

Пошаговый план запуска прибыльного вдохновляющего бизнеса

Николай Воробьёв

<http://ocheredklientov.com>

2016

У меня сегодня большая цель – рассказать тебе о том, как запускать свой бизнес. Я буду рассказывать тебе конкретный пошаговый план. В конце я предложу тебе участие в курсе. Ты можешь либо применить этот план самостоятельно, либо вместе со мной в курсе. Так что, будет очень полезно в любом случае.

1М за 100 дней

Сегодня я расскажу, как за 100 дней заработать 1 миллион рублей и получить при этом удовольствие.

У нас сегодня самая главная задача – это передача куска знания, который у меня есть. Знания о том, как заработать 1 миллион рублей за 100 дней, то есть 100 дней – это 3 месяца и 10 дней.

Причем я буду рассказывать не просто, как заработать миллион, но еще при этом получить удовольствие. Потому что многие люди ошибочно считают, что в зарабатывании миллиона должна присутствовать тяжелая работа.

Тяжелая работа присутствовать должна, но эта тяжелая работа должна быть в удовольствие. Если эта тяжелая работа тебе не в удовольствие это значит, что, скорее всего, у тебя ни черта не выйдет. Это важно понимать. Если нет удовольствия, ни черта не выйдет.

И сегодня тема моего рассказа тебе, как тебе за 100 дней из того места, где ты находишься сейчас, прийти в новое место, где у тебя есть 1 миллион рублей, с удовольствием.

Значит, миллион рублей, сразу скажу, не для всех. То есть миллион это такая планка для тех, у кого уже есть 300 000 в месяц. Если у тебя соответственно зарплата меньше или доход меньше, допустим, если у тебя не 300 000, а 100 000, то для тебя это будет 300 000 за 100 дней. Если у тебя 0, то, скорее всего, это будет 100 000 за 100 дней.

То есть мы сегодня целимся во все стороны, поэтому подойдет всем. Схема хорошая. Я только-только проверил эту схему на совершенно разных людях с разными доходами, с разными бизнесами.

Кто видел, может, у меня на стене, я делал предложение бесплатных консультаций. С этих бесплатных консультаций люди «закрылись» на коучинг. И на коучинге мы поднимаем на результаты: средние до больших, маленькие до средних, никакие до маленьких.

Выбери свой вариант

Сколько ты сейчас зарабатываешь на своём бизнесе?

1. Есть 0, хочу 100
2. Есть 100, хочу 300
3. Есть 300, хочу 1М

Выбери свой вариант. Я хочу, чтобы ты прямо сейчас взял лист бумаги, и написал, сколько ты сейчас зарабатываешь в своем бизнесе. Если у тебя нет бизнеса, пиши вариант номер один, то есть это значит, что сейчас у тебя 0, а хочешь зарабатывать 100 000 рублей в целом.

Вот если мы сейчас стартуем бизнес, мы с тобой занимаемся сейчас планом запуска твоего бизнеса. Сколько денег ты заработаешь, будешь считать, что это круто? Не надо говорить «Чем больше, тем лучше». Поставь цифру.

Если ты сейчас ничего не зарабатываешь, поставь цифру «1», пусть будет 100 000, ты будешь доволен. Если ты зарабатываешь сейчас 100 000, поставь цифру «2», это значит, что со 100 000 мы поднимаем тебя до 300 000. Если ты уже занимаешься бизнесом, зарабатываешь 300 000, хочешь миллион, ставь цифру «3», мне станет понятно, что ты зарабатываешь 300 000, хочешь миллион. Если ты зарабатываешь 0 и хочешь миллион, тоже есть такой вариант.

Напиши, если у тебя не попадает ни под один вариант, ни под 1, ни под 2, ни под 3, напиши, сколько сейчас ты зарабатываешь, напиши, сколько ты хочешь зарабатывать в своем бизнесе.

Для кого эта история

Кому будет интересна эта книга?

1. Специалист, работаешь по найму

упакуем твой профессионализм в виде услуги и ты сможешь получать клиентов напрямую

Вариант номер один. Если ты специалист, и ты в чем-то хорошо разбираешься. Например, насколько я помню, Никита хороший тренер и хороший кальящик. Вот если ты хороший тренер и хороший кальящик, то вот, например, этот вариант для тебя хорошо подойдет.

Или ты еще в чем-то хорошо разбираешься. Например, ты хороший программист. Или ты специалист в какой-то другой области, у тебя есть некий профессионализм, которые ты сейчас продаешь своему работодателю. А можно продавать его напрямую, упаковать в виде услуги и получать клиентов напрямую.

Если это вариант подходит тебе, если ты специалист и работаешь по найму, напиши в какой области ты специалист, мне интересно увидеть.

2. Работаешь на себя, но заказов недостаточно

уточним целевую аудиторию, заточим под неё твоё предложение, найдём горячих клиентов

Второй вариант. Если ты работаешь на себя, ты еще не открыл бизнес, но ты уже получаешь заказы напрямую. Например, у меня есть Егор. Егор – диджей, он работает на себя, он нигде по найму не работает. Вариант номер 2 – Егор. Просто заказов мало, то есть у него то есть работа, то нет работы.

Есть у меня еще вариант, когда частный тренер, психолог, коуч пытается найти себе заказы, пытается найти себе работу. Это вот вариант, когда ты работаешь на себя. Соответственно ты уже получаешь заказы, но этих заказов тебе не хватает.

Твоя задача на сегодня – уточнить твою целевую аудиторию, для кого конкретно ты работаешь, заточить под нее твоё предложение и найти горячих клиентов, которые в нужном состоянии находятся, чтобы они делали у тебя заказы.

3. Есть бизнес, но он не приносит большой прибыли

выберем новые предложения, найдём под них клиентов

И третий вариант. Если у тебя есть бизнес, но этот бизнес не приносит большой прибыли. Может быть, он приносит прибыль, может быть ты рад, что у тебя какая-то прибыль есть, но чувствуешь, что это потолок.

Например, есть вариант – молодой человек Максим занимается пожарными сигнализациями. Клиенты есть, но их не много, приходя по знакомству.

На что потратишь?

Зачем тебе 100/300/миллион, что купишь?

У меня сразу к тебе такой вопрос, ты написал, сколько ты хочешь денег, то есть выбрал свой вариант: либо ты хочешь 100 000, либо ты хочешь 300 000, либо ты хочешь 1 000 000, у меня к тебе вопрос: на что потратишь?

Тут очень важный момент. Это такая фишка номер один, секрет номер один. Если тебе не на что тратить этот миллион, то ты его, скорее всего, не заработаешь. И я столько раз с этим встречался. Есть человек, способный человек, способен на большее, но ему это «большее» не надо. То есть он говорит себе: «Я хочу миллион», но только потому, что все хотят или ради самоуважения и так далее.

Если тебе не на что этот миллион тратить, то, скорее всего, тебе будет очень сложно себя заставить его заработать. Представь, что ты работаешь не с собой, а договариваешься со своим бессознательным.

Бессознательное – это как пятилетний ребенок, ему конфету дал – радуется, не дал – не радуется. Ему не понятно словосочетание «вложу миллион дальше в бизнес, чтобы крутился».

«Вложу обратно» — умно, но не вдохновляет

Это умное решение – вложить миллион обратно в бизнес, если он реально приносит тебе деньги, но счастье тебе это не принесет. Если не принесет счастья, то это значит, что ты не соберешься это сделать.

«Отдам кредит» — умно, но не вдохновляет

Или другой вариант – отдам кредит. Прямо сейчас напиши, на что ты потратишь этот миллион. Напиши, зачем тебе 1 000 000 или 300 000. Мечта у тебя или желание, цель? Bentley Continental GT, квартира, поехать в путешествие? На что? Купить жене норковую шубу?

Другой вариант – «отдам кредит». Кто-то говорит: «Вот у меня тут долги-долги, сейчас я заработаю миллион, отдам кредит». Очень умное решение, очень грамотное решение, но вообще не вдохновляет. Скорее всего, не заработаешь.

«Помогу родителям» — тоже не вдохновляет

Ещё вариант – «помогу родителям». Вызывающее уважение решение, но опять же не вдохновляет. Умно, не вдохновляет.

Позаботься сначала о себе! Что себе подаришь?

Позаботься сначала о себе, себя порадууй. Первое условие для того, чтобы ты заработал – тебе надо это заработать, точнее не надо, а хотелось зачем-то, мечталось это заработать.

Павел: «90% на то чтобы стать финансово независимым, 10% на вложения в бизнес». Вот финансово независимым это что? Что купишь-то конкретно, чем себя порадуешь?

Никита: «Открою новый бизнес, чтобы заработать еще больше и потом еще, дабы не работать) Идея в заработать много, чтобы не работать)». На самом деле тоже не очень хорошо. Идея хорошая, но мы работаем с пятилетним ребенком. Вот попробуй объяснить себе, как пятилетнему ребенку, зачем тебе не работать, чтобы не работать. Почему бы тебе сразу не перестать работать?

Как в анекдоте, когда негр под деревом загорает, отдыхает. Приходит белый человек и говорит: «А что ты тут лежишь? Пошел бы, сорвал бананов, продал, получил бы деньги». Негр: «А зачем?». «Нанял бы человека, он за тебя бы срывал бананы, и нанял бы другого человека, который за тебя бы продавал. Тебе бы деньги капали». «А зачем?». Он говорит: «Будешь лежать под деревом, ничего не делать». Тот говорит: «Ну. я и так лежу под деревом, ничего не делаю».

Поэтому, Никита, хорошая идея открыть новый бизнес, но если ты не хочешь на что-то вдохновляющее потратить, то нет.

Павел: «На покупку товаров повседневной необходимости». Нет, не вдохновляет, не будет.

Алексей: «Ну так надо его распределить равномерно) кинуть на кредит, закинуть на ремонт родителям, вложить в оборотку и купить себе “вкусняшку”)). Умный ты слишком, нет. Ты сейчас относишься к этому миллиону, как к последнему, а предлагаю тебе относиться к нему, как к первому.

Если ты первый миллион грамотно потратишь так, что он тебя счастливее сделает, тогда следующий заработаешь. Если ты его потратишь умно: на кредит, на родителей, на ремонт, вложить в оборотку, то это будет последний миллион. Я предлагаю сделать так, чтобы миллион был не последним.

Алексей: «Вкусняшка - “Квартиру куплю” с ипотекой для сдачи в аренду её». О, поехали.

Олег: «Лям легко потрачу, куплю HTC 10 за 50т.р., куплю ноут за 200 т.р., машину за 750 т.р. хендай какойнибудь на время». Вот Олег заработает. Я отсюда вижу слово «легко» уже второе. У нас первый потенциальный миллионер. Остальные аккуратные, вот это твое личное качество аккуратности – это то, что не дает тебе заработать.

Павел: «А потом скопить денег и уехать в Гонконг жить в свое удовольствие под пальмой. Гонконг - город моей мечты». Скупердяй ты, Павел.

Николай Воробьёв

Кто я такой? Если ты меня не знаешь, то я — Николай Воробьёв. Продал свое программное обеспечение каждой четвертой поликлинике Москвы. У меня была IT компания, сейчас не занимаюсь ей.

Сотрудничал с правительством Ленинградской области, Бурятии и Адыгеи по автоматизации бюджетного процесса тоже в рамках своей IT компании. После того, как 6 лет назад мне IT компания поднадоела, я начал заниматься тренинговой компанией.

Сделал тренинговую компанию с филиалами в Питере, Москве, Киеве, Праге, Дортмунде, Краснодаре, Новосибирске, Омске, Томске, Кемерово, Алма-Ате, Перми.

Готовлю миллионеров

Готовлю миллионеров к взрослой жизни. Например, Арсений Плотников, Костя Бенко после моего тренинга раскрутили компанию «Инфобизнес2.ру», кто знает там Парабеллум и другие. Вошли в книгу рекордов Гиннеса. Это директор и заместитель директора компании «Инфобизнес2.ру». Сейчас они оттуда ушли, основали свою компанию.

Костя Базоров у меня учился, франшиза номер один в России. В 2015 году он победил в конкурсе «Молодой предприниматель России», государственный конкурс.

Миша Мартынов купил Усть-Ишимский комбинат, сделал компанию Дикороспром, торгует дикорастущими растениями — грибами и ягодами.

Дима Гейман сделал сеть химчисток в Санкт-Петербурге.

Миллионеров много, ты будешь не первым моим миллионером.

Откуда я взялся

Я — обычный ботан, который много работал, и много работал над собой.

С чего я решил тебе рассказывать? Я вообще обычный «ботаник». Я не какой-то суперумный, я просто очень много работал, в том числе много работал над собой. Ботан – это человек, который любит уйти в себя и заняться работой. Вот я из этих людей.

Будь осторожен, кого ты в школе обижаешь. До 7-го класса меня обижали, потом я начал спортом заниматься, потом начал сам всех обижать. В общем, я из ботанов.

Когда мне было 16, я твёрдо решил сам себя обеспечивать, чтобы платить за школу, которая мне нравится

Когда мне было 16 лет, в 9-ом классе я решил сам себе обеспечивать, этому была причина очень серьезная. Из-за того, что я родился в Выборге, когда мне было 12, я вместе с родителями переехал в Питер. И здесь меня не брали в обычную школу, потому что у меня не было прописки, и меня отдали в частную школу.

И там было 2 варианта частных школ. В одну можно было ходить 2 раза в неделю, а другую надо было ходить 5 раз в неделю. И мои родители очень хотели, чтобы я учился 5 раз в неделю.

А я, как прознал, что есть школа 2 раза в неделю, экстернат, я очень туда захотел. Но они сказали: «Нет, мы за тебя платим, поэтому мы за

тебя решаем». Я сказал: «Ах, так! Я буду работать». В общем, с 16-ти лет я уже зарабатываю.

Сначала немного позанимался торговлей, потом устроился к родителям

Сначала немножко позанимался торговлей. Потом они увидели, что у меня получается. У меня произошёл резкий личностный рост, когда надо было деньги зарабатывать. Я потом к ним устроился, но ненадолго.

В 20 уехал учиться в Германию, но быстро стало понятно, что развитие компании держится на мне

Заработал денег, и в 20 лет я уехал учиться в Германию. Обучение бесплатное, надо было на проезд, на перелет, на общежитие гостиничного типа, на еду, на жилье и так далее. На это все нужны были деньги, я их заработал.

Стало понятно, что не я к родителям устроился работать, а все совсем наоборот. То есть, как только я улетел в Германию, у меня бизнес, который был как семейный, стал очень сильно падать. У меня каждую неделю созвоны с родителями. Они говорили: «Коля, приезжай, без тебя так плохо. Мы тут пропадаем, бизнес рушится» и так далее.

Вернулся, сделал свою такую же свою компанию в Москве, продал ПО каждой четвёртой поликлинике Москвы

Я вернулся обратно в Россию, недоучился я в Германии. По сути дела стало понятно, что развитие семейного бизнеса IT держится на мне. Но

достаточно недолго я держался в семейном бизнесе, мне захотелось что-то свое. И сделал точно такой же IT бизнес, только не в Питере, а в Москве.

И вот там, в Москве, вот я хвастался, что продал каждой четвертой поликлинике. 860 поликлиник было всего, 240 поликлиникам где-то я продал программное обеспечение для учета отдела кадров, тарификации и так далее, их бюджетные дела.

К 25 годам купил трёхкомнатную квартиру в центре и спортивную машину

Это в том смысле, что опыт в бизнесе, в продажах у меня лет 15 уже. В 25 лет купил квартиру в центре, спортивную машину. То есть вопросы «что хочу» закрыл.

Понял, что я стартапер — мне нравится запускать бизнесы

Я пытался долго быть фермером. Есть «фермеры», есть «охотники», то есть люди разные. Есть те, кому надо побежать, оторвать большой кусок и его съесть, а есть те, кому надо чуть-чуть поспокойнее, но постоянно.

Есть люди, которые как ракеты — «охотники». Они побежали, схватили, порвали и дальше не интересно. А есть люди «фермеры» - которым нужно окопаться и потихонечку поливать, чтобы появились всходы. То есть такие 2 формы бизнеса.

Долго боролся с собой и пытался быть фермером-генератором, но в конце концов понял, что

я охотник-усилитель, и теперь успешно и с удовольствием помогаю другим стартовать бизнесы

Я понял, что я не фермер. Я очень долго с собой боролся, пытался быть фермером, не вышло. И есть еще люди – усилители, генераторы. Есть те, кто сами, а есть те, кому нужно кого-то взять и его вдохновить.

Я не фермер. Мне вот это «постоянно», «постепенно», «одно и то же» не вдохновляет. И самому по себе меня тоже не вдохновляет, мне нужен кто-то. И я очень долго пытался строить классический бизнес. Долго, сам, планку прибыли держать. Но вообще не мое. То есть я не фермер-генератор, я охотник-усилитель.

Поэтому я принял себя, полюбил себя таким, какой я есть. Может быть, я и не такой, каким я хочу себя видеть, может быть не таким, каким меня хотят видеть родители. Но я такой, и я могу себя либо любить, либо себя ненавидеть. Переделать не получалось.

Поэтому я вместо того, чтобы пытаться с собой бороться достаточно успешно, но все равно это не любовь, я начал помогать другим людям стартовать бизнесы, в том числе и тебе могу помочь. Я делаю это успешно и с удовольствием.

Самые важные уроки

Самые важные уроки, которые я для себя вынес, их 2 всего. Это немного.

1. Заниматься тем, что вдохновляет

Потому что иначе тебя победит тот, кого вдохновляет

Первое – заниматься тем, что тебя вдохновляет. Потому что если ты занимаешься тем, что тебя не вдохновляет, народа много, народа 7 миллиардов и конкуренция большая. Если ниша хорошая, конкуренция большая.

И если в одной и той же нише соберется человек, для которого это каторга, а не работа, и в этой же нише соберется человек, который с удовольствием этим занимается, то тот, кто занимается с удовольствием, скорее всего, победит. Поэтому более выгодно с конкурентной точки зрения заниматься тем, что тебя вдохновляет. Все очень просто.

2. Действовать быстро

Потому что иначе тебя обгонят

И второе – надо действовать быстро. Почему? Потому что тебя обгонят. Быстро и то, что тебя вдохновляет. Это та история, которую я буду рассказывать сегодня. Как тебе быстро заниматься тем, что тебя вдохновляет. Быстро построить бизнес в любимой нише. Взять дело жизни и построить из него прибыльный бизнес. Вот такая сегодня история.

Запишись ко мне на обучение

Сегодняшняя история — это твоя подготовка к курсу

Кстати, я провожу обучающие курсы. Данная история — это подготовка к курсу. И этот курс помогает сделать 4 вещи.

1. Выбрать вдохновляющую нишу для бизнеса

Выбрать вдохновляющую нишу для бизнеса. Не что-то там выгодное, не ларек какой-то «держу какой неважно, главное, чтобы деньги капали», а тот бизнес, который вам нравится, которым ты будешь с удовольствием заниматься. Это самое главное условие победы, что ты занимался своим бизнесом с удовольствием.

2. Упаковать предложение, найти новых клиентов и сделать первые 10 продаж

Второе – это упаковать предложение, найти новых клиентов, сделать первые 10 продаж. Не просто заниматься бизнесом, а взять и быстро заработать денег. Вот есть люди, которые говорят: «У меня есть хобби, я бы хотел из него бизнес сделать, но я вообще-то на работе работаю, мне надо по счетам платить». Это ерунда.

Ты можешь взять и на своем любимом деле, на этом своем хобби заработать денег. И тогда у тебя поток энергии замкнется. Представь себя потоком энергии, представь, что деньги это просто энергия, которое питает что-то, питает бизнес, питает тебя, позволяет тебе жить.

Если ты работаешь, и работа генерирует эту энергию для тебя, то там у тебя приток энергии, а хобби это отток энергии. А представь что будет, если хобби у тебя является и притоком энергии и оттоком. То есть ты вкладываешь туда свои силы, они у тебя там приумножаются и выходят в виде денег.

И эта штука еще и раскручивается. Ты больше вкладываешь, оно больше приносит. Вот так работает бизнес. Это основной принцип. Ты вкладываешь туда свою любовь, оттуда возвращается счастье. Вот так это работает.

Есть люди, которые начитались книжек Кийосаки, сейчас быстро пройду стадию бизнесмена и забегу в стадию инвестора. Это все ерунда.

3. Масштабироваться и довести до результата в 1М рублей

Третье – помимо того, что ты быстро сделаешь первые 10 продаж, ты это дело, свой успех небольшой, ты его масштабируешь, и ты быстро доводишь его до результата в миллион рублей.

4. Сделать всё это быстро, за 100 дней

И ты все это делаешь быстро, то есть за 100 дней.

Это тема данной истории. Я тебе сейчас расскажу, как это сделать. И это же тема курса, на который я тебе предлагаю записаться, где мы сделаем это вместе.

Общий план быстрого старта

Захочешь — внедришь сам. Захочешь быстрее — купишь курс.

Значит, план такой. Как я уже сказал, если ты хочешь, то можешь этот план внедрить сам своими руками. Если ты хочешь быстро, ты берешь курс.

По поводу «быстро». Тут один товарищ сказал: «Знаешь, курсы это, конечно, круто, но я должен всего добиться сам, научиться на своих собственных ошибках». Человек на почте работает. Мне говорит: «Послушай, сынок, человек должен сам всего добиться».

От Питера до Хабаровска можно дойти и пешком. Учиться на своих ошибках, «должен добиться сам» и всё такое. Можно купить билет на скорый поезд.

От Питера до Хабаровска можно дойти пешком, научиться на своих ошибках, самому пройти этот путь, должен добиться сам и все такое. Пожалуйста. Но есть другой вариант – купить билет, сесть на скорый поезд и доехать по-быстрому.

Дорогу я тебе покажу. Идти пешком или ехать на поезде — выбирай.

По сути дела я тебе сегодня покажу дорогу. Покажу дорогу от Питера до Хабаровска, карту тебе в голове нарисую. Идти тебе пешком этой

дорогой или ехать на поезде – это выбор за тобой, тут я тебя не заставляю.

Путь состоит из пяти шагов.

1. Выбрать жирную нишу

Первое – ты выбираешь «жирную» нишу, ты выбираешь то, чем ты будешь заниматься. «Жирная» - это вообще вдохновляющая и на которой можно зарабатывать.

2. Создать убойный оффер

Второе - ты создаешь убойный оффер. Убойный оффер – это в смысле очень выгодный, чтобы твоя целевая аудитория смотрела на этот оффер, и им хотелось купить или хотелось получить бесплатно, если у тебя первый «магнит» такой бесплатный.

3. Найти горячих клиентов

Третий шаг – ты находишь горячих клиентов. То есть ты находишь людей, которым реально твой оффер нужен. Ты не пытаешься человека уговорить купить – это очень большая проблема бизнесменов, особенно MLMщиков. Они пытаются продавать людям то, что им не нужно, они пытаются человека разогреть.

Не обязательно разогревать, людей много, в том числе и горячие. Если тебе приходится греть людей, почему бы тебе не заниматься чем-то чуть-чуть другим, удовлетворять реально существующую потребность вместо того, чтобы ее создавать. Задумайся.

4. Заключить первые 10 сделок

Заключить первые 10 сделок. То есть ты выбрал нишу, создал оффер, нашел этих клиентов, нашел людей, которые хотят, по-быстрому их

закрыл, «на коленке», «на пальцах» объяснил, что ты им продаешь. И после этого ты масштабируешься.

5. Получить деньги с клиента уже на этой неделе

Пятым пунктом я хотел написать «масштабируешься», но сегодня про «масштабируешься» я рассказывать не буду. Я пятым пунктом написал еще раз про скорость. На этой неделе, на наступающей неделе ты должен получить с клиента деньги.

Если ты получишь с клиента деньги в выбранной тобой нише на этой неделе, это значит, что ты прочитал эту историю не зря, можешь идти на курс. Если не получишь — значит тем более надо идти на курс.

Выбрать жирную нишу

Бизнес никогда не заводится, если ты его не любишь

Значит, выбрать «жирную» нишу. Как выбирается «жирная» ниша? Бизнес, как я уже сказал, никогда не заводится, если ты его не любишь. Я не видел ни разу человека, который бы завел бизнес в состоянии ненависти.

Разговор «сейчас быстро заработаю пофиг на чём, а потом всё делегирую или просто продам бизнес и чтобы глаза мои его не видели»

И есть такие разговоры: «Я сейчас по-быстрому «срублю» денег, заработаю, все равно на чем, а потом я все это делегирую или просто продам этот бизнес, и чтоб мои глаза его больше не видели. У кого такие разговоры, что бизнес это просто способ заработать деньги, потом нужно перестать им заниматься?

Птичка: «Съезжу отдохнуть на месяц после нескольких лет тяжелого труда без отпуска; Порадую себя красивой новой одеждой; Сниму хорошее красивое жилье для себя; ну и долги все отдам...». Супер! А потом уже со второго миллиона уже отдашь все долги.

Павел: «уехать в Гонконг жить в свое удовольствие под пальмой. Гонконг - город моей мечты». Павле, сначала деньги на Гонконг, потом все остальное.

Пожалуйста, напиши, если ты чувствуешь, что все твои занятия бизнесом это все попытки просто ради денег, не по любви. Если у тебя бизнес по любви, напиши, что у тебя по любви.

Ради денег — не сработает. Пока что ни у кого не срабатывало.

Вот это разговор «Я сейчас быстро заработаю денег все равно на чем, потом все делегирую и продам бизнес» это не работает, потому что это пока ни у кого не срабатывало.

Важно выбрать дело, от которого у тебя будут «гореть глаза» в долгосрочной перспективе

Очень важно выбрать дело, от которого у тебя будут гореть глаза в долгосрочной перспективе. То есть у тебя не просто в моменте, а у тебя долго будут гореть глаза. Почему? Это не просто какой-то там философский бред, а очень практическое применение у этого есть.

Потому что у бизнеса основная прибыль не в первый год, понимаешь? Обычно ты сначала пару лет работаешь, зарабатываешь, конечно, какие-то деньги, но вообще-то ты впахиваешь. А потом через пару лет у тебя это начинает реально хорошие деньги приносить.

И если ты за 100 дней хочешь за 100 дней стартовать бизнес, а потом глаза бы мой его больше не видели, то очень большую часть прибыли просто недополучишь. В этом нет ничего плохого.

Ошибиться, даже если ты не можешь выбрать, мы будем говорить про «жирную нишу», займись чем-нибудь, если ты не знаешь какая у тебя «жирная» ниша. Ты ее можешь выбрать, хотя у меня есть инструменты, чтобы выбрать.

Если ты не можешь выбрать, то займись хоть чем-нибудь. Но просто имей в виду, что если ты можешь сразу заняться любимым делом, займись сразу любимым делом. Потому что ты сейчас год будешь заниматься ерундой, потом бросишь, опять у тебя полгода поисков, найдешь новое дело, найдешь любимое дело.

И тогда ты будешь заниматься любимым делом. Построишь из него реально нормальный большой бизнес. И этот нормальный большой бизнес уже в долгосрочной перспективе будет тебе приносить деньги.

Но сначала, когда ты начнешь заниматься ерундой, чем попало, ты это время потеряешь. Поэтому очень важно выбрать «жирную» нишу. Только еще важнее не «залипать» в разговоре, что я пока не могу выбрать «жирную» нишу, поэтому пока что подождем полгодика.

На первом месте это действовать прямо сейчас. И на втором месте – действовать в хорошей, «жирной», вдохновляющей нише.

Критерии хорошей ниши

Есть 4 критерия того, что ниша выбрана правильно. Того, что это по любви.

1. Разбираешься
2. Интересно
3. Смысл
4. Спрос

1. Разбираешься

Твои 10000 часов

У каждого человека есть какая-то штука, в которой он профи, которой он готов заниматься, даже если ему не платят, даже в выходные, которой он занимается, чтобы отдохнуть. И из-за этого он этим занимается очень долго. И он в этом эксперт.

2. Интересно

Тебе придётся стать #1, и им станет тот, кому не впадлу:

- готов заниматься бесплатно,
- делать 24/7, в выходные
- хочется изучать и становиться лучше

Второй момент – это есть то, чем ты готов заниматься бесплатно, что ты готов делать 24/7, чем ты готов заниматься в выходные, что тебе хочется изучать и становиться лучше. Вот это у тебя есть.

Может быть это не то, в чем ты лучше всего разбираешься, а это второй пункт, второй критерий, то, что тебе интересно, в чем ты хочешь разбираться, в чем тебе интересно разобраться, в чем ты готов время проводить, чему посвящать себя готов. Это второй критерий.

А первый критерий это то, в чем ты фактически разбирался. Есть некоторые люди, у которых первый и второй пункты: в чем ты разбираешься и что тебе интересно, они не сходятся.

То есть, например, я программист, это мои 10 000 часов. Я этому посвятил очень много времени. Это то, в чем я разбираюсь лучше всего. И причем все эти лендинги я делал, все эти трансляции вещания, все регистрации, для меня это очень легко. То есть я это делаю просто, не задумываясь. Во это мои 10 000 часов. Но мне в этом расти вообще не интересно.

Для меня интересно это немножко другая история. Маркетинг – вот это реально интересно. В маркетинге у меня пока 10 000 часов нет, есть 7000. Но вот интересно заниматься именно маркетингом. Это то, чем я готов заниматься 24/7, это то, что мне хочется изучать, в чем хочется становиться лучше.

Тебе важно понять, что для тебя. В чем ты лучше всего разбираешься, в чем твои 10 000 часов? В чем тебе интересно?

3. Смысл

Не «по-быстрому срубить бабла и свалить», а видишь себя в этом через 5 лет

В чем для тебя есть смысл? Это третий пункт. Смысл это как раз то, о чем я говорю. И вот эта история «сейчас по-быстрому заработаю денег и уйду», вот ты себя через 5 лет себя видишь? Смысл то для тебя есть? Вот я себя вижу. Вот ты себя видишь в том, что ты выбираешь?

Это вопрос к твоей нише. Это вопрос и к тому, чем ты сейчас занимаешься, не стоит ли поменять. И вопрос к новой нише, которую ты выбираешь. Есть ли смысл?

4. Спрос

Лёгко платят, большие деньги, быстрые результаты

И четвертый – есть ли спрос. То есть опять же такая же история. Есть вещи, которыми ты можешь заниматься, но продать себя очень сложно.

Например, я тут решил ради шутки попробовать себя продать, как программиста. Устроиться куда-то на работу или взять какой-то фрилансерский заказ. Я потратил 2 дня и заработал 3 500 рублей на фрилансе, сделал интеграцию двух систем под заказ — соединил телефонию и CRM. И то это к маркетингу, к продажам очень относится. И это было для меня несложно.

Другая история – маркетинг. Вот на маркетинг, на старт бизнес спрос есть большой. Я только заикнулся, что занимаюсь маркетингом, у себя на стене написал, сразу все: «давай, помоги мне раскрутиться».

Легко платят, то есть мне не приходится за каждым бегать, уговаривать, просеивать кучу людей, нет. Я секрет тебе открою, я сделал консультации по маркетингу, ты может быть видел у меня на стене. Я написал: «Консультирую по выбору ниши любимого дела, старту бизнеса, привлечению клиентов, делаю консультации».

Каждый второй записался ко мне в коучинг. Вот это называется, легко платят. Вот это называется спрос. Это очень крутой критерий. Ты только сунул уже деньги. Второй это большие деньги.

В некоторых нужно батрачить, ну везде нужно батрачить. Если ты хочешь большие результаты, надо вкладывать много работы, естественно, тут нет ничего такого. Но в некоторых нишах ты батрачишь за очень маленькие деньги. Большие деньги это тоже очень важный критерий.

Если мы разговариваем о работе моей, я опять же о себе, программиста, то это заказ 3 500. Если мы говорим о работе в маркетинге, то тот же самый заказ настолько же времени это уже 35 000. И быстрые результаты.

Что это значит? Это значит 35 000 можно взять где угодно, но только бывает, что за эти 35 000 нужно полгода работать. Если рынок тебе дает не просто легко деньги, рынок дает тебе не просто много денег, а он еще тебе денег дает за то, что тебе не придется себя в рабство на полгода продавать, это значит хороший спрос.

Тестируй!

И самый главный вопрос, самый главный момент по поводу 4-го, по поводу спроса, не надо считать себя слишком умным, не надо считать, что ты можешь догадаться в какой из интересных тебе ниш большие деньги, быстрые деньги, легкие деньги, хороший спрос. Не знаешь.

Ответ на 4 вопрос (про спрос) — не в голове

Ответ на это вопрос не у тебя в голове, он в рынке. Если ты собрался потратить на что-то серьезное время и серьезные усилия, то тебе нужно попробовать это малыми усилиями. Сработает ли это малыми усилиями.

Тестируй — трать серьёзное время только после того, как сработало малыми усилиями

И если малым усилиями это сработало, то есть тест прошел успешно, тогда ты вкладываешь свое время, тогда ты вкладываешь серьезные усилия в это. Потому что ты знаешь, что это работает.

И я сейчас делаю для тебя эту историю. Я сейчас счастливый, я знаю, что это работает. Потому что это то же самое, что я рассказывал людям на консультациях по их маркетингу. Практически слово в слово. У меня не такие длиннющие консультации, я каждому кусочек какой-то рассказал.

А тебе я рассказываю все вместе. Я прекрасно знаю, что это работает. Я знаю, что эта технология работает, что люди с этого деньги зарабатывают. Используя эту технологию, люди зарабатывают деньги. Но это не первое, что у меня выстрелило.

У меня еще был тренерский курс, я пробовал запустить. У меня еще был спринт, я пытался запустить. Тоже сработало не плохо. Но это сработало

лучше, спрос прям крутой. Со спринтов тоже не плохо, но со спринтом там такая тема, люди такие «сомневашки».

Спринт был как тренинг личностного роста. Я попробовал. Людям интересно, но очень-очень трудно им платить деньги, им трудно доставать из кармана. А здесь легко, здесь бизнес. Здесь ты понимаешь, я тебе твои большие деньги продаю за маленькие тоже твои.

За маленькие деньги, которые есть у вас сейчас, я продаю большие деньги, которые ты возьмешь и заработаешь. Это крутое предложение.

Тестируй много — 20 разных продуктов

И тестируй много, не надо тестировать один продукт. Вот некоторые протестируют один продукт и говорят, что это его или, что он никогда не будет бизнесменом. Не надо. Протестируй 20, выбери 3 лучших. Вот это круто, вот это то, что работает.

Это я тебе дорогу до денег сейчас показываю. Может у тебя другое мнение. Но мне, честно говоря, все равно на твое мнение, потому что я показываю самую короткую дорогу до миллиона. Ты можешь быть не согласен, но это короткая дорога.

Это как в геометрии. Ты можешь взять линейку, проложить между двумя точками, нарисовать линию, и быть сколько угодно не согласен, что это прямая линия. Ты можешь сказать, что твоя душевная организация требует спиральное развитие. Но если тебе нужна короткая дорога, то вот она.

Итого, 4 критерия. Разбираешься в чем твои 10 000 часов. Интересно в чем тебе, чем ты готов заниматься бесплатно. Есть смысл: в чем ты себя видишь через 5 лет. И в чем спрос, где платят большие деньги и быстрые результаты.

Создать убойный оффер

Создаем убойный оффер. Первую историю ты услышал по поводу выбора ниши. Вторая история по поводу убойного оффера. Что такое убойный оффер? Анкетирование, разведка, выявляем аудиторию, составляем предложение, пишем скрипт. Это кратко, как делается убойный оффер.

1. Анкетирование
 2. Разведка
 3. Выявляем аудитории
 4. Составляем предложение
 5. Пишем скрипт
-

1. Анкетирование

Кто покупатель? В какой ситуации находится? Что ему интересно Какие страхи, мечты, боли, потребности, желания, сомнения Какие критерии принятия решения (исходя из чего выбирает, по каким параметрам сравнивает)

Теперь подробнее. Первое - ты делаешь анкетирование. Ты выясняешь, кто твой покупатель. Это очень важно. Я сам себе говорил, что я знаю,

кто мой покупатель. Не надо знать, надо написать. Это две большие разницы.

Ты пишешь, кто он, какие-то отличительные признаки, пол, возраст, рост, цвет волос, наличие перхоти, в какой ситуации находится этот покупатель. То есть опять же один и тот же продукт свадебные платья, например, могут покупать в одной ситуации, но те же самые люди не покупать в другой. Или супер-клей, или еще что-то. То есть человек может быть один и тот же, но ситуация может быть совсем разная.

То же самое здесь я совершенно четко говорю, что для того, чтобы быть клиентом моего группового тренинга, ты должен зарабатывать меньше полумиллиона. Если ты зарабатываешь больше, то к моим групповым тренингам ты вообще никакого отношения не имеешь. Приходи ко мне на персональный коучинг. Если у тебя есть миллион — приходи, у меня есть предложение. Позвони мне, я скажу тебе короткую дорогу.

Если у тебя нет полмиллиона, вот ситуация, причем ситуация такая вполне конкретная: у тебя должно быть желание зарабатывать деньги. Если у тебя нет желания зарабатывать деньги, то встретимся на каком-нибудь другом тренинге, я тебя все равно люблю.

Но это конкретно предложение только в том случае, если у тебя есть желание зарабатывать больше денег. И ситуации возможных 3. Это то, что ты работаешь на работе и у тебя есть специализация, специальность, экспертность, которую можно упаковать.

Я еще в самом начале написал: либо ты эксперт, и ты работаешь на работе, либо ты предприниматель и работаешь на себя, либо ты бизнесмен и уперся в потолок до полумиллиона и выше полумиллиона это уже другой продукт.

Вот моя целевая аудитория. Я даже возраст знаю и пол знаю. Что ему интересно. Ты должен знать, что конкретно интересно твоей аудитории. Какие страхи, мечты, боли, потребности, желания, сомнения. Какие

критерии принятия решений (исходя из чего, человек выбирает, по каким параметрам сравнивает).

Например, вот я люблю, чтобы был быстро какой-нибудь минимальный результат, вот хоть какой-то результат. Принесешь мне, я у тебя куплю. Причем лучше, если ты это сделаешь это бесплатно. Вот я поэтому, кстати, веду эти вебинары. Потому что если я тебе сейчас пользу принесу, если у тебя сейчас щелкнет, и ты поймешь что-то, то это уже я пользу принес.

И это для меня и для очень многих людей критерий принятия решения. Если я тебе пользу принес, то уже дальше тебе легко со мной работать. Есть другие критерии принятия решений. Это я тебе сейчас один назвал. Есть много других.

Есть, например, какие-то параметры, по которым он сравнивает. Есть в каких-то нишах импульсивные покупки. В каких-то нишах полгода надо сомневаться, сравнивать. И там совершенно по-разному выстраиваются эти воронки.

Можно анкетировать тебя, можно покупателя, можно и того и другого.

Анкетирование делается 2-х людей. Во-первых, это тебя, потому что ты в этом деле эксперт, ты в этом деле разбираешься. Если тебя проанкетировать, то очень много уже можно узнать.

И, второе, это покупателя, можно много покупателей, а лучше и того, и другого. А как на самом деле? А что люди думают?

2. Разведка

- Выясняем, какие есть конкуренты на рынке
- Выявляем их сильные стороны, которые можно внедрить у себя
- Находим их слабые стороны, за счёт которых мы можем выиграть

Второе – это разведка. Помимо того, что ты сделал анкетирование себя и покупателя, выясняешь, какие есть конкуренты на рынке, кто еще, кроме тебя, удовлетворяет те же самые потребности. Выявляешь сильные стороны конкурентов, которые можно внедрить у себя. Находишь их слабые стороны, за счет которых можешь выиграть.

3. Выявляем аудитории

- Делим покупателей на сегменты
- Разбираемся, кому и в какой ситуации интересно наше предложение в каждом сегменте
- Определяем, что является для каждого из них решающими факторами при выборе

Выявляешь аудитории, делишь на сегменты. Покупатели не все одинаковые. У меня тоже и девчонки бывают, это другой сегмент. И у каждого сегмента есть своя ситуация. Это могут быть разные ситуации.

И для каждого сегмента, для каждой ситуации мы выбираем решающие факторы. На что опираются эти, когда покупают, а на что опираются эти, когда покупают. Рано сегментируемся, до запуска сегментируемся.

4. Составляем предложение

Формула идеального предложения

По поводу составления предложения и как оно составляется. Есть формула идеального предложения. Точка А очень болючая. Точка Б очень приятная. Переход быстрый, дешевый, безболезненный, с гарантией.

Точка А очень болючая

Что такое точка А очень болючая? У тебя твоя аудитория чувствует проблему каждый день, у нее прямо печет эта проблема. То есть учить людей рисовать, я не знаю людей, у которых прям печет.

А вот если ты продаешь людям умение проходить собеседование на английском языке, тем, у кого собеседование на английском языке через месяц, то уже да, уже печет. Чем сильнее печет в точке А, тем лучше у тебя будут покупать.

Точка Б — очень приятная

Второе – точка Б очень приятная. То есть то место, в которое ты ведешь покупателя, там должно быть очень хорошо. Можно нейтрально, можно просто избавить от боли. Но если ты его не избавишь от боли, действительно хорошо ему сделаешь, то это будет очень круто.

Переход быстрый, дешёвый, безболезненный и с гарантией

И сам вот этот переход, чем более быстрый он, тем лучше. Чем дешевле, тем лучше. Чем более безболезненный, тем лучше. И чем круче гарантии, тем лучше.

Что я имел в виду под «быстрый, дешевый, безболезненный»? Это, например, ты можешь научиться кунг-фу, когда тебя 5 лет бьют палкой в высокогорном монастыре за все твои деньги. Либо 15 минут по вечерам в течение недели бесплатно.

Это идеальное предложение. А еще и с гарантией, если не получится, вернем вам деньги в двойном размере. Идеальное предложение. Не все предложения идеальны. Идеальных я мало видел. Но это то, к чему твое предложение должно стремиться по каждому пункту: по боли, по приятности, по цене, болезненности и по гарантии.

Можно сделать товар-локомотив (белая машина в базовой комплектации), а за ним уже опциями набираются более серьёзные предложения.

Можно сделать в качестве идеального предложения, например, магнит, какое-то бесплатное предложение. Либо можно сделать локомотив. Это как в автосалоне, беглая машина в базовой комплектации, которую никто никогда не покупает и их вообще даже не производят, то есть надо ждать, на заказ. А человек приходит, ему это интересно. Для завязки разговора это предложение. А дальше уже набирает опции.

5. Лёгкий вход

Готовим простой и выгодный первый шаг для клиента

Пятое – это легкий вход. Легкий вход это то, о чем я говорю, как раз такой магнит. Некое предложение ты готовишь, которое позволит покупателю, твоему клиенту легко зайти.

Идеально — бесплатная консультация, пробники и т.д.

В идеальном варианте это бесплатные консультации, пробники, тест-драйв, если мы говорим о машине.

Прорабатываем скрипт продажи на первом шаге

И тебе важно свою продажу разделить на 2 части. То есть, например, ты продаешь кексики. Ты можешь положить свои кексики за стекло и сказать: «Все кексики по 50 рублей». Или ты можешь сказать: «Подписывайте со мной контракт и я вам буду поставлять кексики целый год по 100% предоплате». Люди помнутся, пожмутся и уйдут.

Легкий вход - это когда ты говоришь: «Попробуйте кексик». Вот у тебя стекла нет, кексик порезан, зубочистки воткнуты и ты говоришь: «Попробуйте кексик». Человек пробует кексик и потом у тебя есть скрипт продаж на первом шаге.

То есть ты продаешь не тому человеку, который со стороны, а тому, который уже кексик попробовал. Это легкий вход.

Цели

*завязать разговор (подружиться и создать доверие)
выяснить боли (предложение попадает в цель)
принести пользу (продажа через вину)*

Соответственно цели этого легкого входа: завести разговор, подружиться, выяснить боли, то есть убедиться, что твое предложение

попадает в цель, сегментировать человека, понять к какому варианту он относится и принести пользу.

Продажа через вину, если человеку уже пользу принес, ему становится некомфортно тебе отказать. При прочих равных, если есть продавец, который тебя угостил и продавец, у которого точно такой же товар по точно такой же цене, но он тебя не угощал, то ты купишь у того, кто тебя угостил. Даже если может быть чуть-чуть дороже, чуть-чуть меньше или чуть-чуть еще что-то не так.

Но то, что ты с ним уже общаешься, уже с ним поговорил, уже он тебе пользу дал, уже кексиками накормил, вот это дает тебе уже эту возможность.

Найти горячих клиентов

*Составляем список площадок с целевой аудиторией
Находим места где водятся потенциальные клиенты*

Кто про трафик спрашивал? По поводу трафика, трафика очень много в этом вашем интернете. Я рекомендую пользоваться интернетом. Не обязательно пользоваться интернетом, есть ниши, где интернет не работает. Например, в B2B интернет работает хуже.

B2B это, например, если пожарные сигнализации продаешь. В интернете хуже. Или, например, если ты продаешь консультации по маркетингу для банков. В интернете трудно. То есть гораздо проще обзванивать банки.

Так вот как это делается. Сначала мы определяем, где эта целевая аудитория, где водится, что это за места. Это, может быть, нигде не водится. Может быть, у тебя есть желтые страницы со списком телефонов.

Можно, например, сделать такую штуку. Если даже подключаем рекламу в интернете, даже если мы в B2B, мы можем найти профили людей, принимающих решения, и показаться в его айфоне, рекламу ему показать.

Если ты работаешь с организацией и ты знаешь как зовут директора, а это не сложно найти, то ты можешь завалить его ретаргетингом, завалить его рекламой. То есть он будет заходить в интернет, и ему будет казаться, что, кроме твоей фирмы, вообще никого нет в интернете.

Ты неделю ему крутишь рекламу и через неделю ты ему звонишь. И он тебе говорит: «Да, да, да, я про вас слышал». Маленькая фишечка. Фишек много.

Соответственно ты составляешь список мест, где аудитория водится. И там им показываешь рекламу. И там с ними выходишь на контакт. Причем ты не просто выходишь с ними на контакт, не просто делаешь им предложение, а ты их вовлекаешь в коммуникацию, вовлекаешь их в бесплатный первый шаг, вот в этот магнит ты их вовлекаешь.

И уже с магнита ты скриптом продаешь. Вот в этом фишка. Не продавать, а сначала вовлекать в разговор. Зайдите, попробуйте. Кстати, у нас есть тут такое место в Питере на Невском. Стоит мужик, он там круглые сутки стоит, но вот только сейчас снег пошел, не стоит. У него кальян и он стоит, курит кальян на Невском, прямо посреди большой толпы народа.

И те, кто любит кальян, они вообще не могут мимо пройти. Они надышались. Вот оно бесплатное предложение. Горячие клиенты – вот они идут по улице.

Персонально займемся этим вопросом. Для большинства ниш у меня уже есть ответы готовые. Если нету твоей, персонально займемся.

Заклучить первые 10 сделок

И дальше ты заключаешь первые 10 сделок. Я так любил планировать, мне казалось, что сначала все надо продумать, нужно сначала все подготовить, нужно, чтобы все было идеально и только тогда можно заказать рекламу. До рекламы вообще никогда не доходило.

Делаем аудитории предложение и замеряем интерес

Тебе нужно быстро заключить первые 10 сделок. Больше ничего тебе не нужно. Это самое главное. То есть ты берешь свое предложение, пишешь его на руке и показываешь. Пишешь какой-нибудь скрипт как угодно, но главное сделать.

Находим 100 контактов клиентов

Находишь 100 контактов клиентов. Прямо 100 телефонов в столбик или 100 профилей Вконтакте, или еще как-то, или Яндекс.Директ поисковые запросы. Яндекс.Директ долго немножко, не для всех ниш, можно быстро протестить, если можно, значит можно. Соцсети очень быстро и круто и прямые холодные, полухолодные продажи тоже быстро и круто.

Закрываем клиентов на покупку вручную

Ты берешь 100 контактов и сам закрываешь вручную. То есть ты сам звонишь, сам пишешь сообщения. Делаешь так, чтобы все его друзья тебя зарепостили. Докапываешься до него сам.

Вот ты лично идешь и делаешь 100 продаж. Если у тебя даже есть продажники, выгоняешь их к чертовой матери. Сам делаешь 100 контактов. И ты со 100 контактов закрываешь 10 клиентов, вручную сам.

Собираем обратную связь и дорабатываем предложение по ходу дела

И ты собираешь с них обратную связь. Тебе важны не только те, кто согласились, но и те, кто отказались. И ты собираешь информацию о том, что им надо. После этого ты дорабатываешь свое предложение, оно становится супер крутым, и предлагаешь его заново.

Вот так заключаются сделки, вручную. И после того, как ты заключил эти сделки, ты переходишь к масштабированию. Сначала ты строишь боинг и потом думаешь, почему он не взлетает, что ж ты там забыл то, не двигатель ли.

Масштабируем на вырученные деньги

Сначала ты строишь бумажный самолетик, потом ты играешь в братьев Райт. Если оно летит, значит, мы начинаем зарабатывать деньги. Самый главный прикоп – это не вкладывать заранее, заработанные деньги ты вкладываешь обратно. Вот это работает.

Получить деньги с клиента уже на этой неделе

Если у тебя будет бизнес, ты в любом случае пройдёшь этот путь

Ты можешь получить деньги с клиента уже на этой неделе. Если у тебя будет бизнес, вот этот путь, который я сейчас тебе рассказал, ты его в любом случае сделаешь, в любом случае пройдёшь. У кого бизнес, подтвердит, все это было. Может быть в меньшем масштабе, может быть в другом порядке, но это путь, которым строится бизнес любой.

В среднем он занимает год, и если не срабатывает, то ты потерял год

Но в среднем это путь, если ты торопишься, он занимает год. Кстати, если этот путь не срабатывает, ты проходишь этот путь классическим стандартным способом, и это не срабатывает, то я тебя поздравляю, ты потерял год. Так вот самое важное, чтобы сделать это быстро.

Весь прикол в том, чтобы сделать это быстро

Вот это путь, который я тебе рассказал, его можно сделать очень быстро. Потому что, я говорю, я строил бизнес много лет. Мне, например, обидно слышать, что можно быстро, я строил много лет. Но потом я попробовал быстро, быстро работает лучше.

И мало того, если ты делаешь это быстро, есть право на ошибку. Ты можешь 19 раз ошибиться и на 20-ый запускнуться. Если ты тратишь на эту попытку мало времени, то ты сделаешь это очень быстро.

Зачем я тебе нужен

Этот план, как я говорил, можешь применить сам. Зачем тебе нужен я? 5 причин: поставим конкретные цели, сделаем декомпозицию, составим пошаговый план, внедрим план, получим результат.

1. Поставим конкретные цели
2. Сделаем декомпозицию
3. Составим пошаговый план
4. Внедрим план
5. Получим результат

Поставим конкретные цели

*Определим точку «А» где ты есть сейчас и точку «Б»
куда ты хочешь попасть*

Точно, четко определяем точку А, где ты есть сейчас, и точку Б, куда ты хочешь попасть. Вот я сам ошибаюсь постоянно, у меня нет финальной точки. Я не понимаю, где я нахожусь, не понимаю, куда я хочу попасть. Я зарядился, побежал и потом забуксовал, закопался и я забыл, куда я бежал. Мое внимание ушло в текучку. Я уже никуда не бегу.

Это было столько раз в моей жизни. Я поставил большую цель, побежал, закопался, отвлекся, не добежал. Постоянно. Я не бросаю на полдороги, я забываю на полдороги, я забываю, куда шел.

Вы вместе с тобой определим точку А, где ты есть сейчас, и точку Б, куда ты хочешь попасть. Я это запишу.

Сделаем декомпозицию

Что конкретно должно произойти, чтобы цель сбылась — лучше упаковать продукт, привести больше заявок, навести порядок в бизнес-процессах

Что конкретно должно произойти, чтобы цель твоя сбылась? Чтобы ты пришел из точки в А, в точку Б, что конкретно должно быть? Может быть это будет лучше упаковать продукт, может быть это привести больше заявок, может это привести больше трафика, может быть это навести порядок в бизнес процессах, может быть это поменять нишу, может быть сделать более понятное предложение и так далее.

Сделаем, разберем это на ресурсы. Декомпозиция – это из большого клубка делаем пошаговый план, твой личный пошаговый план.

Составим пошаговый план

Для каждой из выбранных задач — упаковка, раскрутка, масштабирование — мы составим план конкретных действий со сроками

Вот эти ресурсы мы распилим на ресурсы: предложение, трафик. Мы для каждого пункта, для предложения планчик, для трафика планчик, для каждого пункта мы составляем план.

У тебя прямо чек-лист будет. нужно сделать это, это, это, будет вот этот результат. Это, это, это, будет трафик. Это, это, это, будет лендинг, будет предложение, будут клиенты, будет скрипты продаж, будет отдел продаж, будет обзвон, будет масштабирование, будет найм налажен, будет логистика.

То есть мы просто берем и каждую задачу берем и делаем планом. И тогда ты можешь решать эту задачу. И ты эту задачу решаешь. Мы внедряем этот план. Я буду следить за тем, чтобы каждый пункт плана был выполнен правильно. Ты будешь следить за тем, чтобы он был выполнен вовремя.

Внедрим план

Я буду следить за тем, чтобы каждый пункт плана был выполнен правильно. Ты — за тем, чтобы он был выполнен вовремя.

Дьявол скрывается в мелочах. Бизнесменам не всегда понятно, что не правильно, особенно начинающим бизнесменам. Опытным тоже не понятно, потому что опытный уже в голову себе вбил себе стандартный маршрут, который не работает, но другого нету. И чтобы не делал строитель, все равно получается дом. Чтобы не делал я, все равно получается тренинг.

Ты своим путем идешь, и голова очень плохо сдвигается. И там столько мелочей в этом новом для тебя пути, что очень важно ничего не упустить. Вот я за этим буду следить.

Получим результат

За месяц мы получаем тот результат, который ты можешь получить за полгода.

И через месяц мы получим результат, который ты обычно получаешь за полгода. Опять же это не пустые фантазии, реальные успехи реальных людей. Ставил цель на год, достиг за 4 месяца. Вот примерно средние истории.

Что конкретно сделаем

Переходим к конкретике.

1. Упакуем предложение так, чтобы клиентам было понятно, чем тут занимаются и что предлагают

Первое – упакуем твоё предложение, чтобы твоим клиентам было понятно, чем ты занимаешься. Чаще всего клиенты просто не понимают, что ты предлагаешь, чем это выгодно.

2. Объясним выгоды, чтобы клиенту хотелось оставить заявку

Второе – объясняем выгоды, почему ему нужно связаться именно с тобой. Так чтобы клиенту хотелось оставить тебе заявку.

3. Найдём источники трафика, настроим их и выберем самые выгодные

Находим источники трафика, настраиваем их и из них выбираем самые выгодные. Почему ты не знаешь, где трафик? Потому что у тебя нет обратной связи. Потому что ты не знаешь, сколько денег приносит каждый источник трафика.

То есть, условно говоря, у меня, например, источников трафика: Яндекс.Директ, Google AdWords, ВКонтакте, Фейсбук, Инстаграмм, стены моих групп, партнер 1, партнер 2, партнер 3 – 9 источников трафика.

И из этих 9-ти источников трафика, чтобы пришла одна заявка, нужно потратить сколько-то денег. И эта одна заявка сколько-то денег приносит.

И вот эти 2 параметра ты должен просто взять и сравнить. И посмотреть, где сколько стоят заявки, и где с каких заявок больше денег. И исходя из этого, выбрать 1-2-3 самых выгодных, остальные выкинуть.

У каждого где-то чего-то не хватает. Ни у кого из бизнесменов, малые, средние бизнесы, нет точной информации, сколько стоит лид и сколько приносит лид. Они в книжках читали, что надо LTV посчитать.

«Мы все и без тебя знаем», - они мне говорят. «А сколько LTV стоит? А в разрезе источников? А в разрезе рекламных компаний слабо?». Всем слабо и тебе слабо. Ни у кого это не сделано.

Найдем источники трафика, настроим их и выберем самые выгодные.

4. Пропишем скрипты продаж и выстроим туннели привлечения клиентов

Пропишем скрипты продаж. Напоминаю, туннель мы строим по привлечению клиентов. Сначала делаем бесплатный первый шаг и там мы уже продаем, там хорошо продается.

5. Внедрим аналитику, чтобы было сразу понятно, где бизнес зарабатывает, а где теряет

Аналитику настроим сразу, а не через полгода.

6. Пропишем бизнес-процессы и подготовим бизнес к масштабированию

Будет точное понимание, как увеличить бизнес в 3 раза.

В результате — ты станешь свободным

Чего ты хочешь? 90% твоих целей можно купить за деньги Тебе просто нужно зарабатывать в три раза больше, и ты сможешь себе это позволить Твой бизнес — отличный инструмент для этого

Что в результате? В результате ты станешь свободным. Напиши, что ты хочешь. 90% твоих целей можно купить за деньги. Просто подумай, это все просто деньги. Не удивлюсь, если 100%. Не буду ставить на это, может быть, у тебя есть какие-то другие цели.

Но чтобы заниматься другими целями, нужно время. Когда у тебя достаточно денег, чтобы тебе не париться. Потому что большинство людей тратит большую часть своей жизни на то, чтобы париться по поводу денег. Тебе просто надо зарабатывать в 3 раза больше, и ты сможешь себе это позволить то, о чем ты мечтаешь. И, кстати, твой бизнес это отличный инструмент для того, чтобы стать свободным.

Ученики

Примеры людей, которые стали свободными. Это мои ученики. Есть у меня в друзьях ВКонтакте, если хочешь, поищи. Можешь написать сообщение, спросить, как дела.

Алексей Девятериков



Школа виндсерфинга на канарах

Алексей Девятериков открыл школу виндсерфинга на Канарах. Сделал свое увлечение своим бизнесом.

Алексей Иванов



Дизайн интерьеров. Живёт на Бали, работает с русскими. Много путешествует

Алексей Иванов занимается дизайном интерьеров, живет на Бали, работает с русскими. Он продает свои интерьеры русским. Он много путешествует. Перед этим был в Дохе.

Михаил Мартынов



*Дирокоспром / Усть-Ишимский комбинат — читает
рэп*

Пример купленной свободы. Михаил Мартынов, я про него говорил. Дикороспром Усть-Ильшимский комбинат. Читает рэп, он не занимается комбинатом, но у него есть мечта читать рэп, и он читает рэп. И он свободен, он даже на альбоме написал, это обложка альбома. Нормально? Человек купил мечту.

Дима Гейман



Сеть химчисток

У Димы сеть химчисток в Питере. Путешествует много. Кстати, Дима много времени проводит с семьей. Это его семья: жена, дети. Это свобода.

СКОЛЬКО СТОИТ ТВОЯ свобода?

У меня есть 3 варианта для тебя. Первое, это выбор ниши, если ты не знаешь, чем ты хочешь заниматься. Второе, это тестирование в группе. И третье, персональная работа.

Выбор ниши

Для тех, кто не уверен, чем заниматься

Это как раз для тех, кто не уверен, чем хочет заниматься. Результаты, какие я тебе предлагаю. Исследуем твои возможности, интересы по 11 осям. Я назвал тебе 4: чем тебе интересно заниматься, где твои 10 000 часов, в чем есть спрос. У меня всего 11 этих осей.

Найдем, где пересекается то, что взлетит с большей вероятностью с тем, что больше всего вдохновляет. То есть это будет и выгодная ниша, прибыльная и вдохновляющая. Мы найдем это пересечение, и там на этой точке будет кое-что очень вкусное для тебя.

Ты выберешь направление, в которое ты будешь вкладываться на 100%. Избавишься от сомнений в правильности своего выбора. Самая большая неприятность – это когда ты выбрал, а потом ты мнешься. Избавишься от этих сомнений.

Ты получишь 20-30 вариантов ниш для тестирования, которые попадают в рамки твоих интересов. Ты перестанешь прокисать на работе и в своем бизнесе. Появится свет в конце тоннеля, появится перспектива. И появится видение, как через 3 месяца ты сможешь зарабатывать в 3 раза больше. Это вариант про выбор ниши.

Тестирование в группе

Для тех, кто уже знает, чем хочет заняться, но ещё не уверен, что взлетит

Второй вариант – тестирование в группе. Это уже для тех, кто уже знает, чем хочет заниматься, но еще не уверен, что это взлетит.

Что мы делаем? Анализируем целевую аудиторию и потребности. Выявляем критерии принятия решения. Понимаем, чего хочет твоя целевая аудитория, и как они принимают решение. Собираем и внедряем обратную связь по твоему предложению. То есть мы работаем, не исходя из моих каких-то супер уникальных знаний, из обратной связи. У рынка спросим, деньгами пусть проголосуют.

Прописываем твое УТП. Это твое предложение, что ты предлагаешь. Прорабатываем воронку продаж. Это твое входящее предложение, магнит, скрипт продажи для человека, который уже пользуется твоим входным предложением, и ты его закрываешь.

Подсвечиваем самые интересные места твоего предложения. Упаковываем твои коммерческие предложения, лендинги, сайты. Упакуем это все. Формулируем этот самый убойный шаг с высокой конверсией.

Собираем список из 100 мест, где нужно искать твою целевую аудиторию в нужном состоянии. Готовим инструкцию по закрытию клиентов с первого шага. Это то, что мы делаем.

Получаем контакты 100 клиентов, делаем им предложение, закрываем 10 сделок. Отбиваешь вложения, идем дальше. Не отбиваешь, тоже возможно, золотые горы хотел бы пообещать – не могу, если не отбиваешь вложения, не просто расстраиваемся, как обычно бывает, а

мы не расстраиваемся, мы получаем обратную связь и тут же делаем вторую попытку.

Кстати, не надо думать, что тебе надо какие-то миллионы тратить. Скрытых затрат практически не будет.

Тестирование в группе, в группе в смысле я буду работать одновременно с многими людьми. Для тех, кто уже знает, чем хочет заняться, но еще не уверен, что взлетит, надо проверить. Это второй вариант для тебя.

Персональное тестирование до результата

Для тех, кто точно знает, что взлетит, и не готов сдаваться

Третье предложение для тебя – персональное тестирование до результата. Это для тех, кто точно знает, что взлетит. Это первое условие – ты знаешь, что взлетит. У тебя уже есть опыт в этом деле, ты не новичок в этом деле.

У тебя есть доход не меньше ста тысяч рублей. Если ты меньше ста тысяч получаешь, не подойдет тебе вариант. И тебе важно получить результат – миллион рублей. Тогда интересно еще и мне.

Что мы делаем? Я за тебя делаю лендинги. Я за тебя делаю скрипты продаж. Я тебе помогаю в выборе специалистов. Обратную связь по каждому пункту даю. Контролирую, корректирую каждый день. Ты точно сделаешь все правильно.

И оплата моего труда привязана к результату. Поэтому я шкурно заинтересован, чтобы у тебя получилось. Мне интересно, чтобы у тебя получилось. Соответственно это подходит, если ты хочешь вжать максимальный результат от своей ниши.

Если ты знаешь, что ниша хорошая, предложение хорошее, конкурентоспособны, теперь его надо хорошенько отжать. Я готов.

Вопросы?

Если у тебя есть вопросы, записывайся ко мне на консультацию:

http://start.ocheredklientov.com/consult/?utm_source=book

«Я могу всё сам»

Да, можешь. Но когда?

Кто-то говорит: «Спасибо, Николай, все понятно. Я могу все сам». Конечно, можешь. Я не сомневаюсь, ты классный. Но это действительно просто и ты можешь все сам. Но ты мог все это до этого, но этого не сделал.

По факту 99% сдуются уже завтра

Я, скорее всего, тебя вдохновил, и тебе кажется, что ты сейчас пойдешь и все сделаешь. Я очень рад буду, если это будет так. Но 99% людей сдуются завтра. То есть сегодня ты такой заряженный, а завтра ты будешь такой же разряженный. Может на пару дней, может на неделю хватит. Проверял на себе. Я думаю, ты тоже проверял на себе.

Просто я тебя вдохновил, и тебе кажется, что ты сейчас пойдёшь и всё сделаешь

Я тебе предлагаю работать до результата. 99% сдуются, 1% не сдуется, но их сегодня нет, они уже строят. Они не пришли сегодня. Они уже на своих дровах. Если ты считаешь, что на моих дровах долго пролетишь, то на дровах из одной истории долго не пролетишь. Если ты хочешь реальные результаты, давай поработаем вместе.

Кстати, по поводу «Я могу все сам» еще очень много деталей, которые ты не знаешь, я знаю.

«Я сам умный»

Да, ты умный. Может быть, поэтому у тебя нет работающего бизнеса?

«Я сам умный, много всего знаю». Да, ты умный, может быть, поэтому у тебя нет работающего бизнеса. Может быть он уперся у тебя именно потому, что ты умный. Именно потому, что у тебя в голове уже выстроен правильный путь. «Правильный» тебе кажется, не факт, что он самый выгодный.

Я — инструмент построения бизнеса. Если ты умный, то не закручивай шурупы зубами, а возьми и воспользуйся инструментом

Я для тебя инструмент построения бизнеса. Я предлагаю тебе воспользоваться мной, как инструментом, как пассатижами. Если ты умный, возьми инструмент. Если ты достаточно умный, чтобы не пытаться зубами откручивать гайку, возьми инструмент.

Я просто дам тебе структуру, а пройдёшь ты по ней сам

Хочешь — сам делаешь. Я даю тебе технологию, ты сам делаешь.

Если хочешь быстро, я хочу, чтобы за эти 2 месяца, мы заработали максимум, только поэтому я предлагаю за тебя что-то сделать. Потому

что у меня уже готовое есть. Как мы уже с тобой говорили, до Хабаровска можно и пешком дойти, но зачем?

Но в процессе ты получаешь обратную связь по каждому шагу, потому что умные обычно понимают по-своему, и это не работает

В процессе ты получаешь обратную связь по каждому шагу. Даже когда я даю структуру, умный по-своему понимает. «У меня ассоциации возникли, кажется, я придумал, как надо сделать. Я лучше придумал».

Я буду рад, если это заработает, но чаще это не работает. Я обычно в таких ситуациях говорю: «А давай сделаем и так, и так». Сначала сделаем по-моему, потом по-твоему и сравним. Но сначала по-моему, я еще заинтересован в хорошем результате, не только ты.

«Каждый должен сам набить свои шишки»

Сколько времени ты готов потратить на будущий бизнес до того, как он начнёт приносить прибыль?

Это мое любимое «Каждый должен сам набить свои шишки». Сколько времени ты готов потратить на будущий бизнес до того, как он начнет приносить прибыль? Имея в виду, что только 10% запускаются с первого раза. 90% бизнесов подыхает в первый год.

Только 10% бизнесов запускаются с первого раза

Сам

- **Время:** Полгода
 - **Способ:** Множество сомнений
 - **Если не получилось:** Через полгода ты поймёшь, что бизнес не взлетел, но не поймёшь почему, и засомневаешься в себе
 - **Когда получилось:** Дальнейшее развитие обычно происходит так же медленно
-

Вместе со мной

- **Время:** Две недели
- **Способ:** Чёткий пошаговый план
- **Если не получилось:** Вместе делаем выводы по причинам, вносим изменения и сразу запускаем новый тест
- **Когда получилось:** Начинаем быстрое масштабирование бизнеса

«Мне вообще некогда»

Некоторые говорят: «Ой, мне вообще некогда». Давай считать. Ты спишь 8 часов, час едешь на работу, 8 часов работаешь, остается 7 часов. Из этих 7-ми часов любишь свою женщину 2 часа, ходишь в спортзал час.

Остается 4 часа. Чем ты их занимаешь? 4 часа? Можешь занять ВКонтактиком, кружком пения, компьютерными играми, новостями, чем угодно. Можешь это выкинуть и заняться бизнесом. Все просто. Время есть.

Остались вопросы?

Если у тебя остались вопросы, пиши мне ВКонтакте
<https://vk.com/nickvorobiov> или <https://vk.com/ocheredklientov>, там есть
кнопка «написать». Пиши мне ВКонтакте, пиши в «Очередь клиентов».

Подумай, что ты купишь на 300к

Если тебе надо подумать,

Представь 300 тысяч, которые ты заработаешь за ближайший месяц.

Что ты на них купишь? Вот об этом подумай.

Подумай, что ты купишь на 300 000, на 100 000 или на 1 000 000, который ты хочешь заработать с помощью этой программы. Если тебе надо подумать. Подумай вот на чем, представь, 300 000, которые ты заработаешь в этот ближайший месяц. Вот 5 000, 10 раз по 5 000 это 50 000, 20 это 100, 60 это 300. Чуть больше, чем полкотлеты пятерок. Я правильно считаю? Котлета пятерок это 500. Чуть больше полкотлеты.

Если хочешь миллион, то это 2 котлеты пятерок. Представь, у тебя 2 котлеты пятерок лежат. Надо было из сейфа достать и показать, чтобы не думали, что я тут без штанов.

2 котлеты пятерок. Вот на что ты их потратишь? Ты об этом подумай. Что на них купишь? Вообще ты покупаешь свободу.

Ты покупаешь свободу

Этот курс – это первый шаг к тому, чтобы тебе было все равно, сколько что-то стоит. Вот лично для меня самой большой трансформацией было, я еще, будучи студентом, понял, что могу зайти в любой ресторан, заказать любое блюдо, вообще не глядя на цену. Деньги есть, главное, чтобы было вкусно. Это было очень круто. Это было очень крутое чувство.

Чуть позже также стало со шмотками. Там Louis Vuitton, пожалуйста, на ценник вообще смотрим. Вот сумка спортивная лежит за 50 000. Я это говорю не ради того, чтобы понтануться, я хожу в футболке, джинсах и кроссовках за 6 000 рублей, потому что они удобные.

Просто ради того, чтобы получить свободу. Знаешь, когда ты только заработал, хочется что-то клеевое себе. Я купил себе, у меня было ярко-красная куртка, вся нашивках Versace. Пуховик такой дутый. Я себе покупал самое крутое, я был самым крутым чуваком.

Потом ты понимаешь, что ты можешь купить себе все, что угодно, и ты просто свободен. Ты просто не запариваешься по поводу денег. Ты уже начинаешь думать о чем-то большем.

Я тебе предлагаю первый шаг к этой свободе, ничего больше и ничего меньше. Да, это очень крутое чувство. Я желаю тебе, чтобы у тебя было также: не важно сколько стоит, деньги есть, выбирай то, что нравится. С авиабилетами, автосалонами, домами и так далее.

До встречи в клубе миллиардеров!

До встречи в клубе миллиардеров. Это был Николай Воробьев.

Если есть вопросы, пиши мне ВКонтакте <https://vk.com/nickvorobiov>

Добавься в друзья прямо сейчас.