Возьмите лист бумаги и пропишите свой образ от А до Я.

Вживитесь в него и позиционируйте себя соответственно ему.

Если исполните это задание, то очень скоро наступит момент, когда Вы начнете продавать не продавая. Люди сами придут к Вам и будут искать возможность, чтобы заплатить деньги.

---

## БОНУС – МИКИМАУС

Конечно сложно создать себе такой образ, опираясь на свой личный пример. Я понимаю это. Тогда может Вам подойдет образ вымышленного персонажа?

Конфеты M&M's и два оживших орешка  
Клоун в Макдональдсе  
Джин из рекламы Мистер-Мускл

Список можно продолжать.

Такого выдуманного персонажа можете сделать и Вы. Это будет вашим брендом. Именно его вы наделите супер способностями (навыками) и чертами характера, которые всегда хотели приобрести.

Но помните, как бы сильно вы не старались, но он все равно будет похож на вас, так как невозможно обманывать себя очень долго.

Признаюсь, я уже полгода вынашиваю идею об одном таком персонаже. Ему придумано имя и его уже наделили всеми свойствами из описанных в этом уроке. Может быть в 2014 году, Интернет познакомится с новым моим выдуманным персонажем. Он будет писать статьи на сайте, он будет издавать информационные товары, он будет вести аккаунты в социальных сетях.

---

Драгоценные друзья!

Если бы вы могли оценить и охватить весь потенциал этого урока, то в самое ближайшее время стали бы очень-очень богатыми людьми.

Эти секреты работают и доказательство этому, тысячи брендов, тысячи известных людей. Каждый из них имеет весь набор описанных выше свойств.

Эти созданные персонажи, управляют нашими умами, эмоциями и решениями. Они продуманные, почти нереальные, но заметить это практически невозможно, так как очень уж гармонично они вписались в окружающую среду.

Таким же образом, случайные блоггеры становятся звездами Интернета, даже не осознавая, как это произошло. Но они интуитивно реализовали на своих проектах, все эти 4 фактора, делающие нас брендами.

### Практическое применение

1. Создайте образ
2. Пропишите все его особенности
3. Пропишите его жизненную историю
4. Задайте ему вопросы и найдите на них ответы
5. Как можно подробнее представьте себе этого «человека»
6. Создайте для него сайт
7. Наблюдайте за тем, как он создает информационные товары
8. Подумайте, как бы он поступил в той, или иной ситуации
9. Позвольте ему писать статьи на вашем сайте и отвечать на комментарии
10. Когда будете компилировать электронные книги, то пусть он оставляет свои комментарии и рецензии

---

## ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

СОЗДАЙТЕ И РАСПИШИТЕ ПОДРОБНО ВАШ ОБРАЗ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ

Распишите все 4 фактора, описанные в этом уроке и пришлите мне.

-----  
-----

С большим уважением и верой в ваш успех,  
Владимир Беляев