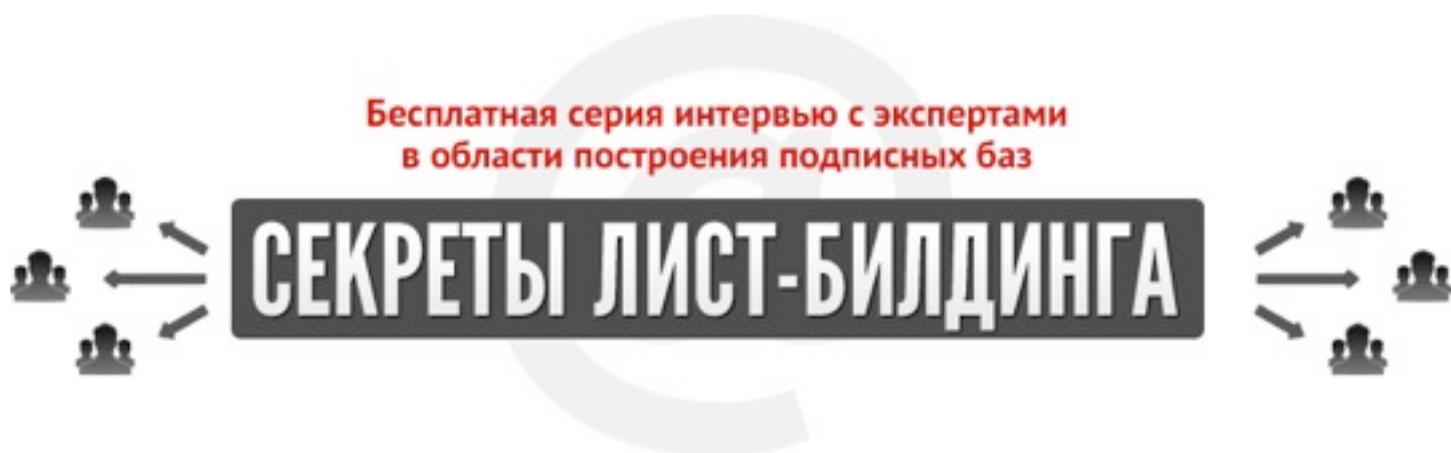


* Остальные интервью серии «Секреты лист-билдинга» вы можете скачать, кликнув по ссылке: <http://russianmarketing.ru/listbuildingsecrets/>



Интервью с Юрием Строгановым (<http://wakeuexpert.ru>)

Юсуф: Здравствуйте! С вами Юсуф Губайдуллин.

Сегодня я продолжаю выпуск «Секретов лист-билдинга». Со мной находится Юрий Строганов.

Привет, Юра!

Юрий: Привет, Юсуф!

Юсуф: Юра написал комментарий к одному из выпусков и поделился своим опытом в сфере лист-билдинга. Я сразу подумал, что нужно взять интервью у этого человека. Тем более, его подход к лист-билдингу очень уникальный. Я очень рад, что мы еще не рассматривали метод, который использовал Юра. Мы много говорили о партнерских техниках, чтобы привлечь партнеров и с помощью них увеличить базу. Однако Юрий завязывал все эти партнерства не через интернет, а лично на конференциях, различных тренингах. Об этом я хочу сегодня с Юрием и поговорить.

Какой у тебя проект? Какая база у тебя на данный момент? Как быстро ты ее набрал?

Юрий: Сейчас мой проект – это собственный блог ystroganov.ru и ряд тренингов к нему. Плюс, мы открываем буквально через неделю клуб, который будет называться Next Live Level. Можно будет подняться на уровень жизни. По разным показателям, исходя из своей жизненной ситуации, люди смогут подняться на любой шаг вверх.

Мы набирали базу на разных проектах. Сейчас она уже составляет 49 тыс. человек. Она была набрана в общей сложности за 7 месяцев.

Юсуф: Очень классный результат!

Юрий: Это было сделано практически с нуля: у меня была 1000 человек, которая ничего не покупала. У меня были жалкие попытки создать инфобизнес – многие мои знакомые проходили через это. Я тоже через это прошел. Потом получилось следующее. У меня в жизни всегда получалось, что я задумывался о том, какую ценность я хочу создать человеку рядом со мной – своему начальнику, подчиненному, заказчику. Мне это очень сильно помогало. В первую очередь, мне это помогло в тех компаниях пройти путь от новичка до топ-менеджера за год. Я приходил каким-нибудь соадмином, а уходил каким-нибудь техническим директором.

Юсуф: Круто!

Юрий: В итоге я решил применить это в инфобизнесе. Первое – у меня получилось он-лайн. Я законтачил с Алексом Айвенго с помощью того, что я просто покупал его тренинги. В каждом тренинге я пытался выжить максимум из себя, еще и ему как-то помочь. Если я видел какие-то плюсы или минусы, я об этом писал не в претензионной форме, как обычно любят делать это в support, т.е. письма такого содержания: «Ах, ты гад! Сделал здесь две ошибки!». Я пытался вложить в каждое письмо минимум 3-4 предложения, чего можно сделать и даже, может быть, что-то делал, если было в моих силах.

На второй тренинг Алекс обратил на меня внимание и предложил участвовать в семинарах в роли капитана, давая обратную связь своим участникам. После этого мы стали запускать с ним тренинги. Мы нашли классного эксперта по созданию бизнеса. Я еще познакомился с Димой Новосельцевым. Мы сделали запуск совместного Grand Startup. Когда ни Дима, ни я еще не знали, как запускать тренинги в интернете. Дима был тренером, у меня было много желания, а Алекс обладал какой-то технологией. Мы собрали тогда свою первую базу, которая на тот момент, за месяц, с полного нуля для нас составила 16 тыс. человек.

Юсуф: Здесь поподробнее. Вы запускали вместе тренинг и перед этим делали предварительный набор в базу, на что-то подписывали людей?

Юрий: Я создал сайты, нашел людей, которые выполнили техническую часть – все страницы приземления. Оттестил их. После этого мы записали видео-курс, который приводил людей на эту страничку приземления. Мы все вместе, как могли партнерились. В первую очередь, это был Алекс, его ресурс и его база, плюс какие-то наработки Димы, плюс моя 1000 человек. За 1,5 месяца запуска этот ресурс, который у нас был, принес в итоге 16 тыс. человек в новую базу.

Мы сделали очень классное видео – наверное, это уже второй момент. Не только о партнерстве стоит поговорить. Я действительно вложилась. Мой старый-старый друг занимался очень серьезно видео-продакшн. Я попросил его помочь. Мы привезли Димы в Москву и снимали в очень крутых условиях, делали красивый видео-монтаж. Это не только сам монтаж съемок, а еще видео-дизайн, когда Дима что-то говорил, за всю свою трудовую жизнь появлялись гробики в виде айфонов на белом фоне и еще что-то. Было позитивно. Цепочка была довольно стандартной, как я сейчас это понимаю, т.е. была страница подписки, где было нарисовано видео. Причем, моделировали с тебя. Я тогда увидел Russian Marketing. Мне очень понравилось. Я записал твое видео, посмотрел, как можно это переложить на бизнес-тематику, написал новый текст и сказал ребятам: «Посмотрите материал Юсуфа. Сделайте мне также, только для бизнес-темы». Так появилась подписная страничка Grand Startup.

Далее 5 страниц с бесплатными уроками, на которых был важный нюанс – мы очень сильно социализировали. В то время это было еще не очень популярно. Гуру делали это давно, но я не видел этого. Мы тоже подсмотрели это у кого-то: то ли у Уолкера, то ли Керна. Кажется, у Уолкера. У него это было классно, когда большими буквами сверху было написано «Шаг 1. Смотрите видео», «Шаг 2. Поделитесь с друзьями» и такие огромные кнопки Facebook, ВКонтакте, Twitter, «Шаг 3. Сделайте домашнее задание и напишите в комментариях». В течение двух недель я реально сидел и отвечал практически на 200 комментариев ежедневно. Это принесло результаты: люди стали звать друзей, еще друзей, еще друзей. У нас была очень мощная подписка в этот момент. Это первая часть моей истории.

Юсуф: Понятно. То видео, про которое ты говорил, было на подписной странице, которое просто заманивало подписаться людей.

Юрий: На подписной странице был сделан анимационный ролик, примерно как у тебя, а уроки мы сделали в очень крутой студии с классным дизайном. На подписной странице был 1,5-минутный ролик, который нам полностью отрисовали с нуля под текст, который я написал.

Юсуф: Если видео хорошо сделано, то оно, безусловно, может хорошо поднять конверсию.

Юрий: В тот момент у меня было мало опыта в инфобизнесе, но я точно понимал, что я не хочу продвигать проект, как на YouTube я вижу, когда человек в тельняшке на своей кухне.

Юсуф: Давай перейдем ко второй части твоей истории, когда ты, я предполагаю, партнерился лично.

Юрий: Да. Первый практический совет – покупайте тренинги и общайтесь с тренерами по своей теме, в которой вы раскручиваетесь. Если вы пытаетесь создать ценность тренеру, он тоже захочет вам помочь. Они с удовольствием идут на контакт, как показывает практика.

Вторая часть истории начинается с прошлогодней инфоконференции. Мы туда пошли и ходили по ритейлу. Смотрели, кто и что продает, и заводили разговор примерно следующего характера: «Привет! Что делаете?». Начинается обсуждение продукта. Так как я знаю в лицо большую часть инфобизнесменов. Это не сложно знать: залезть в интернет и посмотреть фотографии. Я выискивал общения не с продавцами, а именно с ними. Я смотрю стоит Женя Спирица за своим прилавком и с кем-то общается. Я подхожу к нему: «Привет, Женя! Я Юра». Мы с ним до этого где-то виделись. Не знакомы были, а просто виделись. Говорю: «Как дела?» Начинаем общаться, и я ему говорю: «Мы только что сделали запуск такой-то. У нас получилось. Мы клеевые. Давай мы тебе запуск сделаем?»

Что самое важное в знакомствах – никогда не пытайтесь, как учат в страховых компаниях, обзвонить 100 человек вхолдную, назначьте 3 встречи и продайте на этих встречах хотя бы что-нибудь одно. Не пытайтесь сдерживать в руках платок, попытайтесь предложить цену другому человеку. На что Женя сказал: «Мне интересно, чтобы вы меня запустили». После этого произошло еще две встречи в кафешках, где мы это пообсуждали. Я поспрашивал, какое у него УТП, что можно сделать. Мы подготовили ему ту же самую цепочку, которую делали для Grand Startup. В результате продали уже чуть-чуть поменьше. Суммы не важны, а важно, что Женя подключил весь свой ресурс, и мы набрали еще 4500 человек в базу за ближайšie 1,5 месяца.

Юсуф: Это та база, которая у тебя с ним общая? Ты его продюсировал в данном случае?

Юрий: Когда я прихожу, я говорю: «Я отдаю свой ресурс полностью. Мы делаем совместный запуск. Я делаю всю техническую работу, стараюсь максимизировать прибыль, но, конечно, база общая».

Юсуф: Ты пришел к человеку, у которого был тоже какой-то ресурс. Ты предложил свои услуги в качестве «Давай что-нибудь запустим». Я просто думаю, как это для людей, которые работают в других нишах, как для них это можно смоделировать. По сути, точно также: приходишь к автору в своей нише и говоришь «Давайте я помогу запуститься». Тем более, вы уже знаете, как работает интернет-маркетинг. Это будет даже проще сделать.

Юрий: По моим опросам, экспертам, которые уже неплохо себя чувствуют, не хватает, в первую очередь, адекватных людей, у которых личная ответственность, которые смогут свести общение с фрилансерами, дизайнерами, верстальщиками в какую-то систему и выдать готовый продукт. Этого им

не хватает. Если вы хоть что-то знаете, как управлять проектами и как их продавать в интернете, то вы уже можете это предлагать. Скорее всего, люди согласятся.

Юсуф: Таким образом, можно подкатывать к крутым авторам в совершенно разных нишах. Если это действительно крутой автор, у него есть знакомства, какие-то выходы, связи. Даже бывает, некоторых авторов просто гуглят по имени и фамилии. Это отличная идея!

Юрий: Третья ситуация – мы были в Таиланде этой зимой, где мы с тобой не пересеклись. Там мы пересеклись еще с одной бизнесвумен. Я сижу в кафе на своем пляже, ем мороженное. Приходят они в гости. У меня такое позитивное настроение. Меня в этот момент прет тема УТП. Я достаточно глубоко ее копаю, смотрю иностранных авторов на эту тему для того, чтобы разобраться с уникальным торговым предложением, как стать лучшим генератором таких вещей. Она приходит ко мне с этой же темой: «Все у меня хорошо, но что-то у меня не продается». Причем, мы еще не были с ней знакомы хорошо. Мы видели с ней на тренинге, и она пожаловалась.

Для меня жалоба – это повод помочь в первую очередь. Мы открывает ноутбук, и она показывает мне свой текст. Получилось так, что мы два дня работаем над ее текстом. Я ей сразу сказал: «Это, это классно, а вот это, это я бы поменял, потому что мне здесь не хватает измеримого результата, четкого дедлайна и еще какие-то вещи». После этого она, молодец, что для меня очень важно, проявила свою инициативу и реально помучила меня по скайпу, потому что мы жили далеко друг от друга. Я ей отвечал, она с помощью этих советов за ближайшие 2 дня смогла продать на сумму в 2 раза большую, чем у нее было продано. Изначально я от нее ничего не просил. Наверное, мой самый главный совет в сегодняшнем интервью – сначала создайте ценность людям, и люди сами вам ее вернут. Вокруг нас все адекватные. По результатам за ближайшие полгода она сделала партнерский запуск Grand Startup по ее же инициативе. Мы с ней сейчас запустили очень дорогую группу по экспертизе, по вере в свою экспертизу, по ее монетизации, в которой мы заработали, кажется, более 2 млн. руб. Еще итоги не подведены. Вот так двухдневный разговор помог мне еще законвертировать. С ее базы я уже получил 1000 человек, причем ее база очень маленькая – всего 2500 человек.

Юсуф: Момент, который я выделил бы из твоей истории, - относиться с таким восприятием, менталитетом, что отдавать, помогать. Действительно всегда возвращается. Многие это просто игнорируют, к сожалению.

Юрий: Да, я готов подписаться под каждым словом. Если у человека есть проблема, люди жалуются по двум причинам: либо они жалуются, чтобы их пожалели, либо они жалуются, чтобы решить проблему. Если у меня есть ресурс помочь ему решить, то почему бы этого не сделать. У меня нет отрицательных вещей в этом плане.

Юсуф: Давай тогда перейдем дальше к твоей истории. Что произошло дальше?

Юсуф: Дальше началось следующее. Ученики, которых мы учим, начали нам помогать. Мы запустили этот процесс и говорили всем ученикам: «Если вы хотите поучаствовать, то вот такие-то условия». Примечательны две истории. Понятно, что дальше начался партнерский маркетинг. Какие-то ученики приводили еще по трех учеников. Это мелочи.

Крупные вещи следующие. Один парень, пользующийся этой же технологией, помогая другим людям, пообщался с хозяином форума, на котором было 80 тыс. юзеров. Тот ему пожаловался: «Форум клевый. Юзеров много. До сих пор живой. Свои продукты мы продаем, но что-то нам денег мало». Там целевая аудитория: студенты, которые покупают себе какие-то откосы от армии. Я не вникал особо в их продукт. Этот парень ему сказал: «Хотите, мы ваших студентов бизнесу научим?» Хозяин форума согласился.

Таким образом, у меня буквально через 2 дня был пароль от форума с 0 тыс. человек, и я распоряжался его рассылкой в течение двух недель. Конверсии там были не очень высокие, но за три рассылки я получил еще около 3000 человек в базу. Вроде случайность, но почему я на этом акцентируюсь. Это не случайность, если вы учите людей также помогать. Они вам помогут и приведут людей. Если вы даете им результат, они опять же дадут результат. Это такой замкнутый круг, который все больше и больше, как лавина с горы.

Второй случай. Один из учеников был очень активным, мы ему к тому же научили. Он говорит «Давайте сделаем запуски» и подогнал буквально через две недели 6 партнеров. У каждого из них была база по 10 тыс. человек. Что здесь важно технически? Во всех партнерских запусках я всегда сначала продумываю всю цепочку, делаю все письма. Мы с моим помощником делаем презентацию в PowerPoint, регистрируем партнера, чтобы у него не было геморра, и высылаем ему презентацию: «День 1. Отправить письмо такое-то, которое ведет на эту страницу». Также со вторым днем. Мы предлагаем партнера всегда не более 8 рассылок, что приносит нам достаточно большие результаты. Партнеры зарабатывали в районе 100 тыс. с каждого запуска, и мы получали очень много подписчиков.

Юсуф: Дальше получается уже такой лавинообразный эффект.

Юрий: Да, это абсолютно точно. Дальше начинается Net Working. Мы ходили на операцию Кейта в Москве. После этого не очень люблю это слово, но оно есть.

Дальше что произошло? Алекс предложил мне выступить у себя. Мы познакомились с Сашей Писаревым, Димой Соловьевым. С ними сделали проект. Затем познакомился с Женей Ходенков. Потихонечку с теми, у кого ты уже брал интервью, и начинается такая интересная вещь. Это притом, что

я 7 месяцев назад я не занимался инфобизнесом. Я еще выбирал, чем я хочу заниматься и не был сильно успешен в этом.

Юсуф: Для тех людей, которые читают наше интервью и думают: «Звучит очень интересно – лично знакомиться со всякими гуру, заводить партнерство, но если я живу не в Москве, а в глубинке России и тоже хочу создать свой инфобизнес, что мне вынести из этого интервью», какие советы ты можешь дать людям, как начать партнериться с людьми. Какие первые шаги нужно делать в этом направлении?

Юрий: Две вещи, которые я могу сказать.

Первое. Если это не деревня, а глубинка, обычный город, то позовите гуру к себе. Действительно очень много людей, которые учат организовывать тренинги. Можно прочитать книжечку и пригласить гуру, может быть, не самого ТОП, а среднего.

На одном живом мероприятии Алекса, где я даже не выступал, а просто был в гостях, ко мне подошла женщина и говорит: «Мне нравится то, что вы говорите (она где-то слышала). Можете к нам в Сургут приехать?» Она собрала зал около 50 человек, которые слушали меня в течение дня. Я с удовольствием съездил в Сургут. Понятно, что мы с ней целый день общались. Мы с ней познакомились, завели какие-то дружеские отношения. После этого началось партнерство. Поэтому можно пригласить человека к себе.

Второе – купить его тренинг. Необязательно дорогой, можно он-лайн, в котором будьте ярче всех. Оформляйте свои домашки, выбивайтесь, посещайте все вебинары, активно общайтесь, помогайте тренеру. Это тоже поможет вам начать с ним общаться. Он может сам проявить к вам интерес или вы можете ему что-нибудь предложить по факту этого тренинга.

Юсуф: Может быть, написать какой-то хороший отзыв.

Юрий: Я записывал один раз в жизни отзыв, но записывал я его Азамату, потому что его тренинг перевернул мой мозг. Отзывы стоит записывать. Только не пишите текстовые отзывы. Я их не читаю, а видео-отзывы, которые сделаны как-то интересно и в необычном месте, - очень прикольно.

Я видео один видео-отзыв, который человек записывал в пиджаке до середины тела, докуда пиджак доходит. Вроде такой цивилизованный, что-то рассказывает, а потом камера опускается, он снимает пиджак, он в плавках и прыгает в бассейне в Таиланде.

Юсуф: Очень оригинально! Если у тебя есть какие-то советы для моей аудитории, то буду очень рад их услышать.

Юрий: Я забыл две вещи. Первое, что касается предложения первого вопроса. Если у вас есть уже какой-то опыт, минимальный, (база в 500 человек и опыт в интернет-продажах), то сделайте то, о чем начали говорить с Юсуфом в самом начале – предложите человеку спродюсироваться, взять на себя все технические вопросы и сделайте это хорошо. Причем, вам должна нравиться его тема, от того, что и как он делает. Тогда у вас все получится. Это я практиковал через себя: проходил минимум 4 раза.

Юсуф: Я тоже под этим подписываюсь 100 %. Кажется, что от этого мало зависит. На самом деле от этого все зависит. Это как фундамент, основа.

Юрий: Следующий момент, который назовем «бизнес-планирование». Когда мы начали, собрали базу, сделали продажи, я сразу понял, что базу надо увеличивать. Поскольку я до этого работал и топ-менеджером и был и есть свой бизнес, я подошел к этому с таким вопросом: «Сколько я хочу человек в базу по итогам следующего года?» Пишите себе цифру: хочу себе 100 тыс. Разбить по месяцам: сколько человек вы хотите получить в каждом месяце. После этого, когда у вас есть целевые показатели, и они привязаны ко времени, вы расписываете методы. Даже прочитав все интервью, который делал Юсуф, выписываете методы, которые требуются: вирусный маркетинг в этом месяце, здесь я с партнером, в этом месяце иду на конференцию и моя задача – три партнера и т.д.

К сожалению, я не мог к Азамату на «Золотой Актив 3.0». Я отправил туда своего партнера и помощника. Мы с ним договорились: «Витя, твоя задача – это пять человек с базой в 10 тыс. Необходимо личное знакомство, чтобы у тебя был повод им позвонить. Помоги им чем-нибудь».

Юсуф: Вау! Это живой аутсорсинг: «Не хотите ездить на конференцию? Отправьте своего помощника и близкого партнера!»

Юрий: На самом деле да. Правда, позаботьтесь о том, чтобы он умел говорить, т.е. умел общаться и понимал, что он делает. Если вы поставите человеку задачу, которую он никогда в жизни не делал, он и справиться с ней не сможет.

Юсуф: Это да. Здорово, что есть цель – 5 партнеров с базой в 10 тыс. Данная идея мне очень нравится.

Юрий: Поэтому я и говорю об этом. Бизнес-планирование – это важно. Я начал с того, что выписал все крупные города России. Посмотрел в Wikipedia все миллионики и полумиллионики и выписал. Далее зашел на Get Friday. У меня есть там оплаченный личный помощник. Попросил его: «Мне нужны по каждому городу все бизнес-клубы, тренинговые центры». Соответственно, у меня появились все с контактами. После этого, сделав 10 звонков сам, создав скрипт разговора о том, какую

помощь я могу оказать им, о том, кто я такой, я посадил менеджера, и начался обзвон. Сделал я это совсем недавно, но уже есть какие-то результаты.

Юсуф: С каким предложением ты звонишь этим бизнес-центрам?

Юрий: Какая проблема у большинства городских бизнес-клубов или тренинговых центров? В первую очередь, это продажа. Я им звоню и говорю: «Вам интересно увеличение продаж в 2 раза с гарантиями?» После этого кто-то разговаривает, кто не разговаривает. Это меня уже не сильно волнует, потому что делаю это не я.

Юсуф: Понятно. Ты им консалтинг продаешь?

Юсуф: Нет. Многие ничего не знают о интернет-маркетинге. Я им продаю бесплатный консалтинг по интернет-маркетингу, т.е. я рассказываю им, что такое туннель конверсии, что такое УТП, как сделать двухшаговую продажу. За это они пиарят меня активно в своих базах и соглашаются делать выступление моих тренировок на очень хороших условиях. Опять же начинаются партнерские отношения. Мне не тяжело предоставить им консультацию, которая уже автоматизирована, записана на моей собственной площадке пошагово.

Юсуф: Хорошо, что ты вспомнил этот момент, потому что это очень ценно. Я уверен, что все обратят внимание на эту идею, и у кого-то загорится лампочка в голове и они запишут этот совет. Отлично!

Юра, большое спасибо, что выделил время!

Юсуф: Спасибо! Было очень приятно!