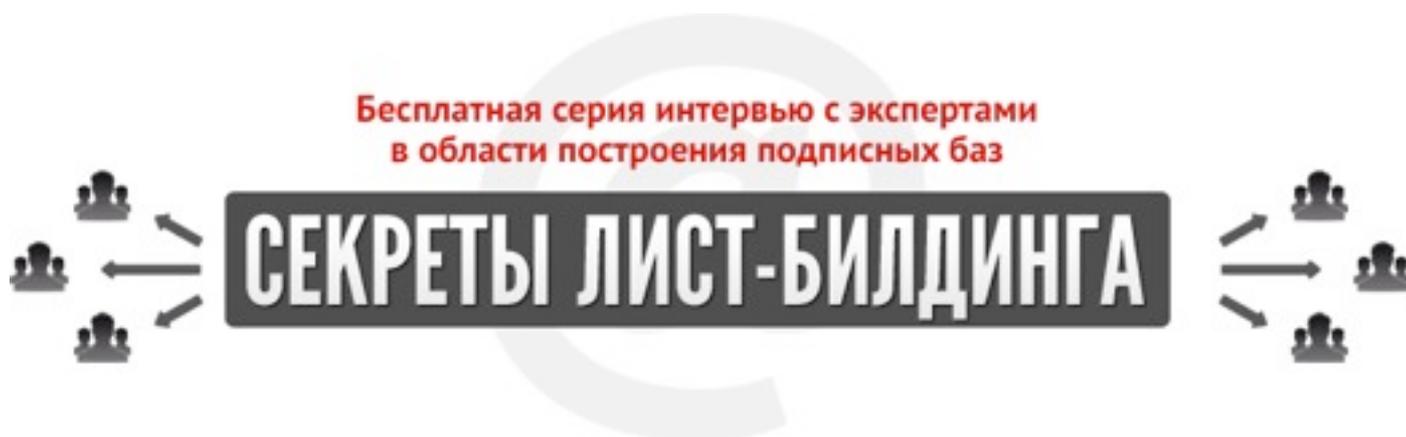


\* Остальные интервью серии «Секреты лист-билдинга» вы можете скачать, кликнув по ссылке: <http://russianmarketing.ru/listbuildingsecrets/>



## Интервью с ТЦ «Твой Старт» (<http://tvoy-startup.ru>)

**Юсуф:** Всем привет! С вами Юсуф Губайдуллин.

Мы продолжаем серию интервью по лист-билдингу. Сегодня я буду брать интервью у ребят из моего старта – Евгения Ходченко и Михаила Гаврилова.

В первый раз, когда я их увидел, ко мне подошел Женя Смирнов и сказал: «Вот эти ребята из инфобизнеса, у которых база составляет 200 тыс. подписчиков». Мы еще так переглянулись с Азаматом: «Нифига себе!» Наблюдалось состояние легкого шока.

Ваши результаты действительно впечатляют. Ребята, как вам удалось набрать такую большую подписную базу?

**Михаил:** Во-первых, нас двое. Кроме того, что нас двое, мы можем много делать.

**Евгений:** Поэтому немножко нечестно, ведь у каждого 100 тыс. подписчиков. Рекорд не засчитан.

**Михаил:** С другой стороны, у нас есть два мнения, потому что каждый считает, что причины разные.

**Евгений:** Да, тогда давай по порядку.

**Михаил:** Наверное, причины следующие. Мы пришли в инфобизнес из бизнеса и были не знакомы вообще с инфобизнесом. Мы не знали никого, соответственно мы ни у кого не учились.

**Евгений:** Мы не знали, как правильно это делать.

**Михаил:** Единственное, что мы знали, что подписчик – это клиент. Что нужно сделать для привлечения клиентов в бизнес?

**Юсуф:** Вложить деньги.

**Михаил:** Т.е. требуется определенный бизнес-подход. Вкладывать деньги каждый дурак может, а вкладывать их правильно тоже нужно уметь. Первое – это, наверное, подход к результату. Тебе нужен результат и думаешь, как его достичь. Как его достигаешь – это уже другой разговор.

**Евгений:** Да, так все и было. Все начиналось с каких-то небольших рассылок, т.е. мы заказывали рекламу в каких-то рассылках, которые находили по различным тематикам. Мы не понимали, что делали. Вообще мы проходили, кстати, твои обрывочные курсы. Тогда мы еще не понимали, что такое инфобизнес. Мы никогда не можем вспомнить, откуда мы узнали про твой диск, откуда он попался.

**Михаил:** Может, перепутали, вместо фильма поставили.

**Евгений:** Да, да. Для нас было даже дико, что по какому-то наложенному платежу диск приезжает домой. Это было совершенно непонятно. Тогда все и началось: какие-то первые рассылки Азамата, первое понимание, что e-mail подписка. Даже основание того, что такое Smart Responder, приходило очень долго. Если коротко, то нам попался на глаза один курс, который, вкратце говоря, был скопирован с Запада и рассказывал о том, что: «Ребята, прикиньте, можно из интернета получать людей и им делать какие-то прикольные предложения». Этот курс был связан с MLM.

**Михаил:** Да, он заполонил весь интернет. Я помню, что там были рассказы про дырки или дрели.

**Евгений:** Там очень крута продавалась идея фронтенда. Азамат сегодня об этом говорит: «Кому нужен тренинг? Нам всем нужен результат». Так и здесь. Потом я везде находил эти аналоги.

В западном маркетинге есть про дрели или есть, например, «кому нужны яхты?» Никому не нужны эти яхты. Всем нужна эта тема, когда развиваются волосы и ты стоишь. Вот это люди покупают.

**Михаил:** Дамы смотрят на берегу.

**Евгений:** У тебя торс такой... Закончился ролик, ты этот торс так отклеил, у тебя живот выпал. Вот это люди покупают. Им нужен этот кайф. Осознание фронтенда, что эту тему можно предлагать людям, и они за это будут тебя слушать и ты сможешь сделать им коммерческие предложения очень долго. Это было такое открытие. Причем, открытие именно, что «Ведь это можно сделать не только в инфобизнесе. В бизнесе никто до этого не додумался, и никогда не додумается».

**Евгений:** Да, до сих пор. Это делает 2-3 компании. Есть обалденная книжка, от которой я второй месяц под впечатлением, - «Повелитель и маркетинг». Я так понимаю, книге лет 10. В ней рассказывается как об отличии. Раньше все действовали отвлекателем рекламы: "А, бабах, какая-то штука тебя отвлекает". Ты смотришь рекламу и видишь. Вот понятие доверительного маркетинга, что человеку можно дать что-то хорошее. Он тебя отблагодарит.

**Юсуф:** Т.е. у вас было два понятия. Фронтенд – это важно. Важно привлекать людей к себе. Второе – им нужно давать, что-то вперед.

**Евгений:** Вызывать доверие.

**Юсуф:** Да, каким-то результатами. Не быть жадными.

**Евгений:** Давать вперед много.

**Юсуф:** Я был на вашем вебинаре, слушал записи. Действительно очень грамотно, очень много полезного контента даете. Это все бесплатно.

**Евгений:** Мы полтора месяца работали бесплатно. Полтора месяца человек не слышит ни слова про деньги.

**Юсуф:** Это отлично! Что произошло после того, как пришло понимание? Понятно, что покупали. Что использовали?

**Михаил:** Еще такой интересный момент. Все ждут, что сейчас мы скажем: «Есть способ, который только мы знаем». На самом деле все очень банально. Просто никто не применяет. Нам сказали: «Там есть трафик. Великий контекст. Яндекс.Директ». Ладно, пойдем купим трафик.

**Евгений:** Сейчас, наверное, все думают, что мы скажем: «200 тыс. – это надо идти в Яндекс.СуперДирект. Не Директ, а СуперДирект. Входишь в Яндекс, и внизу написано 8 шрифтом: СуперДирект – вход для пользователей».

**Михаил:** Просто никто не знает.

**Юсуф:** Просто кликаешь – трафик сыпется.

**Евгений:** Все нормально. На самом деле все просто. Это большие вложения в рекламу относительно инфобизнеса. Нам часто пишут люди: «Я хочу набрать первую 1000 подписчиков в инфобизнесе, но у меня есть 500 руб. Как мне грамотно конверсировать, чтобы 1000 была?» Лучше бы и эту сумму не тратить, как-то обойти.

**Михаил:** Мы перешли к типичным ошибкам. Типичная ошибка. Недавно мы были на мероприятии. К нам подходят: «Как вы это сделали?». Тоже ждут, что мы им волшебную кнопку дадим. Я спрашиваю в ответ: «Как у вас дела обстоят с инфобизнесом». Человек отвечает: «Я создал какую-то воронку, и я 4 месяца, стоит ли мне Директ использовать или нет».

**Юсуф:** Вопрос, который мне лично интересен. 200 тыс. все равно требует хороших инвестиций. Нужно взять откуда-то деньги и вложить в подписчиков, давать им бесплатные продукты. Только потом вы окупите деньги. Вы знаете, что вы сможете это все монетизировать. Однако в любом случае нужны, как говорится, яйца для того, чтобы взять и отнести, и вложить сначала в рекламу.

У меня первый вопрос. Рискнули вы чем-то, чтобы вложить?

Второй вопрос. Как быстро вы расширили объем трафика?

**Евгений:** Все думают, что мы продали квартиру.

**Михаил:** На самом деле опять разумный подход. Что делает обычный человек, который заработает свою первую тысячу долларов в инфобизнесе? Гуляем туда сюда, «машину получше куплю, чтобы парни меня уважали».

**Евгений:** У нас даже есть примеры, правда, не в инфобизнесе. На что тратят чуваки? Они говорят: «Теперь надо об имидже позаботиться». Костюмчик, машина, фотосессия. Конечно, это не самая глупая мысль, но все подчистую – это было глупо.

**Михаил:** Да, мы просто не тратили деньги.

**Евгений:** Мы жили на другой доход. Все, что мы получали в инфобизнесе, мы очень долго несли обратно.

**Юсуф:** Кто-то меня спрашивал: «Скажи, сколько нам нужно вкладывать денег от оборота обратно в контекст, рекламу? 10 %?» Такой вопрос был. Я обычно так смотрю: «100 %»

**Юсуф:** Если можно, больше.

**Евгений:** 200 % вкладывай. Лучше доплачивать даже. Если серьезно, то от 40 % надо вкладывать обратно, чтобы был рост. Иначе идет стагнация. Рынок постоянно растет, подписчики умирают. Это смешно, что они умирают. Мы как-то звоним: «Здравствуйте! Вы хотели приобрести?» Нам отвечают: «Вы знаете, он умер». Грустная история, но это жизнь. Люди меняются в базе. Если нет постоянной работы, то...

**Михаил:** Чем опасен инфобизнес и вообще бизнес в интернете? Если ты открыл свой бизнес, у тебя есть аренда, какие-то издержки, то ты не можешь попасть в такую ситуацию. Например, ты получил прибыль и думаешь: «Нет, я ее всю потрачу». Ты понимаешь, что я не могу ее всю потратить, потому что мне требуется аренда, привлечь приличного клиента, чтобы платить зарплату. В интернет-бизнесе я могу потратить, ничего не изменится. Никаких издержек нет. Поэтому люди начинают. Гуляй, Вася. Звездная болезнь, и полетели.

**Евгений:** Да, проблема именно в этом.

**Юсуф:** Отлично! Я думаю, что все, кто читает, прониклись. Ребят, огромное вам спасибо! Хотели вы что-нибудь сказать в конце, дать какой-то пинок людям?

**Евгений:** Я бы от себя сказал, что надо действительно по-хорошему получить какой-то опыт в бизнесе. Это длинный путь. По нехорошему – принять несколько правил, что придется вкладывать

деньги, работать бесплатно на протяжении длительного времени, В инфобизнесе сначала ты отдаешь человеку больше, чем получаешь. Многие думают, что это какой-то бизнес, в котором ты только деньги давай, давай. Видят такую картинку жизни, такую верхушку айсберга невероятно маленькую. Внизу там невероятно: часы работы, стрессы и т.д. Кстати, мы это бы вряд ли сделали поодиночке, потому что банально то количество вебинаров, которое мы проводим. Мы сейчас посчитали, что скоро их общая продолжительность приблизится к 1000 часов. Провести одному человеку нереально.

Бизнес-подход – вкладывать деньги в рекламу, привыкнуть к тому, что придется много работать. Но есть одна халява, о которой многие захотят услышать. Люди ждут, что будет что-то. Я вам расскажу об одной штуке. После определенной цифры, после 80-100 тыс. база начинает разрастаться сама. Вот это круто! Когда ты говоришь «Порекомендуйте что-то кому-то», то если каждый чего-то порекомендует, то база раз и выросла. Есть порог, после которого начинает все расти само. Ради этого стоит поработать. Но до этого придется очень много работать.

**Михаил:** Я хотел бы сказать о стратегическом моменте. Я заметил следующее. Подходят к Юсуфу: «Юсуф, как мне достичь успеха?» Ему обычно отвечают практически все инфобизнесмены: «Нужно много работать, нужно не бежать за деньгами, нужно любить свое дело». Смотрят: «Что ты мне такое говоришь? Скажи мне пошаговый план! Ты мне воду льешь в уши!» Подходит к другому инфобизнесмену: «Что мне нужно делать, чтобы достичь успеха?» Ему отвечают: «Тебе нужно любить свое дело, относиться хорошо к подписчикам». Все эти вещи. Новички смотрят и думают: «Они издеваются? Скажите мне, куда пойти, где нажать кнопку, и все получится?» На самом деле нужно прислушаться. Не просто так все в один голос говорят одно и то же. Если просто услышать, что тебе говорят другие люди, тогда, мне кажется, все сразу пойдет.

**Юсуф:** Большое вам спасибо, ребят!

**Евгений:** Спасибо тебе!