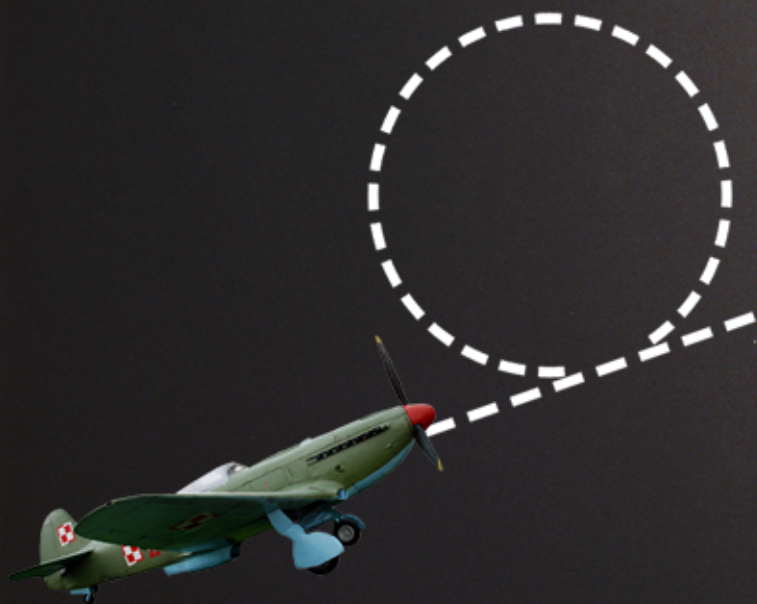


www.infobusiness2.ru

2009

Андрей Парабеллум



БИЗНЕС И ЖЖИЗНЬ *З*

Нелегкое падение вверх



www.infobusiness2.ru

Бизнес и ЖЖизнь 3

Нелегкое падение вверх

СОДЕРЖАНИЕ

<i>12 вещей, которыми я наслаждаюсь в бизнесе</i>	9
<i>12 вещей, которые периодически наслаждаются мной в бизнесе</i>	13
<i>Лукьяненко и наблюдательность</i>	16
<i>Экономика и предсказатели будущего</i>	17
<i>Changes in my life...</i>	18
<i>Без(д)умный оптимизм</i>	19
<i>Самый интригующий вопрос</i>	20
<i>Иллюзии в бизнесе</i>	22
<i>Бизнес = Работа</i>	23
<i>Секрет всех интернет гуру</i>	24
<i>7 лучших авторов о бизнесе и маркетинге</i>	25
<i>Критика и продажи</i>	26
<i>Основное правило лидерства</i>	28
<i>3 правила лидерства</i>	29
<i>Ремаркации, долги и кризисы</i>	30
<i>Самая главная проблема с самодисциплиной</i>	32
<i>Почему Вы ни хера не заработаете...</i>	33
<i>Моделирование</i>	34
<i>3 непростых урока в бизнесе</i>	38
<i>Свобода и бизнес</i>	40
<i>Всё или ничего</i>	41

<i>Слова и суть</i>	42
<i>Самый страшный гоблинский секрет</i>	44
<i>Мой смысл жизни</i>	46
<i>Что лучше – какать или писать?</i>	47
<i>«Девушка, что Вы делаете сегодня вечером?»</i>	49
<i>Последний инсайт о финансах, бизнесе и успешности</i>	50
<i>Iron Man</i>	51
<i>В моей жизни прошу винить...</i>	52
<i>3 основные проблемы каждого успешного человека</i>	53
<i>Мифы о таланте</i>	55
<i>И еще раз об успешности...</i>	56
<i>Note to myself</i>	57
<i>Навык на прокачку</i>	58
<i>Секреты не нужно прятать</i>	59
<i>Как решить любую серьезную проблему</i>	60
<i>Ковбои и индейцы</i>	62
<i>Мастерство и Мастера</i>	64
<i>Обещание сладкой жизни</i>	65
<i>Отмазки и результаты</i>	67
<i>The strangest secret</i>	69
<i>Организация и порядок</i>	71
<i>I do it all</i>	73

<i>Вопросы и тупицы...</i>	74
<i>Don't buy a 2nd car, buy a 2nd house</i>	75
<i>Размер проблемы</i>	77
<i>Ваше прошлое – не Ваше будущее</i>	78
<i>Прогресс по Дену Кеннеди</i>	79
<i>«Зачем мне нужен Коучинг?»</i>	80
<i>Люди вокруг нас</i>	81
<i>Как я готовлю успех</i>	82
<i>А сколько друзей есть у Вас?</i>	84
<i>3 самых главных фактора успеха. В моих глазах.</i>	85
<i>«Be nice to the girl»</i>	86
<i>Самая большая ценность в жизни...</i>	87
<i>How to get what you want...</i>	88
<i>Another way of getting what you want...</i>	89
<i>Барак Обама - в президенты!</i>	90
<i>Вина и деньги</i>	92
<i>Money and Experience</i>	93
<i>How to get what you want: Моя пошаговая стратегия</i>	94
<i>Profound truth</i>	97
<i>Change</i>	98
<i>Money and problems</i>	99
<i>Деньги и свобода</i>	100

<i>Money and freedom</i>	101
<i>Деньги и их значение</i>	102
<i>Главная финансовая задача</i>	103
<i>Почему богатые богатеют все быстрее и быстрее...</i>	104
<i>Вся тяжесть выбора</i>	105
<i>Предсказание интернет-кризиса</i>	106
<i>Один из самых больших подарков в жизни...</i>	107
<i>Формула волшебной таблетки</i>	108
<i>Формула управления другими людьми</i>	109
<i>Наблюдения за людьми, которым Вы продаете</i>	110
<i>Набожность...</i>	111
<i>10 шагов для анти-угона Вашего бизнеса</i>	112
<i>Правда, которая ОЧЕНЬ не нравится "технарям"</i>	114
<i>Бизнес или Жизнь</i>	115
<i>Семинары, которые я бы советовал посетить...</i>	116
<i>Личный инсайт</i>	119
<i>Продажи и кризис</i>	120
<i>Формула волшебной таблетки</i>	122
<i>Инсайт про отношения...</i>	123
<i>Желания и необходимости</i>	124
<i>10 условий успешного бизнеса</i>	125
<i>Удвоение Вашего бизнеса</i>	128

<i>Типичные проблемы Вашего бизнеса</i>	130
<i>Пошаговая стратегия удвоения Вашего бизнеса: Первый уровень (Часть 1)</i>	131
<i>Пошаговая стратегия удвоения Вашего бизнеса: Первый уровень (Часть 2)</i>	134
<i>Пошаговая стратегия удвоения Вашего бизнеса: Второй уровень</i>	136
<i>Пошаговая стратегия удвоения Вашего бизнеса: Третий уровень</i>	140
<i>Легенды коучинга</i>	143
<i>Мои наблюдения за мегауспешными людьми</i>	145
<i>Мои наблюдения за мегауспешными людьми 2</i>	147
<i>Мои наблюдения за мегауспешными людьми 3</i>	148
<i>Эмоции успеха</i>	149
<i>Profound truth</i>	150
<i>Massive action</i>	151
<i>Правило 12</i>	152
<i>Штормы и кризисы</i>	153
<i>A message to Garcia</i>	154
<i>Самый правильный учитель копирайтинга</i>	159
<i>Как я начал использовать свои знания</i>	160
<i>Как я начал писать</i>	162
<i>We are the ones we've been looking for</i>	164
<i>Последний инсайт от Дена</i>	166
<i>Вся правда о копирайтинге...</i>	167

<i>Мифы копирайтинга и директ маркетинга</i>	169
<i>Копирайтинг: Следующий уровень</i>	172
<i>Последний секрет копирайтинга</i>	173
<i>Time Tracking for Sales People</i>	174
<i>Второй шанс</i>	177
<i>Первый инсайт этого года...</i>	179
<i>Оптимизация бизнеса: Position contract</i>	180
<i>Цена и ценность</i>	181
<i>Стоимость информации</i>	182
<i>Ценность информации</i>	183
<i>Работа и продажи</i>	184
<i>Работа и халява</i>	186
<i>Работа и успех</i>	187
<i>Работа и проблемы</i>	188
<i>Работа и работоголизм</i>	190
<i>Работа и результат</i>	191
<i>Спасибо Вам!</i>	192
<i>МиниМБА</i>	192

12 ВЕЩЕЙ, КОТОРЫМИ Я НАСЛАЖДАЮСЬ В БИЗНЕСЕ

1. Осознанием того, что ты намного выше остальных 99% населения.

Что ты поднял свою жопу и сделал то, что сделал. Что после серии неудач у тебя вдруг стихийно охренительно все получилось. Чтобы на следующем повороте опять попасть колесом в выбоину. И опять взлететь неподецки.

Особенно рвет карту наблюдение за тем, кто охреневает от своей невьебенной крутости и влетает в ямы, которые ты уже обходишь за километр.

2. Возможностью сделать себе в среду выходной. Или в пятницу. Или длинной в несколько недель. Или месяцев. И пусть весь мир подождет. (Или заебется конем.)

Особенно прикольно видеть странные охреневающие взгляды соседей, когда возвратившись из очередной поездки или путешествия днем в рабочий день проснуться часа в 3-4 дня и пойти покататься на своей спортивной машинке. Просто потому, что погода хорошая и так до ужаса захотелось прокатиться.

Или открыть все окна, крышу и ночью где-нибудь погонять. Или прокатиться к океану. Или побыть недельку за нулевым километром. Вдали от города и копошащихся в своей работе людей.

Или посидеть на уютной кухне за чашкой вкусного земляничного чая и душевным разговором с близкими тебе людьми. В то время, когда люди часами добираются от места заключения работы к месту постоянного ~~выживания~~ проживания.

Просто потому что так хочется жить.

3. Увольнением вконец заипавшего клиента. Попробуйте. Вам понравится :) Гарантирую.

Зачастую до увольнения может и не дойти. (Все-таки это не самое простое занятие – нахождение новых клиентов.) Но если уже кто-то совсем достал – **ВОЗМОЖНОСТЬ** его уволить в любой момент сильно меняет отношение к жизни и бизнесу.

4. Умением выбираться из полнейшей жопы. Спроси любого успешного человека – и он (может быть) расскажет о некоторых своих победах. Спроси его же о его кризисах и катастрофах – и он будет говорить о них часами.

Почему? Да просто потому что сам научился контролировать свою судьбу. И временные неудачи **ВСЕГДА** означают только одно – обратную связь о том, где нужно что-то поменять.

5. Волшебным умением креативить деньги из воздуха. На пустом месте. В этом есть что-то завораживающее – когда люди наперегонки бегут к тебе через всю аудиторию с деньгами наперевес, пытаясь вырвать друг у друга то, что ты им продаешь. Когда (выражаясь языком Костега) «вдруг звонит Парабеллум в 3 часа ночи и кричит в телефон: Йоу! Костег! Давай нахуячим!» Когда садишься и пишешь простые слова, которые складываются в совсем непростые фразы. И когда прямо во время объявления нового продукта – через 5 секунд начинают приходить емейлы с несколькими нулями со всех концов мира – от Америки до Москвы, от Сибири до Китая, от Израила до Канады.

Это, конечно, не оргазм... Но... Попробуйте, Вам тоже может понравиться.

Gene Simmons (легендарный солист KISS) получает больше драйва от продаж своей скреативленной продукции до, во время и после своих концертов, чем от самой сцены, софитов и юных кричащих фанатов, бросающих на сцену свои влажные трусики.

(Видели бы Вы его глаза, когда он рассказывал, как на одном концерте в Токио они продали за один вечер футболки на 1.2 миллиона долларов.)

Креатив чего-угодно из воздуха, с нуля – безумно зажигает. Особенно, если это сложный креатив, который приносит не только эмоции, но и оставляет после себя гору наличности.

Особенно, если ты понимаешь, что занимаешься тем, на что у 99% населения просто не хватает яиц. Харизма толщиной не вышла.

Что бы они по этому поводу не говорили. Как бы они себе не объясняли то, что «продажи это ниже меня, я же настоящий профессионал, а не просто какой-то там пиздобол».

Человеку, у которого нет Феррари или Ламборджини, эти машины тоже скорее всего очень не нравятся. Они слишком яркие, слишком громко ездят и вообще – их покупают одни идиёты. Но попробуйте, блядь, ему дать на ней прокатиться. И внимательно наблюдайте за эмоциями на его лице...

6. Свободой выбора, которая приходит с деньгами. Как говорил один мудрец, «Я был бедным. Я был богатым. Богатым – намного лучше.»

Да, у меня были моменты в жизни, когда нечем было платить не только за одежду, квартиру или развлечения – когда тупо не хватало денег на еду. Или, более страшное, на жизнь детям. Когда ты **ЗНАЕШЬ**, какие

банкоматы выдают по 10 баксов с кредитки. Так как даже 20ки у тебя на ней уже нет.

Когда долгов и счетов столько, что уже нет никакого значения – пересчитывать их или нет. Когда в любой момент что-то могут отключить за неуплату. И отключают. Все и сразу.

Но так же – какой кайф принимать решения о приобретении машины или недвижимости только потому, что она тебе понравилась. В таком виде, как есть. Прямо сейчас. И **СОВСЕМ** не париться на тему, сколько это стоит. Так как по определению – намного меньше, чем ты уже себе скреативил.

Кризисы остаются кризисами. 50 и 500долларовые проблемы заменяются 50 и 500тысячными.

Но все равно. Лучше жить в богатстве. Во всех его проявлениях.

12 ВЕЩЕЙ, КОТОРЫЕ ПЕРИОДИЧЕСКИ НАСЛАЖДАЮТСЯ МНОЙ В БИЗНЕСЕ

Для противовеса приведу еще 6 эмоций и ситуаций, которыми Вселенная зачастую уравнивает те вещи, о которых я писал в предыдущей главе

1. Полная паника и охреневание. Когда просыпаешься весь в поту, а на часах уже 14:45. А каст должен был быть в 14.00. Или в 15.00? Блядь, да ктож его знает то? Сцуко!

(Каст был в 15.00. Но эмоций хватило надолго.)

2. **Ощущение жуткого кризиса.** Когда твой хостер взял и отключил все 400+ сайтов. Разом. Без причины. И техсаппорт ни хера не отвечает. А у тебя клиенты/реклама/продажи....

(У кредитки закончилось время действия. Все было починено. Но, блядь, седых волос мне это не убавило.)

3. **Одиночество.** Чем более успешным ты становишься – тем меньше людей, которые тебя по-настоящему понимают. Как кризисы и стрессовые ситуации, так и победы и достижения – они совсем вне привычных рамок окружающего тебя мира.

Особенно это проявляется, когда на очередную мегажопу есть только одно выстраданное решение. Которое сработает. Но, блядь, будет абсолютно не понято никем (даже менеджером, друзьями и, возможно, близким человеком.) Но которое абсолютно необходимо сделать.

С забора до конца понять **НЕЛЬЗЯ**. Те, кто **ПОНИМАЮТ**, как это все работает, кто является профессионалом-полутеоретиком и кому это все **ИНТЕРЕСНО** – даже понятия никакого о настоящей правде не имеют. Абсолютно. Ни капельки. Даже если говорят правильные выученные

слова. Даже если понимают, о чем говорят другие. Даже если что-то делают, только в меньших масштабах.

Блядь, сделайте то же самое в тех же пропорциях – тогда и поговорим!

Одной из причин организации моей Мастер-Группы было притяжение адекватных людей, с которыми можно поделиться «закулисьем». Тем, как на самом деле оно все работает.

Т.к. одному лететь вперед периодически заебывает.

4. Непредвиденные и незаслуженные обломы. Когда самый близкий друг пиздит у тебя из-под носа половину твоей компании. Когда в прошлом самый близкий человек забирает и практически разваливает дело твоей жизни. Когда клиент, ради которого ты работал ночами и по выходным и которому ты заработал огромные деньги, сваливает в другую компанию. Когда те, кого считал своими друзьями, со всей дури ебашат тебе в спину...

К сожалению, все это было. И много еще что будет...

5. Тяжелая работа. Когда все нормальные люди уже собрались и отвалили домой/спать/пить/гулять/в отпуск – ты продолжаешь хуячить.

Типичский предприниматель выдает на гора результаты за 25 человек.

Почему? Х.З.

Знаю только, что если не выдает – то довольно быстро сливается в общую массу. И уходит куда-нить на работу наемным менеджером.

6. И самая блядская работа – управлять собой. А как, сцуко, периодически хоцца на все забыть и съебать куда-нить подальше. Особенно во время кризисов. И особенно, во время запланированных кризисов...

Я, блядь, неуправляем. Я – ходячее стихийное бедствие. Широко улыбающийся пиздец. :-D

И именно поэтому я и настолько успешен.

В моих проблемах кроются корни моего успеха.

А какими проблемами гордитесь Вы?

P.S.

А напоследок – самый страшный секрет.

Он у меня в том, что **на самом-то деле я ни хуя не знаю.**

Это понимание – и есть моя самая сильная сторона.



ЛУКЬЯНЕНКО И НАБЛЮДАТЕЛЬНОСТЬ

Домашнее задание на наблюдательность:

1. Найти/купить/позаимствовать последнюю книгу Лукьяненко «Донырнуть до звезд» издательства АСТ (в черном переплете).
2. Найти и просветлиться от первых 3х предложений (сугубо личное).
3. На странице 6 вкурить урок по продаже и выполнению консалтинг услуг.
4. Страница 7-9 – урок по эмоциональному воздействию хорошего дизайна.
5. На странице 11 – первые полстраницы – перечитать и вкурить урок по успешной торговле.
6. На странице 12 вкурить алгоритм правильной продажи консалтинга.
7. На странице 13 – урок по менеджменту звездных технарей.
8. На странице 14 – урок по тому, как важна правильная подготовка до начала торгов.
9. Дочитать рассказ до конца и найти остальные уроки.
10. Составить план по внедрению и интеграции найденных мыслей в свою жизнь.

Тот, кто найдет их максимальное количество – получит приз: понимание того, сколько «мелочей» мы пропускаем в жизни.

P.S.

А домашнее задание для правого полушария – почувствовать приоткрытый секрет жизненного успеха. И понять, почему же он настолько неповторим.

ЭКОНОМИКА И ПРЕДСКАЗАТЕЛИ БУДУЩЕГО

Меня часто спрашивают, как же ты там выживаешь то, в Америке? С ее немереным кризисом, упавшим долларом и вот-вот грядущей разрухой?

Неплохо «выживаю», должен Вам сказать :)

Если не смотреть новости и не читать газеты, а просто наблюдать за окружающим миром, то очереди в аэропорту (куда же все летают то на последние деньги?), на массаж в спа салоны (отмассажироваться напоследок, чтобы потом с легким сердцем пережить спад в экономике) и в дорогие рестораны (мазохистские какие-то люди живут вокруг – везде разруха, а они пируют) – можно подумать, что никакой разрухи то и нет совсем... Что большинства людей и не коснулся этот «кризис», о котором кричат с экранов всех ТВ программ...

Еще John Kenneth Galbraith говорил, что экономисты и их прогнозы нужны только для одной цели: для того, чтобы астрологию показать в выигрышном свете ("to make astrology appear legitimate").

А как же растущие цены? Как же почти в 2 раза взлетевшая цена на бензин?

Блядь, да поднимите уже ее еще раз в 10 – пробок будет на порядок меньше и доехать до дома можно будет гораздо быстрее!!!

Я – за поднятие цен на перелеты, бензин и мобильные телефоны – чтобы этим всем пользовалось как можно меньше людей. Чтобы дороги стали почище. Аэропорты побезлюднее. И чтобы можно было не ругаться грязно себе под нос, когда в кинотеатре, на семинаре, туалете или рядом в ресторане кто-то в очередной раз начал бы громко обсуждать свои никому не интересные дела...

CHANGES IN MY LIFE...

Изменения, которые мы сами делаем в своей жизни, всегда будут намного более важны и действенны, чем те, которые происходят вокруг нас.

Человек выигрывает, фокусируясь на том, что он в силах контролировать. Лично. Сам. Один.

А не через правительство, родственников и средства массовой информации.

Денежные потоки никогда не высыхают. В разных ситуациях (в том числе и экономических) деньги всего лишь по-разному перетекают.

Возможностей заработать **всегда** немеряно.

И поэтому, те, кто их видит и соответственно сразу действует – всегда будут делать деньги. Точка. Без вариантов.

А те, кому они падают «с неба» (или из чужого кармана) – всегда будут от него зависеть.

Если рассматривать микрокосм (бытовые ситуации большинства людей) – то прав был покойный Гери Халберт. Любой человек может вылезти из любой жопы, используя всего лишь одно работающее sales letter.

В макрокосме (на уровне компании и/или больших сумм) – любая проблема может быть решена через правильный маркетинг. Путем зарабатывания необходимых сумм (и даже более) – и использования их для решения проблем.

Отсутствие навыка прямых продаж и/или разработки работающих маркетинговых материалов – единственная проблема, отделяющая большинство людей от исполнения всех их желаний.)

Так что в этой жизни – каждый сам принимает решение: играть на чужом поле или по своим правилам.

Я свое решение уже давно принял. А Вы?

БЕЗ(Д)УМНЫЙ ОПТИМИЗМ

Я не верю в то, что оптимизм на пустом месте работает.

Можно сколько угодно быть оптимистом, разгуливая одному ночью хорошо одетым в богом забытом рабочем районе, громко насвистывая себе под нос – только при этом не надо удивляться, если «вдруг» получишь монтировкой по еблу от сидящей на лавочке гопоты.

Быть оптимистом – мало. Вести себя как оптимист – тем более недостаточно.

Человек сам должен создать себе причины быть оптимистом!

Не «придумать» причины, и даже не «прочувствовать их» - а именно создать. И продолжать создавать их каждый день.

И тогда Ваши решения по праву могут быть основаны на позитивных ожиданиях будущего.

САМЫЙ ИНТРИГУЮЩИЙ ВОПРОС

В разговорах с друзьями, единомышленниками и вообще – с интересующимися людьми, зачастую всплывает один и тот же вопрос: **«Так когда же можно будет расслабиться и просто наслаждаться плодами своего труда?»** Когда все станет просто и легко? И когда деньги сами начнут печататься и слетать с деревьев прямо в руки?»

(Особенно часто этот вопрос стал появляться после прочтения книги «4 Hour Workweek»)

Ответ на все эти вопросы, на самом деле, лежит на самой поверхности. По крайней мере для меня.

Для начала, давайте пронаблюдаем за мегауспешными людьми.

Ричард Бренсон – не перестает работать. Хотя давно мог бы. Дональд Трамп – тоже. Уверен, что Путину и Бушу тоже скучать часто не приходится. О распорядке дня Дена Кеннеди я тоже уже писал. Роберт Асприн и Пирс Энтони периодически "уходят в горы" для того, чтобы написать свою очередную книгу.

Даже у таких отдыхоориентированных людей, как Марк Виктор Хансен, отдыхающим 1 неделю каждый месяц в различных точках земного шара, можно заметить одно: на отдых они берут с собой ноутбук, общую тетрадь и набор ручек с карандашами. И останавливаются только в тех гостиницах, где есть скоростной интернет.

Думаете, тут есть какое-то совпадение?

Практически каждый успешный бизнесмен даже на отдыхе тратит час-два на звонки нужным людям, проверку своей почты и/или работу над запланированными проектами.

И то, что в это время они сидят на пляже или около бассейна, никак не умаляет того, что они все равно работают.

И даже тогда, когда ты полностью отключен от внешнего мира – в голову приходят инсайты такими косяками, что их невозможно не записать.

Каждый успешный бизнесмен, которого я знаю – работает много и постоянно. (Особенно мне повезло в этом случае с моими менторами – они, похоже, вообще успевают горы свернуть в считанные часы.)

«Сложные вещи мы делаем сразу, невозможные – просто занимают немного больше времени...»

Это можно делать только в одном случае – если работа для тебя – это то, что ты не можешь не делать. То, от чего получаешь огромное удовлетворение. И то, что у тебя получается лучше всех.

Но все-таки ответ на вопрос, подвешенный в воздухе, есть! (Только он Вам может не понравиться...)

Все будет легко и просто, **когда дивиденты и пассивный доход с Ваших КОНСЕРВАТИВНЫХ инвестиций** (банковские депозиты и прочие консервативные финансовые инструменты) **будет давать Вам 100% тех денег, которые Вы хотите иметь каждый месяц – Вы сможете совсем перестать работать.**

А пока – арбайтен, сцуки! Солнце еще высоко :)

ИЛЛЮЗИИ В БИЗНЕСЕ

Самое страшное в бизнесе – принимать решения, основываясь не на фактах, а на иллюзиях. Особенно – на чужих иллюзиях.

George Ross на своем выступлении на конференции у Дена Кеннеди сказал, что он всегда до принятия какого-либо важного решения задает себе 3 вопроса:

- 1) What's the best thing that can happen?
- 2) What's most probable thing that can happen?
- 3) What's the worst thing that can happen?

И если ответ на 3й вопрос тебе не подходит (ты не можешь принять его возможные последствия) – ты в этот бизнес не влезашь.

А если ответ на 3й вопрос тебя не смущает, 2й – подходит, а 1й – просто супер (если он произойдет, конечно) – то да, можно смотреть на детали этого бизнеса и дальше уже решать, что именно делать и как.

БИЗНЕС = РАБОТА

Работа работе рознь.

И если Вы еще думаете, что Вы тяжело работаете у себя в офисе – попробуйте поехать куда-нить в глубокую деревню (Барвиха и Горки деревнями не считаются ;) и повьёбывать там месяцок на свежем воздухе. Или пойдите на стройку и потаскайте кирпичи вместе с гастарбайтерами из Молдовии и Средней Азии. Или поубирайте за животными.

Я думаю, Вы не продержитесь и до следующей пятницы.

Так что не надо скулить, что жизнь несправедлива. Каждый получает проблемы вперемешку с возможностями.

И только от самого человека зависит, как он будет фильтровать окружающую его среду.

P.S.

У меня много лет назад была полубразованная няня из Польши – Тереза – такая низенькая, крепенькая тетенька в годах из деревни. Она вставала в 6:30, готовила, тщательно убирала весь дом, гуляла с (тогда еще) маленьким сыном и играла с ним. А в свободное время пылесосила занавески, выбивала ковры и мыла бетонный пол в гараже.

И (!) все это она делала с радостью – так как это было **намного** легче ее жизни в деревне. Когда и вставать надо в 4 утра, и коров подоить, и всех остальных животных покормить, огород прополоть, за всеми постирать и еще 4х детей вырастить.

А тут ей еще и деньги за такую радость платят.

ОТНОШЕНИЕ К РАБОТЕ ВАЖНЕЕ САМОЙ РАБОТЫ. По крайней мере, для нашего личного роста и самосознания.

СЕКРЕТ ВСЕХ ИНТЕРНЕТ ГУРУ

Если повнимательнее присмотреться к **каждому** интернет-мегагuru (я не беру в расчет российских гуренков и пригурков от интернет маркетинга) – за **КАЖДЫМ** из **УСПЕШНЫХ МНОГОМИЛЛИОННЫХ ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕСОВ** можно увидеть следующую формулу:

Охрененная многокасательная система (e-mail – директ мейл – факсы), **которая продает многодневные семинары** (на которых гуру въезывает как Папа Карло), **на которых** помимо продуктов **продается свой коучинг** (еще больше «ручного труда»).

И все это – под девизом «Вам не надо будет работать, весь бизнес будет работать через интернет».

Внимание, вопрос: **Кто тут кого наебывает?**

7 ЛУЧШИХ АВТОРОВ О БИЗНЕСЕ И МАРКЕТИНГЕ

Мне тут задали хороший вопрос о том, какие книги я могу порекомендовать о бизнесе и маркетинге.

Вот мой короткий список:

Michael Gerber - E-Myth Revisited

Dan Kennedy - все

Jay Abraham - Getting Everything You Can Out of All You've Got

Jay Conrad Levinson - Guerilla Marketing

Robert B. Cialdini - Influence: The Psychology of Persuasion

David Ogilvy - Ogilvy on Advertising

Elliott Goldratt - The Goal

КРИТИКА И ПРОДАЖИ

Нетрадиционный маркетинг и нестандартные процессы продаж зачастую критикуются даже теми, кто покупает товары и услуги, разрекламированные этими способами.

ВДУМАЙТЕСЬ: результат маркетинга может быть правильный (наличие продаж), но процесс многим не нравится.

И это правильно. В этом парадоксе – суть многих противоречий.

Я зачастую намеренно провоцирую именно такую реакцию. «Вот это не так и вот это не так, и вообще все неправильно – но, сцуко, работает и куда деньги платить».

«Но мой бизнес – не такой», «С моими клиентами это не сработает» и «Вы все делаете неправильно» - если бы за эти фразы мне платили – я бы давно уже стал миллиардером.

(На самом деле, мне за них тоже платят – но пока лишь только косвенно :)))

Путь к большим деньгам проходит через огонь критики. Можешь его выдержать – вперед! Не можешь – объясни себе и всем окружающим, что в мире не так. Но в таком случае сильно не удивляйся, когда те идиоты, которые тебя не послушают, будут зарабатывать намного больше, чем ты.

Профессиональных спортсменов, владельцев успешных бизнесов, мега-консультантов и тренеров, маркетеров и политиков Вселенная не одаривает большими деньгами просто за их знания и навыки. Не платят им и за их работу. Зачастую более тяжелую, чем кажется со стороны.

Деньги увеличиваются вместе со способностью выдерживать внешний прессинг.

Причем не тем, кто **МОЖЕТ** выдержать давление со всех сторон, а тем, кто его не боится и сразу же берет его на себя. Вместе с ответственностью за результаты. Оптом и в больших количествах.

На самом деле, критика – важная вещь. НО: только от очень мaaaaаааааааленькой группы людей. От Ваших менторов и коучей, от коллег в Мастергруппе, от людей, которые уже находятся там, куда Вы пытаетесь добраться.

Доверие просто так не раздается. Его нужно заработать. Как дающему, так и принимающему.

Не всякая критика полезна. Тем более, далеко не от каждого.

И никогда не принимайте критику близко к сердцу. В **БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ ОНА НИЧЕГО ОБЩЕГО С ВАМИ НЕ ИМЕЕТ**. Вам просто не повезло оказаться в этом месте в это время. Если бы не Вы – профессиональные критики нашли бы другую мишень для своих испражнений.

Критика зачастую говорит больше о проблемах критикующего, чем о проблемах того, на кого она направлена.

Пожалейте своих критиков. Они не знают другого эффективного способа бороться со своими комплексами.

Поблагодарите их за потраченное на Вас время. И/или пошлите на хуй. И продолжайте двигаться вперед!

ОСНОВНОЕ ПРАВИЛО ЛИДЕРСТВА

Лидерство - одно из самых нужных качеств в жизни.

Вести за собой других - сложно.

Но самое сложное - вести за собой себя.

Точно знать, что тебе нужно от жизни.

И воплощать свои мысли в реальность.

В лидерстве, как и в жизни, есть одно очень простое правило: **Никогда не ждите, чтобы кто-то сделал за Вас то, что Вы должны сделать сами.**

Если будешь ждать - так и умрешь в ожидании.

А жизнь будет себе тихонечко проходить мимо - одаривая кого-то другого морем эмоций, тайфуном впечатлений и океаном подарков.

3 ПРАВИЛА ЛИДЕРСТВА

Вдогонку к предыдущей главе сначала решил дописать 3 дополнительных правила лидерства в виде "Лидер должен быть...".

Потом подумал и переписал от своего лица.

Итак,

1. Я по внутренней силе должен быть сильнее большинства окружения - иначе людей ничем не сдвинуть с места.
2. Я должен принимать на себя ВСЮ ответственность за свои действия. И за их результаты.
3. Делать! Люди идут только за личным примером. Тренер должен быть играющим.
"Давайте сделаем вот так..." - работает.
"Делайте вот так..." - нет.

РЕПАРАЦИИ, ДОЛГИ И КРИЗИСЫ

В последнее время жизнь в большом количестве сама подбрасывает такие ситуации, которые многие бы назвали "очень критическими".

И в этих ситуациях приходится быстро-быстро делать правильные вещи. Иначе кризисы резко усиливаются...

Судя по Вашим комментариям в жж можно явно понять, что у сейчас многие из Вас проходят через очень похожие проблемы.

Может быть другого свойства или другого масштаба - но тем не менее, все равно **для Вас** они являются в той или иной степени критическими.

Как с этим всем бороться?

Бороться не надо :) Надо благодарить Вселенную за такие интересные уроки.

(Вы же их совсем недавно в сердцах же себе попросили у неба... Разве не так? ;)

Но тем не менее, хочу поделиться своим простым алгоритмом решения таких кризисных проблем:

1. Четко расписываешь проблему как задачу по физике:

а) Дано

б) Найти (Результат)

в) В чем и как будет измеряться результат (как Вы узнаете, что задача решена?)

2. Решаешь ее прямо сейчас всеми доступными методами. Если доступными методами задача не решается - включаешь недоступные.

Если недоступные не креативятся - задаешь вопрос в мне в жж или Мастергруппе - что-нибудь посоветую. Или кто-то посоветует.

3. Делаешь так, чтобы:

а) Проблема не повторялась

б) Если все же повторится - чтобы ты был заранее о ней предупрежден

в) Заранее расписать свой алгоритм реагирования на нее.

ПИСЬМЕННО!

И вперед – херачить до результата.



САМАЯ ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА С САМОДИСЦИПЛИНОЙ

"Ибо не понимаю, что делаю: потому что не то делаю, что хочу, а что ненавижу, то делаю"

Апостол Павел, послание к Римлянам, глава 7, стих 15,

Самая главная проблема с самодисциплиной в том, что тебе приходится быть одновременно и менеджером себя и исполнителем.

А исполнитель (как и менеджер) из каждого из нас - херовый.

Плюс, неумение себя замотивировать и, соответственно, замотивироваться не облегчает проблему.

Плюс, тайм менеджмента - никакого, работа, бизнес и семья - хромает... Да и на себя времени ни хера не остается...

Знакомая картинка? Нравится?

Вот и мне нет...

И именно из-за этого и необходимо прокачать в себе этот навык. Самодисциплину. Навык делать именно то, что надо. И именно тогда, когда надо.

Так что прокачать придется и исполнителя (бррр), и менеджера (босс, сцуко, злой) и мотиватора (себя мотивировать по самые помидоры...).

Да, это сложно. Даже местами жестко.

(А периодически – вообще полный пиздец.)

Но, сцуко, надо.

А раз надо – надо делать.

Если не мы, то кто же?

ПОЧЕМУ ВЫ НИ ХЕРА НЕ ЗАРАБОТАЕТЕ...

Я гарантирую, что Вы ничего никогда серьезного не заработаете. Ни \$10 000 в месяц, ни \$1 000 в день, ни семизнак за год...

Почему?

Потому что Вы - ленивые сцуки.

(Я Вас всех очень люблю, но Вы все равно - ленивые сцуки.)

И пока Вы не перестанете ими быть (а это - по определению невозможно) - в Вашей жизни ничего не поменяется.

P.S.

Я тоже ленивая сцука.

P.P.S.

Это всего лишь мое, не особо humble, мнение.

МОДЕЛИРОВАНИЕ

Недавно тут задумался вот над такой задачей: а кого бы мне хотелось смоделировать? Чьи навыки хотелось бы в себе прокачать и встроить намертво? И какие именно?

Мой Топ10:

Тони Роббинс – умение вести за собой; продажи; организационные способности; умение очень быстро креативить огромное количество денег из воздуха; чувство природы и человеческих взаимоотношений

Ден Кеннеди – direct marketing; copywriting; info-marketing; организационные способности; умение раскрутить идею по максимуму и продать ее по частям

Билл Гейтс – умение двигаться вперед на чужих плечах; жесткость и хваткость в бизнесе; далекое видение создания будущего; умение делать и преумножать деньги с помощью людей, продуктов и систем; contribution

Warren Buffet – умение преумножить большие деньги; умение работать с рисками; умение читать людей, бизнесы и цифры; системный подход; умение контролировать свои эмоции

Ричард Бренсон – креатив; умение мыслить масштабно; умение проходить через преграды или вовремя их обходить; комплексный подход к бизнесу; отжиги

Jay Abraham – умение строить работающие бизнесы; direct marketing; умение паковать и продавать информацию; логика; умение выстраивать отношения с людьми через свои инфопродукты

Bill Phillips (Body for Life) – умение слышать свое тело; body sculpting; info-marketing; умение раскрутить, запаковать и продать свою

компанию за сотни миллионов долларов – из одной лишь идеи; diet & nutrition

Ray Crock (McDonalds) – умение видеть opportunities; умение строить идиотостойчивые работающие и процветающие бизнес-системы; умение паковать и продавать клонов своего бизнеса; real estate investing за чужой счет; умение мотивировать и контролировать рабочих

Мария Тереза – contribution; умение убеждать, зажигать и вести за собой; умение креативить огромные суммы денег из воздуха; эффективное использование финансовых средств в благотворительных целях; умение вдохновлять большие массы людей

Oprah Winfrey – branding; contribution; mass marketing with mass media; умение держать и строить себя; умение строить и преумножить такое разнообразное сочетание бизнесов

Дополнительные навыки для прокачивания:

- уметь чувствовать, вести за собой и помогать развиваться и выйти вперед своим детям;
- interpersonal skills (отношения мужчина-женщина);
- умение замечать все «мелочи».

Если составлять дополнительный список вымышленных и исторических персонажей, я бы добавил вот эту гвардию:

- Д'Артаньян
- Леонардо Да Винчи
- Стальная Крыса (по Гаррисону)
- Дизон ди Альт

- Граф Монте-Кристо
- Александр Великий
- Ломоносов
- Менделеев
- Ньютон
- Ленин
- Эйнштейн
- Геббельс (чур за этого персонажа тухлыми помидорами не кидать)
- Черчилль
- Тетчер
- Пикассо
- Архимед
- Эдиссон
- Дюма
- Марк Твен
- Петр Первый
- Чингиз Хан
- Генри Форд
- Основатель Сони
- Основатель Крайслера
- Шерлок Холмс
- Звягин

- Вольдеморт (You know who), Snape, Dumbledore & Harry Potter
- Калашников
- Скрудж МакДаг
- Мистер Бернс
- Бендер и Профессор из Футурамы
- Walt Disney
- George Lukas
- Steven Spielberg
- Харрисон Форд
- Ал Пачино
- George Clooney
- Создателя Гарфилда
- Создателя Дилберта
- Создателя Марвелла
- Дональд Трамп
- Сергей Брин

А какой бы список составили Вы? И почему?

P.S.

Из наших современников добавил бы еще Александра Маслякова, Протанина, Чичваркина, Михаила Веллера, Сергея Минаева и Артемия Лебедева.

И всех мудрых женщин :)



3 НЕПРОСТЫХ УРОКА В БИЗНЕСЕ

1. Бизнес должен приносить деньги. И точка. И не в коем разе их не отбирать. И не плыть «сам» по течению, продолжая приносить только номинальную прибыль.

Из этого напрямую вытекает то, что необходимо убить в себе строителя империи. Или Империи. Или даже Империй.

Такое строительство занимает невъебенное количество ресурсов. Которые могут (и должны) пригодиться где-то еще.

2. Стоимость жизни и качество лайфстайла НЕ должны резко увеличиваться вместе с увеличением дохода. А тем более, быстрее его. По крайней мере до тех пор, пока не будет в кубышке собрано столько, сколько позволит потом без всяких проблем пережить любые катаклизмы.

3. Необходимо понять, сколько денег Вам нужно ежемесячно на комфортабельную жизнь, и построить свою кубышку для того, чтобы пассивный доход от нее приносил ровно столько же или больше. Я уже говорил о том, что если Вы хотите, чтобы Ваши деньги приходили к Вам без всяких проблем – это НЕ будет из Вашего бизнеса... Только из консервативных инвестиций. (Спекулятивные вложения в Московскую недвижимость с целью прокрутить и потом очень-очень-очень дорого продать, консервативными инвестициями не являются.)

И тогда то Вы сможете принимать решения не потому, что Вам позарез необходимы деньги. Много денег. И желательно позавчера. А потому, что Ваше решение было взвешенно и пришло вовремя. А не тогда, когда карман жмет отсутствие денег.

Да и бизнес тогда начнет приносить больше удовольствия. Просто потому, что можно будет не делать то, что делать не хочется.

И можно будет остановиться, сойти на ближайшей остановке из этого экспресса, и просто постоять на перроне, подышать полной грудью...

Хотя... Остановиться будет сложно. Очень сложно... Но это уже тема совершенно другой беседы...

А пока – придется въёбывать. Каждый день. Все сильнее и сильнее прорываясь к этой позиции, которая и обеспечит Вам свободу.

Свободу делать ровно то, что хочется.



СВОБОДА И БИЗНЕС

В бизнесе точка свободы возникает тогда, когда у него появляется свобода выбора.

Выбора лучших клиентов, проектов, количества заработанных денег, работников, партнеров, места и графика работы.

Многие бизнесы ошибочно считают, что клиенты не могут быть выдрессированы. Мало того, что их невозможно и кощунственно (!) дрессировать. Это же К-Л-И-Е-Н-Т-Ы!!!

Опытные и успешные бизнесмены **знают**, что клиентов можно и нужно выбирать, дрессировать и управлять ими ровно так, как ты считаешь нужным.

От этого и растет уважение, банковский счет, карма и хорошее настроение. И у клиента тоже, представь себе!

Они могут перестать жить в неуверенности и начать жить по твоим правилам.

(Вы же начали жить по моим. :) По крайней мере, если мы работаем вместе – мы это делаем **только** по моим правилам.)

И это освобождает море энергии, ресурсов и времени на по-настоящему ценные задачи. На то, чтобы постоянно искать и находить новые пути упаковки, продажи и раскручивания продуктов, сервисов наших клиентов и самой компании в целом.

Мы можем продолжать учиться. Мы можем продолжать экспериментировать. Мы можем продолжать заниматься любимым делом. И делать это с огромным удовольствием за огромные деньги. Потому что мы умеем зарабатывать нашим клиентам гораздо больше, чем они нам платят.

ВСЁ ИЛИ НИЧЕГО

За последний десяток лет в мозги подрастающего поколения средства массовой информации залили такое жуткое количество разнообразного гавна, что жутко становится за их будущее и будущее их детей...

Но самая главная проблема в том, что практически каждый сейчас пытается наебать фундаментальный закон Вселенной – закон сохранения энергии.

Практически каждый пытается получить что-то из ничего. Во всех его проявлениях...

Не работать, а получать зарплату. Владеть бизнесом, который сам будет развиваться и платить хозяину огромные деньги. Оседлать какую-нибудь денежную должность и стричь купюры в виде взяток, откатов или подношений.

А еще лучше – и первое, и второе, и третье одновременно.

Попытки наебать Вселенную всегда приводят к хуевым результатам.

Даже если у Вас получается в моменте что-то выдоить из ничего – если внимательно приглядеться, это совсем даже не ничего. А в кредит. В кредит доверия, энергии, хороших отношений, денег, наконец...

А кредиты **всегда** приходится отдавать. С процентами.

СЛОВА И СУТЬ

Словами часто можно запутать суть продукта или явления. А можно и прояснить.

Когда я пакую новый товар, компанию или услугу, я зачастую использую такие выражения, как “simple”, “easy” и “automatic”.

На самом деле, грамматически правильнее было бы говорить, “easier”, “simpler” и “more automatic”.

Но когда в последний раз грамматически верные предложения что-то продавали?

И такое все получается сразу “free & effortless”, “new & improved”, “efficient & guaranteed”.

Этот прием в английском языке называется “puffery”. Усиление акцентов и создание позитивных аффирмационных эмоций.

(Да, это легально. И да, я спокойно сплю по ночам, используя всю эту (и не только эту) хуйню. Кока-кола, например, рекламирует новую колу с витаминами – как мегаполезную. Попробуйте налить эту мегаполезность в грязную кофейную чашку и посмотрите, что из этого получится.)

Но все эти термины – **сравнительные и субъективные**. И их нужно только так и рассматривать.

«8 докторов из 10 рекомендуют нашу поебень...» Где эти 8 докторов??? Откуда их взяли? И куда подевались остальные двое???

Верьте в то, что Вы видите по ТВ, слышите по радио и читаете в газетах.

И ваша улыбка сразу станет блее белогоснежной белой белочки... Гарантированно. Которая как раз к Вам после этого и придет.

P.S.

А насчет “effortless” – **после длительного мытья полов и уборания гавна любая работа однозначно будет effortLESS**. Так что, вся фишка в том, с чем это все сравнивать...

P.P.S.

И я, надеюсь, Вы, как взрослый человек, понимаете, что **ничего** в этой жизни не effortless. Даже сон. Даже во сне – Ваше сердце и легкие должны **работать**. А не прохлаждаться, наслаждаясь плодами своего заслуженного труда...



САМЫЙ СТРАШНЫЙ ГОБЛИНСКИЙ СЕКРЕТ

Самый страшный гоблинский секрет (а также и ведьмаковский, злыдневский и всего того, что пугает нас по ночам) **в том, что у них нет никакой силы кроме той, что мы им даем.**

Мы сами их пугаемся... Мы сами падаем ниц при первом же намеке на появление страшного Призрака-из-под-кровати...

Самое интересное, что и в бизнесе происходит абсолютно то же самое.

Вы считаете, что у Вас работают «незаменимые» люди, которых Вы не можете уволить и они этим всю пользуясь?

Уже в который раз на примере не одного моего клиента я убеждаюсь, что вера в этого мифического работника, которого невозможно уволить, потому что после этого «весь бизнес развалится к чертям собачьим» ничем не оправдана.

И когда после длительной агонии менеджер все же решается уволить нерадивого работника (или тот уходит сам, так и не дождавшись своего Судного дня) – бизнес не только не разваливается, он начинает работать на порядок лучше. Быстрее. Продуктивнее. Прибыльнее.

Но это счастливое увольнение могло бы произойти гораздо раньше, чем оно обычно происходит...

А теперь возьмите эту же ситуацию и спроецируйте ее на себя.

У Вас есть такой работник? Порвите ему шаблон – завтра же пригласите к себе в кабинет и отстраните от работы недельки на 2. Без выплаты денег. За его нерадивость.

Увидите, как за эти 2 недели все поменяется.

Да заодно и Вы поймете, нужен ли он Вам после этого или нет.

P.S.

Сделайте тоже самое и с тем самым клиентом, который Вас уже так сильно заебал: поставьте все проекты на паузу недельки на 2-3. Предварительно объяснив ему, что причиной является его неадекват.

А еще лучше – будьте в такой позиции, когда в любой момент можете уволить его на хуй. С флагом и барабаном.

P.P.S.

Таким же мифом на поверку оказываются:

- цены, которые нельзя поднимать из-за клиентов, рынка и конкуренции;
- «так все делают»,
- «я не могу этого сделать, т.к. все мои клиенты сразу же разбегутся»
- «в моем городе/компании/стране такое не сработает»
- «my business is different»
- и любая другая отмазка, которую Вы себе придумаете.

Зачастую всего лишь нужно этому гоблину сказать «Пшел нах». И он сразу же слушается.



МОЙ СМЫСЛ ЖИЗНИ

Для меня поиски смысла жизни уже закончились давным-давно.

Он для меня прост. Я могу его выразить в одном слове.

Д-Е-Л-А-Т-Ь.

Не пиздеть, а брать и делать. И именно то, что задумал.

Пока все остальные решают, а возможно ли это в принципе, и кто им обязан это преподнести; ищут способы достичь своих целей наиболее эффективным путем; потом их оптимизируют в голове и обсуждают свою невъебенность или невъебенность своих проблем с каждым встречным.

Пока все остальные ищут отмазки, из-за которых они не могут ничего сделать прямо сейчас; пока они ждут доступные ресурсы, благожелательность фортуны, благосклонность окружающих, Ксении Собчак, ТВ и Президента; пока они в трансе разглядывают свои цели, составляя из них всевозможные коллажи – я, блядь, беру и делаю.

Первым же попавшимся ни хуя не совершенным способом, криво и косо, со скрипом, матом и синяками – и, блядь, «почему-то» «стихийно» и «случайно» добиваюсь своего.

Чтобы в процессе познать себя и окружающий меня мир.

Действием, а не мыслью.

ЧТО ЛУЧШЕ – КАКАТЬ ИЛИ ПИСАТЬ?

Если Ваш ребенок задаст Вам такой вопрос – что Вы сделаете?

Посмеетесь?

А если он спросит, а что лучше, кушать или дышать? Ходить или читать? Думать или слушать? Делать или жить?

Смешно? Забавно? Прикольно?

А если такие же вопросы начнет задавать взрослый?

Не Форест Гамп какой-нибудь, а считающий себя адекватным членом общества взрослый человек?

Уже будет не так весело? Даже, я бы сказал, грустненько... И за человека... И за его недовинченное умственное развитие...

Так почему же, блядь, половина вопросов про маркетинг в мою сторону начинается со слов: «Как ты думаешь, что лучше: интернет маркетинг или direct mail? Баннеры или контекстная реклама? Инфобизнес или оффлайн? Продажа в розницу или оптом? Телемаркетинг или реклама на ТВ?»

И пиво, блядь!

Ну почему же «или»??? Где же там, блядь, «или» то?! Откуда, Вашу мать, оно берется в Ваших мозгах???

Я долго молчал... Задавал наводящие вопросы... Пытался аккуратненько ответить в том же ракурсе, что и вопрос... Отвечал, что «все зависит от Вашей ситуации...»

Но сколько же можно???

Правильный ответ: ВСЁ!!! В маркетинге использовать нужно всё.

И побольше! И почаще! И можно без хлеба!

Необходимо строить свой бизнес так, чтобы Вы были везде: и на радио, и на ТВ, и на растяжках на Кутузовском и Тверской. Чтобы клиент ни шагу не мог шагнуть без того, чтобы натыкался на Вас.

А Ваши конкуренты пусть продолжают оптимизировать свой маркетинг и искать самые выгодные способы привлечения новых клиентов...

«ДЕВУШКА, ЧТО ВЫ ДЕЛАЕТЕ СЕГОДНЯ ВЕЧЕРОМ?»

Продолжая свое ворчание на тему «или», поделюсь еще одним своим принципом.

Ни в одном бизнесе нет такой волшебной кнопки, при нажатии которой прибыль подсакивает в 2 раза.

Но есть 200 различных способов, половина из которых, будучи внедрена, принесет 1% увеличения прибыли.

Расстроились? Напрасно!

Теперь остается только один вопрос: кто быстрее все внедрит?

На старт... Внимание... Марш!

P.S.

А пока Вы ждали разрешения начать движение вперед – мы уже давно бежим. Как и самые умные из Ваших конкурентов...

Недавно меня сильно вштырило от слов Дена: «**The hole you look through, the hole you invest through, the hole you spent through is the hole you receive through. If it's a tiny hole, little can come in.**»

(Переводить не буду специально – кому надо, тот поймет. Кому очень надо – найдет способ перевести. А остальным – не так надо.)

«You can't attract much with a closed-tight fist. If you want some money, hold out an open hand to receive it.

I mean, put yourself out there.

Get out. Invest. Buy. Study.

Forage for ideas and opportunities at every turn, with every moment of your work time.

Do not pinch pennies, mentally or actually.»

На одном из последних семинаров я разговаривал с Lee Milteer. Она рассказала интересный случай – кто-то рекламировал семинар “Grow Your Money!” И на рекламной открытке было предложено carpooling to get there.

НЕЛЬЗЯ резко прыгнуть вперед с ментальностью медленнопозлзучей раненной эстонской черепахи.

Если Вы пристально следите за событиями в Ираке, за ценой литра бензина, буханки хлеба и пакета молока – продолжайте этим заниматься.

Только пожалуйста, не приходите ко мне на тренинги и не выносите мне моск своими вопросами.

Вам ничего уже/еще не поможет.

IRON MAN

Почему мне сильно понравился этот фильм? Да потому что метафизически – то, что читается между строк, мне сильно легло в карту.

Не было никаких радиоактивных пауков или случайных катастроф в лаборатории, после которых ты вдруг становишься большим, зеленеешь и начинаешь кидаться танками...

Мужик просто взял и построил себя именно таким, каким ему хотелось.

Успех **никогда** не случаен.

Именно поэтому он и цепляет.

По крайней мере, меня.

В МОЕЙ ЖИЗНИ ПРОШУ ВИНИТЬ...

Если человек считает, что его успехи – заслуга только его самого, а неудачи – вина партнеров, государства, школы, семьи, родителей, босса, работников, клиентов и загадочной «черной полосы» - это однозначно будет продолжать притягивать к нему неудачи.

И самое интересное, такое поведение – результат защитной реакции подсознания для того, чтобы можно было дальше спокойно и счастливо существовать жизнью растения.

Гораздо проще сказать себе «Жизнь ко мне несправедлива», чем «Я виноват в том, что что-то не учел и в этот раз.»

Гораздо проще сказать себе «Ну мне опять не везет», чем «Я сглупил» или «Я накосячил».

Гораздо проще. Но, к сожалению, этот путь Вам не поможет двигаться вперед.

Попробуйте заменить в описании своей жизни пассивный залог («со мной происходит») на активный («я делаю»).

И Вы увидите, насколько ярче станет Ваша жизнь.

3 ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КАЖДОГО УСПЕШНОГО ЧЕЛОВЕКА

Первая проблема: клинический недостаток времени.

Эта проблема усугубляется еще и тем, что чем успешнее Вы становитесь, тем сильнее будут просьбы и требования к Вашему времени со стороны окружающих Вас людей.

Вторая проблема: постоянное чувство, что окружающий Вас мир Вам жутко мал.

Вы из него уже выросли. А он этого еще не понял и продолжает по инерции показывать Вам старые выцветшие декорации давно пройденных уроков в давно забытых пьесах.

Но самой сильно разъедающей мозги и эмоции будет **третья проблема: непонимание со стороны абсолютного большинства окружающих.** Даже близких людей. (Особенно близких Вам людей.)

Если Вам повезет близко познакомиться даже с несколькими успешными людьми – каждый из них является инопланетянином для своей семьи, друзей и единомышленников.

И многие из его окружения почему-то уверены в том, что успех ему пришел незаслуженно, что ему опять случайно повезло и на его месте на самом то деле должны быть они. Которых жизнь в очередной раз обошла на крутом повороте. Хотя они заслужили этот успех всем своим существованием.

И это окружение постоянно пытается нагрузить человека своими комплексами, чувством несуществующей вины перед ними за его успех и огромным списком вещей, которые он (или, не дай Бог, она) теперь им должны до конца своих дней.

Успех – никогда не случаен.

Даже Ксения Собчак, над которой подшучивает добрая половина русскоязычного интернета находится там, где она есть совершенно не случайно.

Она на все 100% изучила и использует все доступные ей средства самопиара. Свою известность она конвертирует в популярность. Популярность – в твердые денежные знаки (через серию правильных бизнес-решений). СМС-голосования, видео и аудио, корпоративки и появления на публике, скандалы и слухи, съемка ТВ программ и кинофильмов – все это тщательно спланировано и исполнено со снайперской точностью.

А те, кто над ней потешаются, продолжают впрягаться и работать на дядю.

И вопрос, который после этого остается открытым: и кто же из них больше похож на лошадь?

МИФЫ О ТАЛАНТЕ

Продолжая препарировать Ксению Собчак, нельзя не сделать одно очень важное наблюдение: подавляющее большинство ее «противников» в один голос утверждает, что у нее нет никаких талантов.

И даже, если в этом и есть доля правды, в этом есть ОГРОМНЫЙ урок:

Для успеха в этой жизни талант совсем не нужен.

Он может помочь. А может и помешать в осуществлении своих намеченных планов.

А что же критично для успеха?

Планирование и внедрение. Д-Е-Л-А-Н-И-Е.

Которое рано или поздно преобразуется в **навыки**.

Постоянная шлифовка которых и приводит человека к успеху.

И чтобы Вам не казалось со стороны, я **знаю**, что я не могу надеяться на свой талант. А также на удачные стечения обстоятельств, богатых родственников или мохнатую лапу где-нибудь в правительстве.

И именно поэтому я так яростно работаю над собой.

Навыки можно воспитать.

А талант... На талант можно только лишь надеяться.

И ЕЩЕ РАЗ ОБ УСПЕШНОСТИ...

В последнее время мне все больше и больше везет в новых встречах с успешными людьми. Я постоянно *изучаю* их достижения. Читаю автобиографии. Слушаю интервью. Наблюдаю за тем, что они делают...

Каждый из них ежедневно работает над реализацией (и увеличением) своего потенциала.

И если Вы видите, что у Вас потенциал не меньше (а зачастую даже больше) чем у тех, кто Вас уже обогнал – помните: **неуспех тоже не бывает случаен.**

Успех – результат постоянных ежеминутных действий. А не потенциала, таланта или гениальных идей.

NOTE TO MYSELF

То, чего мне сейчас очень не хватает, это навыка выжимать максимальный результат из каждой возможности.

Ден это называет «capitalizing aggressively, relentlessly, quickly and fully on every opportunity».

Купил -> внедряй.

Нашел -> применяй.

Увидел -> пробуй.

Решил -> добейся.

Запланировал -> исполни.

Самое жаркое место в аду прибережено для тех, кто зарывает свой талант в землю. Ежедневно. Откладывая делание на завтра, понедельник или следующий месяц.

Я еще отчетливо помню, что значит быть голодным. И не потому, что решил сесть на диету, а потому, что «так получилось».

Мне такой расклад **очень** не нравился.

И именно поэтому я стараюсь быть благодарным Богу за каждую возможность сделать что-то в этом мире.

Возможно, именно поэтому я их и замечаю вокруг себя в таком количестве.

Осталось только внедрить. :)

НАВЫК НА ПРОКАЧКУ

Еще один критический навык, над которым я работаю уже второй год: способность посмотреть в будущее и увидеть все возможные варианты на несколько ходов вперед.

Что сделать очень непросто.

Но не невозможно.

И вся сила тут – в умении видеть мелочи и задавать правильные вопросы...

А над какими навыками работаете Вы?

СЕКРЕТЫ НЕ НУЖНО ПРЯТАТЬ

Секрет нашей жизни в том, что настоящих секретов то нигде и нет :)

Практически все деяния лежат на поверхности и видны невооруженным глазом.

А главной причиной того, почему никто не возьмет и не начнет делать тоже самое – в том, что суть то очень неприятна.

Нужно же ДЕЛАТЬ. А не только ЗНАТЬ.

А делать – лень. Куда интереснее погнаться за очередной заманчивой фишкой, которую можно будет обсудить у себя в жж или в комментариях того, у кого ее подсмотрел.

Ваше окружение будет видеть то, что Вы делаете, будет понимать, почему Вы это делаете, будет комментировать и рассуждать на тему, как это могло бы быть сделано лучше – но делать ничего не будет.

Так что свободно учите всех желающих всем своим фишкам.

Все равно кроме Вас их никто не внедрит.

(А если за Вашу долгую и успешную жизнь найдется хотя бы десяток-другой тех, кого Вам удастся запинать взлететь выше, чем смогли Вы – сильно порадитесь за них. Все равно они будут уверены, что это только их заслуга :)))

КАК РЕШИТЬ ЛЮБУЮ СЕРЬЕЗНУЮ ПРОБЛЕМУ

Корень решения любой проблемы – массивная атака на нее на всех фронтах. Одновременно.

(И не «отаку», а «атака» – тут совсем не опечатка ;)

Не последовательное рациональное наступление с экономией ресурсов, не «сначала я попробую это, а потом вон то – и посмотрим, что из всего этого выйдет», не оптимизация затрат и свободного времени – а постоянные одновременные удары по проблеме со всех сторон.

Мы зачастую пытаемся оптимизировать то, что мы делаем. И если нам нужно повесить картину, например – то мы пишем план, делаем список того, что нужно купить и выполняем план пошагово.

Сначала найти молоток, потом заехать в Икею или хозяйственный магазин, купить гвоздь, крепежный зажим для картины и бинт для отбитого пальца (на всякий случай) – и повесить уже ее.

И когда купленный гвоздь не лезет в стенку, погнулся или не может быть забит без специального пластикового дюбеля – мы опять записываем это в список «Купить» и откладываем в сторону – чтобы купить заодно с чем-нибудь еще, чтобы сэкономить поездку, нервы и время в пробках.

И именно поэтому этот проект и зависает в лучшем случае еще на неделю.

А правильный подход (более результативный) – делаем до конечного результата.

Забыл купить гвоздь – разворачиваешься – и опять в магазин. Нет дюбеля – опять едешь. Сломал сверло – занял у соседа. Или опять рвешь в хозяйственный за нормальной дрелью и сверлами.

Да, так ресурсы (денежные и временные) используются более расточительно.

Да, их можно еще раз сильно прооптимизировать.

НО: результата Вы будете достигать на несколько порядков быстрее.

Что и будет экономить Вам время и приносить кучу новых денег, часть из которых и можно будет тратить на массивные атаки Ваших проблем.



КОВБОИ И ИНДЕЙЦЫ

«It's ok to think you're a cowboy, unless you happen to run into someone who thinks he's an Indian.» - Kinky Friedman

Жизнь – увлекательная и интересная штука.

И в тот момент, когда ты абсолютно уверен в том, что ты непобедим и уже находишься на верхушке мира – находится кто-то, кто помогает тебе увидеть себя со стороны. И понять, насколько глупо ты смотришься в этот момент.

Всегда есть кто-то, кто сильнее, богаче и круче Вас.

Даже когда ты однозначно считаешься самым-пресамым гуру в своей нише, всегда находятся новые темы, стратегии и фишки, о которых ты и понятия не имел; всегда есть кучу вещей, которые ты знаешь, но либо забыл, либо они уже затерлись в твоей памяти – и кто-то должен тебе о них напомнить; и всегда есть что-то новое, что только только начинает входить в моду.

Периодически я слышу от своих учеников, что они уже набрали информации себе на многие месяцы вперед, что они уже все слышали и знают в данной теме или что они физически больше не могут или не хотят ничего слушать, читать и смотреть...

И это меня **сильно** удивляет.

Зиг Зиглар до сих пор читает книги и слушает семинары по 3 часа в день. **КАЖДЫЙ ДЕНЬ!** Ден Кеннеди штудирует более 50 тематических newsletters в месяц. Я постоянно покупаю новые аудиокниги, диски и семинары – для того, чтобы продолжать идти вперед еще быстрее.

И уже не раз я наблюдал, как мне задают вопросы, на которые я уже отвечал в одном из тренингов. Не раз приходилось слышать, как кто-то потерял большое количество денег, пытаясь имплементировать стратегию, в деталях описанную в одном из моих продуктов (и наступив

на все грабли, на которые только возможно). Не один раз я вижу, как человек пытается сам организовать и раскрутить свой инфобизнес, понятия не имея ни о том, где живут его клиенты и чем они дышат, ни как именно это делать...

Но у них не хватает времени, денег и мозгов найти уже готовое решение своей проблемы и просто пройти по заданному алгоритму...

Нет, мы будем сами... Хрясь лбом в стену – отскочил... Ррраз в другую – опять задумался...

Не надо изобретать велосипед. Найдите готовые чертежи (а еще лучше – готовый велосипед) – и катайтесь себе на здоровье...

Или продолжайте лбом пробивать откуда-то вдруг взявшиеся стены.

Выбор все равно остается за Вами.



МАСТЕРСТВО И МАСТЕРА

Большинство бизнесменов приходят на работу с одной мыслью: как бы сегодня заработать побольше денег...

И очень немногие ежедневно пытаются что-то сделать, чтобы в очередной раз поднять свою планку. Чтобы еще на один сантиметр приблизиться к уровню Мастера. Чтобы прокачать новый навык, протестировать новую идею или внедрить новую фишку.

Этим и отличается ремесленник от Мастера.

Думать, что ты гуру и им являться – 2 разные вещи.

Как думать, что ты ковбой – и по-настоящему им быть.

ОБЕЩАНИЕ СЛАДКОЙ ЖИЗНИ

Многие почему-то путают тот принцип, что работает в жизни (кусочки его можно подсмотреть в фильме «Секрет») и то, что хотелось бы видеть вместо него.

То, что работает – это принцип «once difficult, then easy». Сначала трудно – потом легко.

Суть его состоит в том, что если Вам сложно что-то хорошо сделать (например, плавать, кататься на роликах или зарабатывать деньги) – то (если Вы физически можете это делать) Вы можете натренировать свое тело, ум и душу добиваться нужных результатов с относительной легкостью.

НО: ключом к успеху здесь является слово «натренировать».

Это **не** значит то, что можно представить себе свой желанный результат и пойти пить пиво с друзьями в ожидании, когда же тебе все это обломится на блюдечке с голубой каемочкой.

Это даже не значит, что есть какой-то «волшебный» способ скостить дни, недели и месяцы постоянных тренировок.

Я за свою не особо длинную жизнь видел много людей, которые покорили свои вершины успеха. Ден в юности сильно заикался. Джо Полиш – понятия не имел о том, как продавать со сцены. Тем более, как строить успешные инфобизнесы. Том Хопкинс совсем не мог ничего продать на своей первой работе. За что и был оттуда уволен. Я знаю несколько примеров, когда человек пролетал по-крупному в выборе своей ниши – чтобы сорвать большой куш в очередной раз (будь он 5, 7 или 10й).

И самое интересное, у них у всех много общего.

Они не ожидают, что понимание того, что и как нужно делать придет само. Что однажды утром все само аккуратно сложится, запоет и

запляшет. Что можно будет не учиться, тренироваться, практиковаться, падать, набивать синяки и подниматься снова.

Им нужны только 3 вещи: общее направление, примерная карта местности и не мешать. Остальное они сделают сами. Периодически докладывая о своих успехах и неудачах и сверяя свой курс с заданным.

Они сами добиваются результатов – сначала через пень-колоду, потом – немного побыстрее, а в конце концов – виртуозно и (на поверхности) очень легко.

Джек Велч однажды проговорился, что самой большой его проблемой в Дженерал Электрикс было держать компанию в тонусе, не давать ей заплывать жиром бюрократии и ничегонеделание.

Тоже самое говорит и Билл Гейтс. Майкл Делл. Уоррен Баффет.

«Getting to easy is never easy» (с) Ден Кеннеди

Когда-то наши предки высекали огонь кремнем. Сегодня в нашем распоряжении есть и спички, и зажигалки.

И только путем постоянного самосовершенствования Вы сможете пройти путь от «ничего не получается» до «это же элементарно, Ватсон».

ОТМАЗКИ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Каждый из нас имеет кучу причин, почему он все еще не находится там, где он мог бы и хотел бы быть.

«Нехватка времени», «нет нужных навыков», «нет необходимых знакомств», знаний, денег, понимания, любви и уважения окружающих...

Одна из самых смешных отмазок: «Я не люблю читать.» Или «Я читаю очень медленно для того, чтобы успевать прочитать хотя бы книгу в день/неделю/месяц/год.»

Я бы еще понял, если бы человек был слепой.

И то – есть аудиокниги...

Но «не умею быстро читать»?

Не умеешь – научись. Пройди тренинг, найми коуча, запишись на семинар. И читай, читай, читай.

«You are what you choose to be» (с) Ден Кеннеди

Нет такого понятия «не могу».

Это значит либо «не хочу», либо «не знаю как».

Не хочу – перестань скулить и займись чем-то еще.

Не знаешь как – узнай.

И сделай.

Тут делов-то... Тьфу! Слов не хватает...

Или продолжай сидеть на печи и всем рассказывать, почему ты не можешь.

Мы покиваем головой и пойдем дальше по своим делам... Однозначно зная почему.

Потому что ты – неудачнег.

Кто хочет – ищет возможности, кто не хочет – причины.

В жизни все взаимосвязано.

И мы все находимся именно там, где мы выбрали находиться.

Не головой, а нашими действиями.

THE STRANGEST SECRET

Самый странный секрет, на который мне повезло наткнуться, состоит в том, что **людям нравится, когда им четко говорят, что им делать.**

И желательно пошагово. Без лишнего выбора и излишних вопросов.

Они не хотят и не умеют думать сами. У них нет никакой уверенности в своем умении принимать правильные решения. Они полны сомнений и неудачных мыслей. Они помнят старые ошибки, про которые все окружающие уже давным-давно забыли. Им страшно самим принимать решения. У них нет отработанного процесса принятия решений и доведения их до требуемого результата. Они ленивы и недалеки. Их жизнь – сплошной стресс. Тесноспутавшийся клубок чьих-то требований, реклам и рекомендаций. Их угнетает тот огромный океан выбора, который лежит перед ними...

И, самое главное, они не хотят принимать на себя ответственность за свою жизнь.

Они хотят, чтобы кто-то решил за них. Точно и уверенно сказал им куда идти и что делать. Дал гарантию, ободрил и замотивировал.

И именно поэтому они **ВЕЗДЕ** будут стремиться отдать кому-то ответственность. За деньги. (Иногда даже за большие)

Один из самых успешных сайтов знакомств в англоязычном интернете – E-Harmony.com. С помощью серии тестов они тебе **сами** подбирают половинку и говорят тебе, с кем тебе следует встретиться.

И люди с радостью это делают. Так как знающий же человек им подобрал. Тем более, с помощью такого умного компьютера...

Применений этому секрету – масса.

Вместо того, чтобы продавать аквариум и аквариумных рыбок – можно сделать Starter Package из аквариума, 5 тропических рыб, которые

смогут жить вместе, песка, водорослей, улиток и маленького подводного гротика.

Финансовый аналитик в одной из компаний, продающий различные финансовые инструменты, который инвестирует Ваши деньги за 1-2-3% от их объема + %% от их годового прироста. Он за деньги берет на себя ответственность за капитал клиентов. Которые с радостью ему его передают.

Магазин товаров для рисования – вместо того, чтобы продавать кисти и краски, может продавать Starter Kit из мольберта, бумаги, кистей, красок, карандашей, пособия по рисованию и льготного билета на ближайший тренинг.

Консультант, который вместо того, чтобы хвататься за любой предложенный проект, сам может диктовать клиентам, какими проектами он занимается, и как с ним нужно работать.

Секрет сам по себе ничего не значит. На то он и есть секрет.

И только Ваше использование его сделает его волшебным.

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПОРЯДОК

Я все больше и больше удивляюсь тому, что практически у каждого бизнесмена, который умудряется сдвигать горы с места, на рабочем столе (а точнее, на рабочих столах) царит (на первый взгляд) полнейший бардак.

Кипы бумаги, какие-то папки с различной информацией, раскрытые книги, календари, вырезки из газет, маркеры, диски, хард драйвы, горы распечаток, ручек и карандашей...

И во всем этом есть какой-то завораживающий порядок. Из этого «хаоса» зачастую и рождаются те самые шедевры, о которых учат в бизнес школах.

И, если как следует присмотреться к его результатам, то бывают дни, в которые совсем ничего не получается. А иногда бывают дни, когда получается абсолютно все: деньги приходят мощными потоками, клиенты радуются одному Вашему существованию, продукты выпускаются, работники пищат от креатива, и в целом все – счастливы до оргазма.

Но в обычные дни движение вперед происходит зигзагами: удачи следуют за неудачами, дорогие ошибки за прибыльными решениями, прогресс за отступлением, радостные и совсем неприятные сюрпризы происходят, перебивая друг друга, аццкий креатифф и моменты абсолютного ступора.

И это (почему-то) в порядке вещей.

Ден Кеннеди зачастую говорит: «Success is made in a messy kitchen.»

И я очень часто вижу, что, даже если все мелочи красиво разложены по своим полочкам – порядка то в этом и нет. Все мертвое. Застывшее. Никуда не движется.

А когда ежедневно по рабочему столу проносится тайфун, и все из-за этого держится в хаосе – в этом то и есть порядок. Движение. Изменение. Жизнь. Ежедневное измеряемый рост.

Хотя меня это наблюдение периодически очень напрягает :)

I DO IT ALL

Удивительно, но факт: я каким-то образом умудрился пропустить подписку на «Look over my shoulder» newsletter Дена Кеннеди.

Да, я понимаю, что со стороны это может выглядеть странно. Да, я езжу на все его семинары и конференции, покупаю практически все его продукты и нахожусь во всех его коучинг программах.

И продолжаю внедрять максимум из того, что у меня получается. (А получается у меня далеко не все, что хотелось бы.)

Не случайно те, кто делает *всё* – получают максимальные результаты в наиболее сжатые сроки.

Скорость решает многое.

Еще больше – ускорение.

А еще больше – кумулятивный эффект тех изменений, которые происходят в моей жизни из-за того, что я внедряю все, до чего успеваю дотянуться.

Одна пропущенная фишка может стоить мне недель (а то и месяцев) упущенного времени. Один подслушанный разговор может срезать годы упорного труда. Одно брошенное невзначай слово может коренным образом изменить мой бизнес и качество моей работы.

Нужно быть полностью сумасшедшим НЕ участвовать во всем из мира Дена.

А также, Тони Роббинса, Джей Абрахама и Майкла Гербера.

А в каких «мирах» вращаетесь Вы?

ВОПРОСЫ И ТУПИЦЫ...

Продолжая тему вопросов, недавно наткнулся на реальные вопросы, которые были присланы ведущей колонки «Dear Abby...». И не могу не поделиться :)

What can I do about all the sex, nudity and violence on my VCR?

I have a man I can't trust. He cheats so much I'm not even sure the baby I'm carrying is his. What should I do?

I am a 23 year old liberated woman. I have been on the pill for 2 years. It's expensive and I think my boyfriend should share half the cost, but I don't know him well enough to discuss money with him.

I joined the Navy to see the world. I've seen it. Now, how do I get out?

You told a woman whose husband had lost interest in sex to send him to a doctor. My husband has lost interest in sex and he is a doctor. Now what do I do?

И самое интересное – сотни тысяч читателей каждый день присылают свои тупые вопросы, а другие миллионы «сидящих на заборе» их регулярно читают.

В во всем этом кроется один очень важный секрет. Как Вы думаете, какой?

DON'T BUY A 2ND CAR, BUY A 2ND HOUSE

На одном из своих семинаров Джим Рон рассказал историю про пожилую женщину в Мексике, для которой одно это предложение перевернуло ее жизнь и жизнь ее детей.

Большинство людей не хотят, не могут и не умеют откладывать покупки «статусных» вещей на потом.

Вместо инвестирования денег в свое будущее – покупают кратковременные эмоции. Вместо покупки 2й квартиры для того, чтобы пустить деньги в рост (а пока сдавать ее кому-нибудь) – покупают 2ю понттовую машину. Вместо вкладывания денег в свое образование – покупают очередные понты. Вместо того, чтобы приобрести новый навык – просаживают свою жизнь в компьютерных играх, интернете и телевизоре.

И потом удивляются, как это так, что совсем «непонттовые» их сверстники «вдруг» резко выбиваются вперед?

Перед тем, как ты проснешься богатым и знаменитым, будут недели, месяцы и годы упорного труда.

Через тернии, препоны и негатив окружающих. Через непонимание близких людей. Через противодействие клиентов, работников и конкурентов. Через свое непонимание и незнание обстановки. Через ошибки и недочеты, взлеты и падения, победы и неудачи.

Зачастую я отчетливо вижу, как человек, в первый раз попадая на мой семинар, волей-неволей считает количество людей в комнате, умножает его на среднюю стоимость входного билета и решает более пристально присмотреться к этому бизнесу.

Не понимая того, что же на самом деле за всем этим стоит.

Не видя недели и месяцы упорного труда, годы сбора и анализа информации, сотни и тысячи исписанных страниц, десятки и сотни

неудавшихся проб и ошибок, многообещающие модели, которые почему-то в самый критический момент отказываются работать, организацию, подготовку и маркетинг каждого такого семинара.

Как и в природе – урожай очень виден и, поэтому, привлекателен. А на посев и ежедневную кропотливую работу никто не обращает внимания.

Потому что **вся суть – в правильной подготовке.**

Те, кто это понимает – будут наслаждаться своими урожаями. Осенью.

Тех же, кто без понятия – ждет холодная и голодная зима. И **работа** по принуждению, а не по зову сердца.

РАЗМЕР ПРОБЛЕМЫ

Мы зачастую ловим себя в решении настолько мелких, но очень эмоционально вовлекающих в себя проблем, что иногда становится и смешно, и грустно, смотря на все это со стороны.

Всегда оценивайте размер проблемы ДО того, как за нее взяться.

Если среднее количество возвратов в Вашем бизнесе составляет 10%, а среднее по индустрии – 6%, ДО того, как решать, нужно ли браться за оптимизацию этой проблемы, сначала посчитайте, какой ее общий размер.

Например, если Ваш бизнес продает на миллион рублей в месяц, разница в 4% в возвратах, будет 40 тысяч рублей.

Стоит ли решать эту проблему – решать Вам.

Но стоит ли ее решать именно сейчас – это понимание должно происходить только ПОСЛЕ оценки других проектов, требующих к себе пристального внимания.

И если на вашей тарелке лежат еще 10 проектов, до которых у Вас никак не доходят руки, каждый стоимостью в миллион – то гнаться за 40000 рублей будет не очень целесообразно.

(Я только что сэкономил Вам туеву хучу времени и денег на моем коучинге только одним этим вопросом. И еще больше – дал Вам возможность их заработать. Именно там, где это крайне необходимо.)

ВАШЕ ПРОШЛОЕ – НЕ ВАШЕ БУДУЩЕЕ

Даже если в прошлом Вы сделали массу ошибок – они все могут быть починены в ближайшем будущем.

Потери, падения и неудачи не должны восприниматься как финальный результат. Они – только повод задуматься, всего лишь вариант обратной связи, которую дает Вам вселенная.

Никогда не поздно попробовать еще раз. И еще. И еще. Пока не добьешься нужного тебе результата.

ПРОГРЕСС ПО ДЕНУ КЕННЕДИ

Типичный прогресс **ЛЮБОГО** бизнесмена по Дену Кеннеди:

Шаг 1

Я иду по улице. В тротуаре - огромная дыра, которую я не замечаю. Я падаю в нее. Ну это же не моя вина!!! После этого очень долго выбираюсь из нее с огромным трудом.

Шаг 2.

Я иду по улице. В тротуаре - огромная дыра. Я делаю вид, что я ее не замечаю. Я опять падаю в яму. Что за черт!!! Второй раз в ту же самую яму!!! Все равно не моя вина... Выбираюсь из нее уже немного быстрее.

Шаг 3.

Я иду по улице. В тротуаре - огромная дыра. Я наконец-то ее вижу. Но (!) опять падаю в яму. (Привычка, сцуко, вещь сильная.) Я точно знаю почему я в нее упал. И вижу, что это только моя вина. Выбираюсь из ямы тут же и продолжаю идти вперед.

Шаг 4.

Я иду по улице. В тротуаре - огромная дыра. Я ее вижу и **обхожу**.

Шаг 5.

Я иду по **другой** улице.

«ЗАЧЕМ МНЕ НУЖЕН КОУЧИНГ?»

Этот вопрос мне за последние несколько дней задали уже несколько раз.

Попробую вкратце объяснить...

ДЛЯ ТЕХ, КТО ВСЕ ИЗМЕРЯЕТ В ДЕНЕЖНЫХ ЗНАКАХ, коучинг - это самый быстрый способ добавить шестизнак (\$100000+ в год) к Вашему доходу.

ДЛЯ ТЕХ, КТО ЖИЗНЬ ИЗМЕРЯЕТ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ, коучинг – это один из очень немногих инструментов точечного воздействия на людей. Инструмент, который провоцирует самые глубокие изменения в человеческом поведении в минимально короткий срок. Если тренинги можно сравнить с ковровой бомбардировкой, в которой мы используем законы больших чисел, то коучинг в этом случае можно сравнить со снайперским ружьем – делает выстрел точный и очень результативный.

А ДЛЯ ТЕХ, КТО БОЛЬШЕ ВСЕГО В ЖИЗНИ ЦЕНИТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ, коучинг – это способ по-настоящему близко узнать очень много разных людей и оказать огромное положительное влияние на их жизнь.

Одним словом, если Вы чувствуете, что это Ваше, то коучинг – это тот самый инструмент в Вашем профессиональном наборе, который будет Вашим незримым попутчиком и помощником всю оставшуюся жизнь.

Если же нет – то Вам не сюда :)

ЛЮДИ ВОКРУГ НАС

Я много раз уже говорил о том, что если собрать вместе дюжину человек, с которыми мы проводим большую часть нашего времени, и разделить все их достижения, успехи и проблемы поровну – можно с большой точностью предугадать, что это как раз то, где Вы скорее всего окажетесь очень-очень скоро. Если уже не оказались.

Будь это хорошо или плохо – нам всем нужно внимательно наблюдать за тем, с кем мы проводим наше время. О ком думаем. Чьи поступки обсуждаем.

И если в Вашем окружении нет людей с теми характеристиками, которые Вы хотели бы приобрести, поищите их где-нибудь еще. Познакомьтесь с ними. Постарайтесь почаще оказываться рядом и задавать неглупые вопросы.

Ответы не замедлят придти.

P.S.

А если физически нет такой возможности – то есть книги, аудио и видео, написанные и записанные этими людьми.

КАК Я ГОТОВЛЮ УСПЕХ

К величайшему сожалению для многих, кто меня окружает, (или к счастью – смотря как на это посмотреть), успех **всегда** готовится в неопрятной кухне. (По крайней мере, мой успех.)

Когда нужные и ненужные кастрюли валяются где ни попадя, стопки тарелок перемежаются с горами продуктов, стол, стулья, пол вокруг и даже стены и потолок заляпаны следами кетчупа, томатного сока, брызгами шипящего масла и отпечатками жирных пальцев.

Когда фартук летит в сторону, рукава засучиваются по самые плечи и ничего уже не может уберечь посуду от череды неосторожных движений.

Что приводит в ужас любого, кто случайно увидел мою кухню и/или попытался мне помочь «это все» убрать. Чтобы в будущем никогда такого бардака не было.

Гигантские результаты рождаются только в бардаке.

А уже потом – в момент замедления – происходит зачистка территории, ремонт всего, что повредилось в процессе и влажная уборка всех поверхностей.

Желательно, чужими руками.

Далее – я спокойно подготавливаю новый рывок вверх.

Чтобы потом опять в процессе безумного взлета все привести в состояние абсолютного хаоса.

P.S.

Я не утверждаю, что это единственно правильный результат. Но это –

единственный результат, который я знаю и который работает во всех критических ситуациях.

P.P.S.

Мой урок сейчас – научиться достигать больших результатов путем спокойного и размеренного прироста.

Относительно хороших результатов я уже добился. Но до баланса в жизни мне, похоже, еще далеко...



А СКОЛЬКО ДРУЗЕЙ ЕСТЬ У ВАС?

Ричард Никсон в свое время произнес такую гениальную фразу: **“You can never tell how many friends you have when you are on top of the world, only when the world is on top of you.”**

3 САМЫХ ГЛАВНЫХ ФАКТОРА УСПЕХА. В МОИХ ГЛАЗАХ.

1. Уважение к чужому времени. Особенно, к моему.
2. Выполнение поставленных задач четко и в срок. Даже без управления извне, внешнего микроменеджмента и периодических ударов по голове.

Особенно, если процесс достижения поставленной задачи не был объяснен в деталях.

Или вообще не был объяснен.

«Message to Garcia» доставляется не всегда. Но всегда ценится тот, кто это может сделать.

3. И очень сильно ценится мной то, как человек относится к людям, от которых нет и не может быть прямой коммерческой выгоды.

Особенно, к людям, которые его обслуживают.

Официанты в ресторанах, бармены, гардеробщицы и кассиры.

«Большое спасибо» вместе с улыбкой в сторону человека, придержавшего Вам дверь в метро – огромная редкость в наше время. Но не менее от этого ценная, подмечаемая окружающими и ценимая. Особенно теми, кто сам был таким и сильно знает разницу.

«BE NICE TO THE GIRL»

Точно также, как эти слова теперь выжжены в моем сознании (Спасибо Марку Гангору за это :), фраза Дена «**Do not get customers to make sales, make sales to get customers**» также впечаталась там же рядышком.

САМАЯ БОЛЬШАЯ ЦЕННОСТЬ В ЖИЗНИ...

... это – отношения.

Вклад в зарождение, развитие и культивацию отношений с окружающими Вас людьми – наиболее ценный в любом человеческом измерении.

И поэтому, поделюсь еще 7 пунктами из своего постоянного списка ToDo:

1. Помочь человеку в кризисной ситуации.
2. Помочь пережить кризис.
3. Помочь предотвратить надвигающийся кризис.
4. Помочь увидеть то важное, что человеку пока не очевидно.
5. Помочь увидеть и капитализировать очередное opportunity.
6. Терпеливо развивать глубоко спрятанные таланты.
7. Не ударить лишний раз человека там, где этого можно избежать. Особенно, если этого избежать практически невозможно.

Я еще не все внедрил в своей жизни. С некоторыми пунктами (а тем более, с людьми) периодически вступаю в жесткий конфликт.

Но в целом, это – мой путь развития себя как личность.

HOW TO GET WHAT YOU WANT...

... is to ask other people to give it to you.

Даже если у них на это нет никакой видимой причины.

ANOTHER WAY OF GETTING WHAT YOU WANT...

... is actually getting what you want.

Not hoping to get what you want, not waiting for what you want, not even expecting what you want... But going out there and actively getting it.

Which means doing things that will directly result in what you want.

P.S.

Feeling guilty about what you want, apologizing for wanting it, feeling inadequate for not having it or timidly tolerating anything other than what you want does not help you either.

БАРАКА ОБАМУ - В ПРЕЗИДЕНТЫ!

В последней книге, которую написал тогда еще кандидат в будущие президенты Америки (и, как считают сами американцы, кто правит Америкой – тот и правит миром), Барак Обама, были высказаны его мысли о деньгах и о том, кто их «заслуживает».

Например, там он высказывает такую мысль, что в жизни каждого успешного человека наступает такой момент, когда у него уже «достаточно» денег для безбедной жизни. И когда такие люди «незаслуженно» имеют возможность покупать занавески по цене небольшого дома где-нибудь в Америке, это показатель того, что правительство обязано вмешаться и «защитить» бедных американцев от возможности покупать настолько дорогие занавески.

Такие мысли о «заслуженности» и «незаслуженности» денег – **полная жерня миф.**

Количество заработанных денег – это индикатор того, какую добавленную ценность (пусть даже и виртуальную) этот человек смог принести своим клиентам. (Не обществу, прошу заметить, а именно **своим клиентам.**)

И если отобрать у человека возможность сливать заработанные деньги на занавески, спортивные машины, самолеты, космические корабли или выращивание кукурузы в условиях крайнего севера – ничего хорошего из этого не выйдет. Ни для «проклятых капиталистов» (финансы которых найдут ту страну, которая с радостью примет их «несправедливо заработанные» деньги), ни для экономики, ни для бедных людей. Которые уже не смогут работать на фабриках, выпускающих ультрадорогие занавески, спортивные машины и космические корабли.

P.S.

Причем всю эту чушь несет человек, летающий на частном реактивном самолете с надписью “Обама”, носящий ультрадорогие костюмы,

сшитые на заказ, и дающий обеды в свою честь, право поучаствовать в которых стоит «всего» \$10000.

Я при всем при этом, его не критикую в его стиле жизни – пусть хоть миллиарды на покраску луны в свои фамильные цвета тратит. Я всего лишь указываю на его неконгруентность. И на провозглашение утопических идей, следование которым может подорвать эффективность работы и качество жизни многих и многих людей.

P.P.S.

И все равно, сенатор Обама – будет намного лучшим президентом, чем МакКейн.

Так что готовьтесь... Скоро будет еще веселее...



ВИНА И ДЕНЬГИ

Ничто так не отпугивает большие количества денег, как вина и страх. Вина за то, что у тебя опять влегкую сгенерировались деньги, на несколько порядков БОльшие, чем годовые зарплаты всех твоих родственников и друзей, вместе взятые, и необъяснимый страх того, что ты их потеряешь или, не дай Бог, не сможешь заработать завтра в таком же (или БОльшем) количестве.

Как учил меня один из моих первых менторов, **никогда не принимай финансовые решения на основе страха или вины**. Особенно, когда речь идет о твоих деньгах.

Ден недавно рассказывал такую историю: одна из его знакомых, кто совсем не ворочает миллионами, выиграла в лотерею \$1000. И не удержалась и рассказала об этом своей семье, у которых были примерно такие же доходы, но кто совсем не умел управляться со своими деньгами.

И, естественно, они ее упросили поделиться вдруг нажитым новым «богатством». Потому что им очень-очень-очень нужно починить машину и заплатить за свет и коммунальные услуги. А то все отключат на фиг.

На что она и согласилась. Чувствуя себя немного виноватой в том, что эти деньги свалились на голову именно ей.

А через пару дней, в пятницу, ей позвонили ее родственники из казино в паре часов езды и поделились своим решением поехать отдохнуть на пару дней, развлечься и забыть о своих заботах. Хотя бы на день-два. И пригласили ее присоединиться.

На что она ответила отказом. Так как в эти выходные ей нужно было работать, чтобы тоже оплатить свои счета и ремонт своей машины.

Выбор всегда каждый делает сам. И я надеюсь, что знакомая Дена выучила свой урок. Потому что из-за нее ее семья так и не может выучить свой.

MONEY AND EXPERIENCE

“When a person with money meets with a person with experience, the person with experience winds up with money and the person with money winds up with experience.”

Harvey Mackay “Swim with the Sharks”

HOW TO GET WHAT YOU WANT: МОЯ ПОШАГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

1. Четко очертите задачу. Что конкретно ты хочешь? Как это можно потрогать, увидеть, измерить, почувствовать.

Большинство людей знает, что они НЕ хотят. Это неплохо. Но намного лучше – если ты знаешь, чего именно ты хочешь.

2. Уберите все препятствия. Включая не только людей и «левые» дела, но и все развлекательные отвлекалки. Вконтакте и ICQ – нах. Туда же – почту, новости и анекдоты. Развлекаться будем максимум раз в неделю в «разгрузочный» день.

3. Быстро находим и мобилизуем все ресурсы, до которых можем дотянуться, на реализацию своей цели. Просим, спрашиваем, мотивируем, уговариваем и меняемся «услуга-на-услугу». А так же берем в долг, покупаем и берем в партнеры. Все на фронт. Все для победы.

4. Сразу начинайте быстрое движение вперед. Не тратим драгоценное время на раскачку, бесконечный анализ собранной информации, терзание в сомнениях и бездумные обсуждения своих гениальных идей со всеми встречными и поперечными. Делать хоть что-то – НАМНОГО лучше, чем не делать ничего.

5. Будьте открытыми к новым людям, идеям и возможностям, что «стихийно» прилетят к Вам, привлеченные Вашим движением вперед. (Причем, НЕ Вашими идеями, а именно Вашим движением вперед.) Движение – заразительно. Уверенное движение – заразительно втройне.

6. Игнорируйте весь негатив. Как только Вы начнете двигаться, на Ваше движение будут слетаться не только позитивные люди с предложениями помочь, но и все остальные с убедительными доводами, почему у Вас ничего не получится, не может получиться в

принципе и вообще, эта идея могла придти в голову только последнему идиоту. Или сектанту ;))

И вообще, лучше немного подождать и посмотреть, пока кто-нибудь более «умный» не сделает что-то похожее, чтобы быть уверенным, что это сделать уже можно.

Игнорируйте чужие шаблоны. Игнорируйте чужие правила. Игнорируйте чужой негатив. Добивайтесь своего НЕВЗИРАЯ на все это.

Даже если они все будут правы. (Тем более, если они все правы.)

7. Будьте готовы к неадеквату. Над Вами будут смеяться. Показывать пальцем. Крутить им у виска. Предупреждать и предостерегать. Вести душеспитательные беседы. Шептаться за Вашей спиной. Включать сарказм и «конструктивн-объективную» критику где надо и не надо. Обижаться. Просить помочь (желательно, материально). Срать в душу, на голову и в комментах в жж.

Это нормально.

Так люди выражают то, что они чувствуют СВОЮ неадекватность.

Дайте им жить. Пошлите их лесом на северный полюс – там тоже нужны советчики. Убирать мусор за белыми медведями.

И главное – не берите все это близко к сердцу. Если Вас еще не попытались облить помоями – значит Вы недостаточно быстро взлетаете.

8. Каждый день делайте еще один шаг вперед. Даже когда трудно. Даже когда совсем не хочется. Даже когда никак невозможно. Сегодня будет лучше, чем завтра. И Вы это сделаете. Будь то гигантский рывок вперед, или малюсенький шагочек. Главное – ни на секунду не перестать двигаться. Ни на одну секунду.

9. Не сводите глаз с цели. Это Ваша цель. Ваша, а не Ваших родных, знакомых или родственников. Никто Вам ее не подаст с завтраком в постель. На блюдечке с голубой каемочкой. Ее нужно пойти и взять. Самому. Да, это нелегко. Это и не должно быть легко – иначе это бы было не так интересно.

10. Возьмите кого-нибудь с собой. После того, как Вы добились своей цели, вытащите за собой кого-нибудь еще. Они будут орать и упираться. Ругаться и обзывать Вас почему зря. Требовать, чтобы от них отвязались, и плакать от бессилия на каждом повороте.

Пох. Вытащите наверх еще хотя бы одного человека. И Вам уже будет с кем поделиться своими успехами :)

Затем немного отдохните. Наметьте следующую цель. И вперед. И с попутным ветром и без него. И в дождь, и в холод. И в снег, и в слякоть. И в теплое солнечное утро, и в прохладный в сумерках вечер.

И главное – **наслаждайтесь своим путешествием.** Второго такого у Вас уже не будет.

PROFOUND TRUTH

“There’s nothing shameful about being temporarily broke – or, for that matter, dumb. Or even lazy. I’ve been two out of three myself. It’s just shameful to stay that way.

Dan Kennedy

(Я должен признаться, что проходил одновременно и все 3 варианта. Совсем не сахар :)

CHANGE

“After you’ve done a thing the same way for two years, look it over carefully. After five years, look at it with suspicion. And after ten years, throw it out and start all over.”

Alfred Pearlman, a railroad industry executive, late 1800’s.

MONEY AND PROBLEMS

“The man with a toothache thinks everyone happy whose teeth are sound. The poverty stricken man makes the same mistake about rich men.”

George Bernard Shaw

“One of the earliest disappointments in my life was realizing the gross injustice, that birds shit on shiny new cars just as they do on old, cheap, beater cars.

A disappointment later in life has been that having quite a bit of money does not buy you freedom from hassles of everyday life, incompetence, stupidity or nuisance. Seems like it should. Doesn’t.

People looking up at wealthier folks think they have no problems. Actually, they still have many of the same problems plus different problems. However, as saying goes, I’ve been poor and rich and rich is better. But it ain’t as better as you think.”

Dan Kennedy

ДЕНЬГИ И СВОБОДА

Один из самых сложных уроков, которые мне показала Вселенная в последние несколько лет, это мудрость удерживания уровня своей жизни сильно ниже того, что ты себе можешь позволить.

Если ты **можешь** себе позволить еще одну спортивную машину / квартиру / дом / самолет / яхту / космический корабль – это совсем не значит, что это **нужно** себе позволить.

И, как говорит Ден, если у Вас есть хотя бы один человек в Вашем бизнесе, которого Вы **не можете** уволить – о Вашей финансовой свободе можно сразу забыть. Несмотря на количество нулей на Ваших банковских счетах.

MONEY AND FREEDOM

“Money is a terrible master but an excellent servant.”

P.T. Barnum

“Try to remain independent of any source of income that will deprive you of your personal liberties.”

Texas Big Bender, cowboy philosopher

ДЕНЬГИ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ

Анализируя вопросы так называемых инвесторов (и ответы им так называемых экспертов), все больше понимаешь, что если человек сам БЕЗ начальных денег не смог чего-либо заработать, то доверять ему чужие для экспериментов – дело безнадежное по определению.

Кстати, отсутствие начального капитала – совсем не является препятствием к их заработку. Наоборот – заставляет мобилизовать все ресурсы и быстро принимать решения, которые сложно было бы принять при излишке вложенного капитала.

Наличие начального капитала **никогда** не будет являться гарантией успеха коммерческого проекта. Отсутствие же денег **никогда** не было достаточной преградой для того, кто по-настоящему чего-то хочет.

И самое интересное, во большинстве случаев, те идеи, тактики и стратегии, о которых Вы можете прочитать на нашем сайте, являются адекватной заменой начального капитала. Т.к. огромные количества денег бездумно тратятся многими бизнесами на переставший работать маркетинг.

Но даже и эти стратегии ничего не будут значить, если их не внедрять :)

ГЛАВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ЗАДАЧА

Я надеюсь, что и у Вас, **самой главной финансовой задачей является Ваша независимость.**

Не деньги, прошу заметить, а именно финансовая независимость.

(И зачастую в погоне за капиталом мы теряем то, зачем он нам был нужен с самого начала. Свою свободу.)

ПОЧЕМУ БОГАТЫЕ БОГАТЕЮТ ВСЕ БЫСТРЕЕ И БЫСТРЕЕ...

... потому что все остальные тупеют все быстрее и быстрее.

Качество обучения и образования в целом падает, про выпускников большинства школ я вообще молчу, обмен оценок, зачетов и дипломов на деньги во всех вузах страны не замечают только полные слепцы.

И, самое страшное, что будет еще хуже. Уже выросло целое поколение, отупевшее от ТВ, Дома 2 и линейки. 3 миллиона подростков курят. Спортом занимаются намного меньше.

И главное, тупые уже не осознают, что они тупые.

Недавно в книжном магазине «Москва» увидел книгу про тупой офисный планктон. Которую пролистывали 2 блондинки, ржали в голос и сказали такую «гениальную» фразу: «О, надо нашим дибилам в офисе купить.» Как будто сами они сильно далеко ушли от своих коллег.

А страдаем от этого все мы. Поколение, выросшее в Советском Союзе и познавшее мир не только из экранов телевизора.

И единственное, что мы сейчас можем сделать: это поставить такие входные фильтры в своем деле, которые будут сразу отпугивать всех тех, кто не догоняет. Кто даже после длительных объяснений не может понять, о чем же мы тут говорим.

Умный клиент вымирает как класс. Особенно тот, кто при этом не только размышляет вслух, но и пробует все на вкус. Внедряет. Меняется. И постоянно движется вперед.

И именно поэтому он все больше и больше будет цениться в будущем.

ВСЯ ТЯЖЕСТЬ ВЫБОРА

Вся тяжесть выбора в том, что когда приходит время выбирать – мы почему-то пытаемся оттянуть момент выбора.

И оттягивая его как можно дальше, мы делаем ситуацию намного хуже.

Намного легче заниматься перестановкой стульев на Титанике (и тайно надеяться, что глобальное потепление само быстренько растопит тот айсберг, который практически прямо по курсу), чем резко изменить курс корабля, остановить его в одно мгновение или (если все это не получается) – собрать вертолет из подручных частей и улететь нафиг с Титаника.

Действие – вот что отличает успешного человека от всей остальной биомассы.

ПРЕДСКАЗАНИЕ ИНТЕРНЕТ-КРИЗИСА

К величайшему сожалению, в Америке благополучно начался кризис читабельности интернета.

Click-through rates, email deliverability, readership & responsiveness все продолжают и продолжают снижаться...

Количество посланных емейлов и людей, их не прочитавших, увеличивается с каждой покупкой. Количество проведенных презентаций ради одной продажи увеличивается с каждой продажей. Количество холодных звонков ради каждой продажи увеличивается с каждым новым клиентом.

И все «гуру» и «пригурки» интернет-маркетинга, которые НЕ собирали оффлайн баз данных контактов своих клиентов и никогда не контактировали с ними, потому что это было «неумно», «неудобно» и «дорого», сегодня вылетают в трубу.

Они продолжают пиариться, выпускать инфопродукты и семинары один за одним, но втайне, в кулуарах, они жалуются друг другу на то, что их бизнес стал намного дороже.

И если Вы тоже полностью зависите от интернета, собирая новых клиентов, года через 2-3 максимум, Вы тоже вылетите в трубу.

И не надо потом ни о чем жаловаться.

Я Вас предупредил.

ОДИН ИЗ САМЫХ БОЛЬШИХ ПОДАРКОВ В ЖИЗНИ...

... это – наши проблемы.

Только проблемы дают нам шанс стать лучше. Только проблемы дают нам шанс стать мудрее. Только проблемы дают нам шанс жить.



ФОРМУЛА ВОЛШЕБНОЙ ТАБЛЕТКИ

Формула волшебной таблетки = простые решения сложных проблем.

Настоящие решения = сложные решения сложных проблем.

А настоящий бизнес тогда = бизнес, который продает (в правильной упаковке) просто кажущиеся сложные решения сложных проблем. С гарантией.

ФОРМУЛА УПРАВЛЕНИЯ ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ

Формула управления другими людьми – в управлении собой. В постоянном поднятии планки. В ежедневном духовном, эмоциональном и материальном росте. В исполнении своих планов. До последней точки.

“If you need a boss (or nanny), you are not a leader.” Dan Kennedy

А потом уже можно и на других переходить ;)

НАБЛЮДЕНИЯ ЗА ЛЮДЬМИ, КОТОРЫМ ВЫ ПРОДАЕТЕ

1. Они очень редко действуют и покупают обдуманно, мысля логически и покупая из-за каких-то очевидно-логических факторов.
2. Их мотивирует либо движение толпы («должен делать как все»), либо желание любой ценой избавиться от своих страхов. Main fears: fear of being left out, left behind, missing out, being “un-cool”, being embarrassed, losing money or status (or both).
3. Они слишком сильно реагируют на внешние раздражители. Каждая новость с экранов ТВ, радио или монитора вызывает у них коллективный зуд.
4. И подавляющее большинство их верят в мистицизм. Нет, в МИСТИЦИЗМ... Паника и нерациональные страхи, неадекватные реакции и буйство эмоций, ОБС и цыганская почта, гипнозы и привороты, «лучший кофе на дороге» и очередная магическая шляга из далекой галактики...

“Be the wizard. But beware of wizards.” – Dan Kennedy

НАБОЖНОСТЬ...

Хуже гнилого человека только гнилой набожный человек.

Намного хуже.



10 ШАГОВ ДЛЯ АНТИ-УГОНА ВАШЕГО БИЗНЕСА

- 1) Если Вы параноик, это не значит, что за Вами не следят
- 2) Излишнее доверие губит людей, введя их в искушение, которому они не могут противостоять
- 3) Полуавтоматический бизнес, который выстроен по упрощенным схемам, НЕ ДОЛЖЕН быть передан в управление никому кроме себя. Иначе Вы построите себе Феррари, которое будут постоянно угонять те, кто должен его заправлять, мыть и охранять.
- 4) Принцип достаточности информации – в бизнесе каждый должен знать ровно столько, сколько ему необходимо для успешного исполнения работы. И ни граммом больше
- 5) И, как говорит Ден, *they are friendly while you feed them*. Что не останавливает многих из них от прямого воровства, лжи и тихой ненависти за спиной. Потому что Вы – более успешны. Более независимы. Более свободны в конце концов. Даже если при этом в глазах – мнимая преданность.
- 6) Все, что может быть автоматизировано – должно быть автоматизированно. ВНЕШНИМИ работниками. И рычаги управления и контроля при этом должны находиться У ВАС.
- 7) ВАШ личный контакт с Вашими клиентами рулит. НЕ личный контакт Ваших менеджеров, а именно Ваш. В этом случае, угон базы данных клиентов Вас мало чем пугает – личные отношения неугоняемы по определению
- 8) Сложный и запутанный (для других) бизнес – рулит. С прошитыми внутрь конфликтами. С запутанными системами продаж. С большими затратами на входе. С зашитыми в бизнес «обманками» для тех, кто все-

таки решится попробовать его украсть. Он непонятен, трудноугоняем и не копируем.

9) Работники – зло. Необходимое зло, но все равно зло. Если Ваш бизнес может обходиться без них – он должен без них обходиться.

10) [Это место пока пустует. Свой урок я до конца еще не выучил. Ибо мой основной бизнес – опять в процессе перестройки.]

А пока – говоришь себе: Арбайтен, сцукко. Солнце еще высоко.



ПРАВДА, КОТОРАЯ ОЧЕНЬ НЕ НРАВИТСЯ "ТЕХНАРЯМ"

"Технари" должны работать на "продажников". А никак не наоборот.

Поэтому, если Вам ("так и быть") предлагают попродавать кого-то за мизерные проценты, помните: хорошего "технаря"-профессионала всегда можно нанять. Хорошего "продажника" - на порядок тяжелее.

БИЗНЕС ИЛИ ЖИЗНЬ

Сегодня, пока долго ехал за рулем, сильно пробило на очередной инсайт:

Instead of building a business so you can enjoy life and do stuff you really like (and have money and freedom to), build a business AROUND WHAT YOU LOVE and who you are.

(Кривой перевод: Вместо того, чтобы строить бизнес для того, чтобы наслаждаться жизнью и тем, что по-настоящему нравится (и иметь деньги и свободу это сделать) - строй бизнес и делай деньги на том, что на самом деле тебе нравится.)

И в этом (зачастую) и находится моя Миссия. Помочь Вам построить бизнес (или инфобизнес), делая то, что Вам по-настоящему нравится. Будь то продажи компьютеров, обучение других, хобби или выращивание светлых детиков.

СЕМИНАРЫ, КОТОРЫЕ Я БЫ СОВЕТОВАЛ ПОСЕТИТЬ...

Тем, у кого есть доступ в Штаты (и свободный ресурс денег и времени) - очень советовал бы посетить и вживую увидеть следующие семинары и тренинги:

1. Тони Роббинс:

MUST SEE:

"**Unleash the Power within**" - с прогулкой по горящим углям и полным выносом мозга

"**Date with Destiny**" - с сильным пониманием того, как жить дальше

OPTIONAL:

Telecoaching - это как повезет с Вашим коучем

Platinum Partnership - если хватит денег (по последним данным, больше 80000 в год)

НЕ СОВЕТУЮ:

"Leadership Mastery" - растят овец, а не волков

"Wealth Mastery" - только для работы на бирже

"Life Mastery" - если Вы будете на последнем дне UPW - и действительно вкүрите всю инфу - этого будет достаточно

2. Dan Kennedy

MUST SEE:

Info-Summit - для всех фанатов инфобизнеса

Marketing Superconference - для всех, кому "Маркетинг" - не пустой звук

OPTIONAL:

Любой дополнительный семинар с Деном - он однозначно будет стоить всех денег

Хотя бы Gold+ level в его Inner Circle

3. Robert Allen

MUST SEE:

Enlightened Wealth Institute Retreat - для всех, кому близка тема инвестирования в недвижимость

OPTIONAL:

Его коучинг программа

4. Мой дополнительный список:

А эти люди находятся в моем списке семинаров и тренингов, которые я однозначно посещу:

Mark Gungor

Marshall Sylver

Richard Bandler

Yanik Silver - Underground Seminar

Mark Victor Hansen - Mega Speaking; Mega Book Marketing University

John Gray

Allan Pease (я его видел на Фиджи - в гостях у Тони Роббинса - ОЧЕНЬ ржачный мужик)

John Childers - Speaker Training

Donald Trump



Robert Kiosaki

Herb Cohen

Michael Eisner (Disney)

T. Harv Eker

Malcolm Gladwell

Harvey MacKay

Ну и до кучи - мои любимые комики: Russel Peters, Robbin Williams, Chris Rock, the black guy from "Who's line is it anyway"

ЛИЧНЫЙ ИНСАЙТ

Сегодня во время очередной сессии коучинга (на этот раз коучили меня) - осознал очень глубокую истину:

Я готов продолжать платить своему коучу за:

- 1) плечо, на которое можно опереться;
- 2) ухо, в которое можно выговориться без риска быть "оцененным";
- 3) и (самое главное) - за осознание того, что я не один такой урод с такими нелепыми проблемами - а нас таких каждый первый :)

Так что - продолжаем)

P.S.

И один из немаловажных плюсов - жестко проставленный дедлайн. Когда к каждому звонку приходится находить/выделять время и что-то делать. До результата. Быстро.

Так как перед хорошим человеком неудобно будет)))

P.P.S.

Скорость - вот за что платят в коучинге.

ПРОДАЖИ И КРИЗИС

Хочу наконец-то донести до Вас одну очень важную мысль: Если Вы еще не увидели и не почувствовали, то поверьте мне на слово: в страну пришел кризис - и это надолго.

Можно решить спрятать голову в песок и "переждать" голодные времена... Хотя, может и не хватить запасов так долго ждать...

Можно решить удвоить вложения в свою рекламу чтобы резко поднять доходы... Хотя, если точно неизвестно, насколько Вам прибыльна Ваша реклама, то можно гораздо быстрее вылететь в трубу...

Можно поиграть в "Премиум" - добавить в каталог (и на сайт) ту хрень, которую вы продаете, но в крупных бриллиантах и за несколько миллионов долларов - и ждать того "лоха залетного", который вдруг это все купит... Хотя, можно этим сильно и отпугнуть существующих нормальных клиентов.

Можно резко срезать все траты, включая затраты на рекламу и решить затаиться пока все не вернется "на пути своя"... Хотя до этого момента тоже можно и не дожидаться...

НО: При всем при этом единственно правильная стратегия: **всеми доступными и недоступными способами поддержать сейчас Ваших клиентов.**

И именно поэтому я и выкладываю столько материалов по продажам и зарабатыванию денег в свободный доступ. Я сильно хочу научить Вас простым (но продвинутым) формулам продажи Ваших товаров и услуг - для того, чтобы у Вас появились новые "лишние" деньги прямо сейчас.

И тогда, быть может, часть из Вас вернется обратно к нам и сможет пройти еще один (или не один) наш семинар или тренинг. Уже за деньги.

P.S.

И если Вы хоть немножечко заботитесь о будущем своих друзей, знакомых, и тем более, клиентов - Вы сделаете все возможное (и невозможное) для того, чтобы и они смогли научиться намного эффективнее продавать.



ФОРМУЛА ВОЛШЕБНОЙ ТАБЛЕТКИ

Ответ на любой вопрос = вопрос + массовые действия по внедрению до результата всеми возможными и невозможными способами.

P.S.

Правильный ответ на вопрос "Что делать?" - "Делать!"

ИНСАЙТ ПРО ОТНОШЕНИЯ...

Сегодня утром пришел интересный инсайт про динамику мужско-женских длительных отношений:

Когда женщина выстраивает свое поведение таким образом, что ее мужчина чувствует невозможным сделать ее счастливой - он уходит.

Сначала - замыкаясь эмоционально. Потом - если ситуация не меняется - повторяя эти же шаги в реале.

P.S.

Причем тут тоже работает то, что perception is reality. Особенно там, где дело доходит до сильных эмоций.

ЖЕЛАНИЯ И НЕОБХОДИМОСТИ

Интересная мысль сегодня пришла:

Мы всегда стремимся получить то, что хотим и желаем (want), а не то, что нам необходимо (need).

И почему-то эти 2 плоскости зачастую очень слабо пересекаются.

Например, мы хотим жить одним способом, а по нашему складу ума и эмоций - нам нужно что-то совершенно другое.

Тоже самое и с отношениями: зачастую те, с кем мы хотим быть вместе не являются теми, с кем нам можно быть по-настоящему взаимночастливыми.

Легче всего это несоответствие можно (и нужно) использовать в продажах: как говорит Ден Кеннеди, **продавайте своим клиентам то, что они хотят, а давайте то, что им на самом деле нужно.**

И для относительно счастливой и качественной жизни нужен хоть какой-то баланс между нашими хотениями и необходимостями.

А как его достигаете Вы?

- Притягиванием за уши своих желаний к своим необходимым
- Забыванием на свои желания
- Забыванием на свои потребности
- Как получится
- Что-то еще...

10 УСЛОВИЙ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

Сегодня я хочу поговорить о Вашем бизнесе.

Для начала давайте определимся с терминами, которые мы будем использовать.

1. Во-первых, бизнес, который приносит меньше \$10 000 в месяц - бизнесом не является. Это хобби. Или стартап. И даже если Вы считаете, что технически он уже может называться "бизнесом" (по крайней мере, так подсказывает Вам Ваше самолюбие и титул на Вашей визитке) - мы такие "бизнесы" рассматривать не будем.

К ним применимы другие законы. Им нужно только одно - ПРОДАЖИ. Точнее, продажи, которые приносят прибыль. Ибо без этого - ни один бизнес не может долго вытянуть.

А потом уже на эти заработанные деньги можно строить управленческую структуру, бизнес процессы, бухгалтерию, сервис и все остальное...

2. В Вашем бизнесе должны быть клиенты. Много. Наличие одного-двух (или даже трех-четырех) клиентов не делает Ваш бизнес бизнесом. Если у Вас клиентов меньше нескольких десятков - Вы будете по конец жизни находиться в прямой от них зависимости.

И в Вашем случае тоже будут работать совершенно другие законы.

3. Ваш бизнес должен быть законным. Без комментариев.

4. Ваш бизнес должен быть самостоятельным и не сидеть на дотациях государства, госзаказах и заказах околосударственных компаний. Иначе - в нем тоже будут работать другие законы. (Они не будут не лучше, не хуже - они будут просто другие.)

5. Вы не должны быть единственным работником в своем бизнесе.

Максимум - управленцем. Если же Вы и делаете свое "дело", и его продаете (или кто-то другой Вас продает) - то это не бизнес. Это работа. Сколько бы при этом Вы не зарабатывали.

6. Ваш бизнес должен что-то продавать. Причем не просто брать заказы - а именно активно продвигать Ваши товары или услуги. И продавать, продавать, продавать.

Иначе самостоятельным бизнесом назвать Ваш будет очень сложно. Хотя... В текущем кризисе такие бизнесы умирают первыми - так что Вам не долго осталось мучаться и переживать по этому поводу :)

7. Ваш бизнес должен приносить кому-то пользу. Желательно - осязаемую. Иначе срок его жизни тоже будет сильно ограничен естественными факторами. (Конкуренцией и естественным отбором, например :)

8. Ваш бизнес должен реально существовать в природе. Заметьте, не в Вашей голове в качестве очередной бредово-гениальной идеи. И не на бумаге или в файле MindMap-а или Microsoft Project'a. А именно в реальном мире. Со всеми его достоинствами и недостатками.

9. Ваш бизнес должен быть по-настоящему Вашим. Не взятым в долг, не украденным у бывшего (или существующего) работодателя, не подсмотренным на интернете или сгенерированным на коленке чудом - он должен быть Вашим. Как по сути, так и по существу.

10. Вы должны принимать активное участие в Вашем бизнесе. Не пассивно-подглядывающее, не "лайфстайное" (когда Вы появляетесь в офисе только по пятницам вытащить выручку из кассы), не отвлеченно-пофигистическое... А именно активное.

И бонусное: **11. Ваш бизнес должен быть построен по иерархическому принципу.** Принципу пирамиды. Когда низы подчиняются верхам. Когда в бизнесе встроены свои законы субординации и выполнения приказов. (Которые в некоторых случаях даже могут заранее обсуждаться.)

Де(рь)мократия в бизнесе не работает! (Да она и в обществе не работает тоже - только присмотритесь повнимательнее к тому, что Вас окружает.)

И если Ваш бизнес отвечает **всем** вышеперечисленным условиям - то внимательно читайте дальше. Вас ждет масса интересного :)



УДВОЕНИЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Продолжаем нашу интересную и такую жизненно-важную тему :)

Если Ваш бизнес отвечает всем вышеперечисленным условиям - то у меня для Вас есть хорошие новости: **Вы можете относительно быстро и с большой вероятностью увеличить его вдвое.**

Это не будет легко. (Местами будет просто, но легко никогда не будет.)

Это не будет понятно. (Местами будет совсем непонятно, зачем Вам приходится заниматься какой-то херней вместо того, чтобы просто заняться делом.)

Это не будет гламурно. (Периодически со стороны будет казаться, что Вы постоянно копаетесь в каком-то дерьме.)

Это даже не будет сильно заметно. (Зачастую, результатов каких-то конкретных Ваших действий придется ждать не один месяц.)

Это будет больно. (Вам придется сильно ломать и перестраивать свой характер. Что делать зачастую больно и неприятно.)

Это не будет передаваемо. (Эту работу за Вас никто не сделает. Ни за какие деньги.)

Это даже не будет "честно" или "справедливо". (Вам местами придется пахать как проклятый для того, чтобы Ваш бизнес просто шел вперед.)

Подчас Вы будете выполнять (или переделывать) работу людей, которым Вы платите зарплату. Именно за то, чтобы они ее делали правильно.

Вам всегда будут недоплачивать Ваши клиенты. Мало того, они будут гордиться тем, что получают от Вас намного больше, чем Вам платят. (Что для Вас будет значить, что платить они Вам будут намного меньше, чем Вы будете заслуживать. НАМНОГО меньше.)

С Вас все что-то будут требовать. Клиенты - продукты, лучшие цены и сервис. Поставщики - предоплату и свободу в выборе даты поставки (а еще лучше - и качества). Работники - свободный график работы и "достойную" плату. (Которая будет сильно больше, чем средняя по рынку.) И за которую они еще не будут хотеть как следует работать...

И так далее, и тому подобное... Каждый день... Изюм в день... В течении доooooooooого времени...

НО: в результате этого процесса Вы приобретете что-то, что сложно будет приобрести любым другим способом. Помимо результативного и сильно выросшего бизнеса, помимо опыта и бесценных ошибок (иногда даже слишком бесценных, чтобы их повторять), помимо глубинного понимания Вашего бизнеса и бизнеса Ваших клиентов (и поставщиков), помимо новых "игрушек" и приобретений, которые Вы наконец-то сможете себе позволить (и которые окажутся Вам нафиг не нужны через несколько дней/недель/месяцев после их покупки), да и помимо всего остального - Вы вдруг почувствуете, насколько сильно Вы изменились за это время. Насколько серьезно повзрослели и стали мудрее.

И тогда у меня с Вами будет совсем уже другой разговор...

А пока - вернемся обратно к Вашему бизнесу.

ТИПИЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Итак, какая же проблема обычно стоит перед владельцем типичного небольшого бизнеса?

(Точнее, перед ним стоят тысячи проблем. Которые ежедневно плодятся и размножаются со скоростью света... Но сегодня мы - не об этом.)

Зачастую, типичному владельцу типичного бизнеса в жизни не хватает всего 3х вещей:

- денег

- времени

- умных, работоспособных и самостоятельных подчиненных.

И если бы у Вас тоже было бы больше _____ (впишите нужные слова) - то Вы бы им всем показали, где раки зимуют... А так - конечно же у Вас ничего не получается, и Вы ничего не успеваете...

Узнаете себя?

(Причем Вы даже можете думать, что Вы такой один особенный/особенная - и только у Вас эти проблемы встают наиболее остро...)

И что же теперь со всем этим делать?

Делать! Продолжать работать, менять свой бизнес и меняться самому до тех пор, пока Вы сами не скажете - да, результат достигнут.

Знаете, какое первое правило покера? В покер нужно играть теми картами, которые Вам сдали. А не теми, которыми Вы хотели бы играть.

И именно поэтому в карточные игры зачастую выигрывают не те, кто ждет "нужную" раздачу - а те, кто и из средненькой раздачи может вытянуть все возможное. А зачастую - и невозможное.

ПОШАГОВАЯ СТРАТЕГИЯ УДВОЕНИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА: ПЕРВЫЙ УРОВЕНЬ (ЧАСТЬ 1)

Типичный бизнес, когда его выстраивают таким образом, чтобы он вырос раза в 2-3 за год - требует к себе постоянного внимания (и постоянной работы над собой) все 12 месяцев своей трансформации.

Особенно - если в процессе трансформации начинаются осложнения.

Но, с чего же начать?

А начинать (как всегда) нужно с себя - с владельца своей компании.

Сначала нужно привести мозги в порядок, разобраться со своими долгосрочными (и краткосрочными) желаниями и целями, сделать инвенторию своих личных ресурсов, навыков, знаний и умений - а потом уже все это применять на благо своего бизнеса.

Итак, **Шаг 1.1: Владелец.**

В этом шаге мы работаем над собой. Выстраиваем свои приоритеты. Создаем стратегический план развития. Вытягиваем (зачастую - за уши) из себя свою миссию - которую впоследствии трансформируем в миссию своего бизнеса. Делаем список систем, необходимых нам для дальнейшего развития.

И смело переходим к **Шагу 1.2: Анализ рынка.**

(Уже "просветленные" могут обозвать этот шаг модным словом "Маркетинг". Или "Брендинг". Или даже "Позиционирование"... Но мы не будем засирать мозги ни себе, ни Вам - и будем называть вещи своими именами.)

В этом модуле мы все-таки сделаем то, с чего все "нормальные" "идеальные" компании должны начинать свое существование и разберемся в нашем рынке, наших клиентах, их желаниях, проблемах,

страхах и надеждах. Даже если в большинстве случаев окажется, что то, что мы им продаем - на самом деле их практически не зажигает.

("Продвинутые" на этом этапе могут сделать "alignment"/"репозиционирование" и построить Систему Маркетинговых Стратегий по Массовому Привлечению Целевой Платежеспособной и Эмоционально-Заряженной Аудитории. Которая на этом этапе развития не будет ни хера работать - и ей можно будет только потерпеться. По крайней мере, следующие полгода...)

Затем мы дружно переходим к **Шагу 1.3: Математика**

В этом модуле мы занимаемся зубодробительной алгеброй и таблицами Экселя. Усиленно высчитывая минимальное количество необходимых показателей роста компании. От бюджета до инвентории, от точек безубыточности до ценообразования, от маржи до нормы прибыльности.

Целью этих всех упражнений будет контроль. Вы должны контролировать Ваши деньги - а не они контролировать Вас.

И сразу после этого нужно будет переходить к **Шагу 1.4: Эксплуатация**

Здесь мы поговорим об эксплуатации человека человеком for fun & profit :) Будем выстраивать нашу организационную модель (да, ручкой на бумаге - причем, как ту, которая уже есть, так и ту, которая должна в конце-концов появиться). И наконец-то начинаем выстраивать систему, которая позволит Вам добиваться результатов чужими руками. Предсказуемо. Изо дня в день.

После чего мы уже будем готовы сделать **Шаг 1.5: Производство и Доставка.**

Хотя, скорее всего, именно Вы начинали свой бизнес как технарь (и по праву гордитесь тем, что все еще можете "встать к станку", если это потребуется) - в этом модуле мы будем стандартизировать Вашу систему производства и доставки Ваших товаров и услуг таким образом,

чтобы она была максимально прозрачной для клиента, предсказуемой и каждый раз доставляла нужное вовремя. Кто бы этим не занимался.

А потом уже можно взяться и за продажи. Точнее, за **Шаг 1.6: Lead Conversion** (Конвертация лидов в клиентов)

В этом модуле мы начнем выстраивать процессы и системы для более эффективной конвертации Ваших потенциальных клиентов в реальных, строить 2шаговую модель продажи, составлять и запускать многокасательные продажные кампании ("Until they buy or die"), креативить offers и deadlines, и делать еще много всего интересного.

На этом этапе и начинают появляться первые "новые" деньги и первые осязаемые результаты...

Что приводит нас к следующей части нашего процесса: **Шаг 1.7: Lead Generation**

В которой мы пишем продажные письма и вебсайты, даем (легальные и полуполезные) взятки и откаты, собираем контакты, партнеримся и выстраиваем очередь из потенциальных клиентов. И тестируем, тестируем, тестируем...

Вы думаете, этого будет достаточно для удвоения Вашего бизнеса?

Возможно...

Но на самом деле это - только начало. Подготовка ко второму кругу нашей занимательной игры: Обгони свою тень :)

ПОШАГОВАЯ СТРАТЕГИЯ УДВОЕНИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА: ПЕРВЫЙ УРОВЕНЬ (ЧАСТЬ 2)

Дальше все становится намного интереснее.

Шаг 1.8: Средняя покупка.

На этом шаге мы концентрируемся на "впаривании" - увеличении количества денег, который Ваш клиент оставляет у Вас за один визит. Мы работаем над upsells & cross-sells, над своим каталогом и дополнительными сервисами, над 6 уровнями доп. продаж и подарком с покупкой, над бонусной системой поощрения и над каскадной системой скидок.

После чего запускаем **Шаг 1.9: Транзакции.**

В этом шаге мы плотно работаем по увеличению количества транзакций, которые Ваши клиенты делают в Вашем бизнесе. Выстраиваем автореспондеры и системы обучения Ваших клиентов, системы обратной связи и сбора отзывов, системы поддержки и периодические распродажи... И еще много чего интересного...

И после всего этого переходим дальше. Нас ждет **Шаг 1.10: Продажная математика**

В котором мы пересматриваем наше ценообразование, добавляем новые продукты и услуги, замахиваемся на некоторые Премиум-рынки, вычисляем среднюю стоимость и прибыльность Вашего клиента за всю его жизнь с Вашей компанией и увеличиваем свою маржу.

После чего мы еще раз возвращаемся к **Шагу 1.11: Lead Conversion**

В котором добавляем новые многоходовые стратегии конвертации потенциальных клиентов в реальные деньги.

И опять "доводим напильником" **Шаг 1.12: Lead Generation**

В котором добавляем еще несколько (десятков) способов покупки более "вкусных" клиентов, которых мы на этом этапе уже можем себе позволить.

И... вуаля - мы победили! Ваш бизнес вырос (что было очень непросто...)

И что привело к новым проблемам, решать которые мы уже будем на следующем уровне.



ПОШАГОВАЯ СТРАТЕГИЯ УДВОЕНИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА: ВТОРОЙ УРОВЕНЬ

Второй уровень развития компании уже характеризуется довольно стабильными продажами и довольно стабильными клиентами.

Месячный оборот Вашего бизнеса уже исчисляется семи- (или даже восьми-) значными числами (хотя пока еще только в рублях). Стабильный поток клиентов ежедневно штурмует Ваши двери - и уходит довольный с покупками после каждой транзакции...

НО: все равно что-то не то. Бизнес перестал расти. Что бы Вы не делали, какие бы усилия не прикладывали - такое впечатление, что этот прозрачный потолок Вам своей головой не пробить. И даже если Вы и находите способ привести (и обработать) больше клиентов - Вселенная находит способ поставить Вам очередные палки в колеса.

(Плюс, при переходе в обороте компании от \$1-2 миллионов до \$5-10 миллионов в год в ход включаются уже совершенно другие правила. Которые зачастую противостоят тем, которые сделали Вас успешными и довели Вас до сегодняшнего уровня. Так что - чем лучше Вы знаете свой бизнес и чем лучше Вы умеете в нем работать - тем сложнее Вам может быть еще раз вырасти в 2-5 раз.)

И что же делать дальше?

На этом уровне Вашей главной стратегией должно являться превосходение ожиданий Ваших клиентов. На каждом возможном уровне.

Итак, как обычно - начинаем с собственника.

Шаг 2.1. Лидерство сверху.

Основной задачей этого шага будет четкое понимание того, что же Вы на самом деле хотите от своего бизнеса на этом этапе. А также -

создание плана развития бизнеса и плана развития Ваших людей.
(Иначе никакого развития уже не будет.)

Шаг 2.2. Управление.

Если на первом уровне в большинстве случаев Вы еще справлялись с управлением Вашей компанией - то сейчас как раз настал период перехода. Когда не только все технические задачи должны решаться чужими руками - но и управление этими руками тоже должно переключаться на чужие плечи. (Но под внимательным управлением всеми менеджерами.)

На этом уровне мы выстраиваем простые (но отчуждаемые) системы управления Вашим бизнесом руками Ваших менеджеров.

Для продвинутой задачи усложняется тем, чтобы системы были невоспроизводимыми без сильного урона результатам вонне Вашего бизнеса. Даже руками обученных менеджеров. (Тем более, руками обученных менеджеров.)

Шаг 2.3. Система найма

На этом этапе без массовой стандартизированной системы найма уже не обойтись. Как и без системы фильтрации, постоянной обратной связи, внутренних тренингов и увольнения тех, кто не справляется с возросшими нагрузками.

Шаг 2.4. Финансы

На этом этапе мы должны будем сделать полный "тюнинг" не только Вашей бухгалтерии, но и всей Вашей системе финансового учета и управления для того, чтобы справиться с новыми требованиями в выросшей компании.

Шаг 2.5. Маркетинг в рост

На этом шаге мы еще раз углубимся в наш рынок, определим свою "золотую нишу", добавим к ней еще несколько сопредельных ниш и

выработаем стратегию завоевания (и доминирования) Вашего рынка - нишу за нишей.

Шаг 2.6. Производство, доставка и обслуживание

На этом этапе мы должны будем добавить в Ваш бизнес тот самый пресловутый "Wow"-фактор. При каждом соприкосновении с клиентом. "On time, every time, better than expected" становится Вашей мантрой, стратегией и правилом на всех этапах контакта с клиентом - от производства до доставки, от служб обслуживания до магазинов и офисов, от вебсайта до маркетинговых материалов.

Шаг 2.7. Lead Conversion на стероидах

На этом этапе мы возьмемся за "невозможную" задачу: одновременно масштабировать наши касания (для high volume продаж) и усилить личный контакт и заботу о наших потенциальных клиентах.

Шаг 2.8. Автоматизация Lead Conversion

На этом этапе мы начнем внедрять системы автоматизации процесса продаж, улучшим работу Вашей CRM и интегрируем информацию из всех отделов компании в Ваш процесс продаж.

Шаг 2.9. Массовый Lead Generation

Бурный рост продаж должен сопровождаться бурным ростом входящих запросов от Ваших потенциальных клиентов. На этом этапе мы без зазрения совести начинаем покупать наших новых клиентов, даже если мы не зарабатываем ничего на первых транзакциях.

Шаг 2.10. Выстраивание конвейерной системы продаж.

Вот и пришло время разделить отдел продаж на несколько неравных частей. Lead Generation (Marketing) --> Lead Conversion (Sales) --> Account Management (Sales to Existing Clients)

Шаг 2.11. VIP клиенты

Добавляем многоуровневость в Вашу компанию. Визуально делим все продукты на 2 класса - и добавляем VIP/Первый класс в линейку продуктов и сервисов. А также добавляем отдельные отделы продаж, обслуживания и вылизывания Ваших самых дорогих клиентов.

Шаг 2.12. Реструктуризация

Новая структура компании требует нового управления. Меняем зоны ответственности, модифицируем бизнес-процессы и выстраиваем систему подстраховки на все ключевые позиции.



ПОШАГОВАЯ СТРАТЕГИЯ УДВОЕНИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА: ТРЕТИЙ УРОВЕНЬ

Третий же уровень - уровень особый.

С одной стороны, Вам уже должно быть намного легче вести Вашу компанию вперед. Клиенты, работники, менеджеры и технари - все они уже давно работают в одной упряжке и плотно ведут Вашу компанию вперед.

Только вот один вопрос: куда? Что же делать дальше?

Об этом то мы и поговорим в этом уровне.

Шаг 3.1. Что дальше?

На этом этапе Вы должны решить, будете ли Вы отходить от дел. И если да, то как. Нужно поставить и просчитать цели: продажа компании, слияние ее (вверх или вниз) с другими, активный рост в регионах или просто отход от повседневных дел и превращение компании в свою любимую дойную корову.

Шаг 3.2. Стратегический

В зависимости от решений, принятых в Шаге 3.1 мы выстраиваем дальнейшие стратегии развития и отхода от части дел. И увязываем их к milestones.

Шаг 3.3. Выращиваем смену

В этом шаге мы начинаем (очень выборочно) растить себе замену, выстраивать внутреннюю работу компании в новых условиях и (!) выстраивать внутренние конфликты в Вашей организации.

(Без этого Ваша организация как единый организм очень скоро начнет работать на кого-то другого...)

Шаг 3.4. Маркетинг

Вот мы и дошли до таких страшных слов, как психография и психономика. Выстраиваем маркетинг уже по-взрослому. Но при этом не уходя далеко от тех "детских" принципов из direct marketing, которые и привели Вашу компанию к такому успеху.

Шаг 3.5. Управление Lead Conversion

Выстраиваем сложные (и сложноуводимые) системы управления Lead Conversion чужими руками.

Шаг 3.6. Управление Lead Generation.

Выстраиваем сложные, дорогостоящие (и сложноуводимые) системы управления Lead Generation чужими руками.

Шаг 3.7. Управление Account Management

Заранее встраиваем многоуровневый баланс совместной работы, "паразитического" симбиоза и конфликтов в управление этим сердцем компании.

Шаг 3.8. Управление производством

Выстраиваем управление производством и тесно вплетаем (интегрируем) производство во все другие функции.

Шаг 3.9. Управление обслуживанием

Один из самых критических отделов кампании заслуживает отдельного к себе внимания.

Шаг 3.10. Управление финансами

Выстраиваем подчиненное напрямую Вам управление финансовым отделом. С многочисленными точками проверок и обратной связи.



Шаг 3.11. Реструктуризация

Добавляем сложности в структуру компании. Оптимизируем налогообложение. Готовим компанию к переходу в новый режим.

Шаг 3.12. Управление управленцами

Один из самых сложных модулей. С одной стороны, Ваш бизнес теперь должен работать полностью без Вас. С другой стороны - нужно сделать так, чтобы его было невозможно увести и невозможно клонировать.

И наконец-то финальный **Шаг 3.13. Свобода.**

Реализуем давно вынашиваемые планы. Добиваемся свободы. И...

(Обычно - начинаем все по-новой :)

Но это - уже тема другого разговора...

ЛЕГЕНДЫ КОУЧИНГА

Когда ему было уже 72 года, Арнольд Палмер (легендарный игрок в гольф) в очередной раз взял себе личного коуча. Который помог Арнольду по-другому взглянуть на свою игру, заставил его поменять клюшки, замах и удар, помог ему выстроить новый баланс в движении (из-за того, что Арнольд в свои 72 уже заметно начал терять в гибкости) и заметно улучшил игру этого чемпиона.

В свои неполные 34 коуч Doug Mauch, разработал свою собственную систему для того, чтобы помочь пожилым игрокам в гольф сильно улучшить свою игру и вновь начать обыгрывать молодежь.

И это работает не только в спорте.

Большинство профессиональных спортсменов имеют личного тренера. Большинство профессиональных бизнесменов работают в одиночку.

Но те, кто стремится стать по-настоящему успешными, знают, что зачастую свежий взгляд со стороны и еженедельная ответственность перед личным коучем (плюс специализированные знания бизнеса и психологии достижения целей) очень помогают достигать своих мечт в максимально короткие сроки.

В следующие несколько недель в нашей Мастер Группе Плюс я буду приоткрывать завесу "секретов" над самыми успешными людьми (и их коучами), с которыми мне лично повезло повстречаться.

Каждый из них имеет свою "систему максимального успеха" в той теме, которой они занимаются; каждый из них постоянно передает свои знания и навыки сотням (а зачастую и тысячам) счастливицков, которым выпала удача поработать с ними какое-то время.

И если даже эти коучи работают не в Вашей нише, теме или сегменте рынка - у каждого из них есть чему поучиться.

В дополнение к этим материалам я буду выкладывать прямые ссылки на их сайты - не забывайте их полностью исследовать, чтобы досконально понять и почувствовать их психологию.

Ведь самые сильные изменения, которые должны в Вас произойти - всегда будут начинаться именно у Вас внутри. А уже потом - отражаться в окружающем Вас мире.

МОИ НАБЛЮДЕНИЯ ЗА МЕГАУСПЕШНЫМИ ЛЮДЬМИ

Если бы было возможно некоторое время просто пожить и поработать рядом с Сэмом Валтоном, Дональдом Трампом или Дейвом Томасом и просто понаблюдать за их поведением - я уверен, что при всей их непохожести можно было бы найти несколько очевидных сходств в их характерах.

За мой не особо большой жизненный опыт мне посчастливилось провести какое-то время рядом с такими Мастерами своего дела, как Энтони Роббинсом, Робертом Алленом, Деном Кеннеди и многими другими.

Зачастую они отличались друг от друга в тысяче мелочей. Один все выходные проводит в гонках на лошадях, другой - в обучении трудных тинейджеров в воскресной школе, третий - каждые несколько месяцев улетает на свой остров настолько далеко от цивилизации, что на единственном на весь остров космодроме взлетном поле постоянно пасутся местные коровы.

Но у всех них есть что-то общее. То, что сразу не видно. Но то, что сильно чувствуется, когда удастся присмотреться к тому, КАК они живут и работают.

Во-первых, каждый из них постоянно и агрессивно пробует и внедряет новые знания, навыки и модели ведения бизнеса. Они вкладывают сотни тысяч долларов в год в первую очередь в себя - в свою голову, в свои навыки, в свое обучение и в свои практические знания. Которые тут же внедряют у себя в многочисленных проектах.

Причем зачастую они вкладывают неадекватно большие деньги (по оценке не понимающих их людей) в маргинальное улучшение своих результатов.

Но они знают - что для того, чтобы стать #1 в своей выбранной (и достроенной) нише - просто знать и уметь мало. Необходимо знать те

тонкости, те оттенки, те еле-еле заметные различия, что и отделяют мегауспешных людей от всех остальных.

(Причем, если бы Вам удалось понаблюдать за тем, как упорно они изучают свою нишу (да и другие тоже) - Вы бы сильно удивились... Зачем же тому, кто уже номер 1, так педантично уделять внимание новым деталям, новым моделям и новым идеям? Зачем штудировать старых мастеров? Зачем ездить на "непонятные" семинары, которые даже издали не могут повлиять на мастерство обучаемого?)

Вот именно поэтому они и являются настолько успешными.

И именно поэтому, зачастую их можно обнаружить с плеером в ушах или рядом с профессионалом в **ДРУГОЙ** нише - лихорадочно записывающими новые инсайты, модели и "мелочи", которые в скором будущем перевернут их мир и мир людей, кто их окружает.

МОИ НАБЛЮДЕНИЯ ЗА МЕГАУСПЕШНЫМИ ЛЮДЬМИ 2

Продолжая тему схожести мегауспешных людей, не могу не заметить еще одно: эти люди физически не понимают слова "невозможно".

Если им нужен ответ прямо сейчас, а уже 3й эксперт в этой теме говорит, что это невозможно (причем за неадекватно большие деньги) - то я сам видел, как Боб (Роберт Аллен) решил просто собрать всех этих мегаэкспертов с мировым именем в одной комнате в гостинице, запереться там на день (с едой, кофе и минералкой) и поштурмить мозгами всем вместе часиков 6-8.

До результата.

И результат нашелся.

В муках, и в родах, через "Нет, ну это невозможно", "Так не бывает" или "Ну это же смешно" - до "Хотя...", "А если вот так попробовать...", "А вот это - вполне сможет сработать".

(Причем этот день (для справки) обошелся Бобу больше, чем в 75 тысяч долларов. Которых ("лишних") у него в тот момент не было. Но которые он нашел. А потом запаковал кусочек этого мозгового штурма и продал его по своим. Сразу же отбив все свои инвестиции. И показав мне на своем личном примере, как на самом деле творятся великие дела.)

МОИ НАБЛЮДЕНИЯ ЗА МЕГАУСПЕШНЫМИ ЛЮДЬМИ 3

Один из моих учителей, Jim Rohn, как-то раз произнес такую фразу: "Потенциал среднестатистического человека определяется по размеру его личной библиотеки." А потом добавил: "И обратно пропорционален размеру его телевизора."

ЭМОЦИИ УСПЕХА

Если Вы в себе вдруг почувствовали следующие эмоции, стоит задуматься: а не мешают ли они Вам двигаться дальше.

- Раздражение к успехам окружающих
- Жгучее желание получить проявление симпатии от окружающих
- Мысли из разряда: "Но это же нечестно!"
- Полное принятие всего, что жизнь посылает в Вашу сторону
- Мысли из разряда: "Когда-нибудь", "Не сегодня" и "Завтра/в понедельник/с нового года точно уже начну"
- Отключение и отсоединение от реальности (withdrawal)
- Постоянная депрессия

P.S.

Если Вы все же это все в себе чувствуете время от времени - не расстраивайтесь ;)

Просто восстанавливайте баланс проживая более полезные эмоции и вопросы к себе:

- Чувство благодарности
- Жгучее желание добиться чего-то нового
- Постоянный поиск возможности стать лучше
- Мысли из разряда: "Делать прямо сейчас!", "Никогда не откладывай на вечер все, что можно сделать прямо сейчас" и "When would now be a good time?" (с) Tony Robbins
- Полное осознанное включение в жизнь
- Празднование любых (даже/тем более самых мелких) побед

PROFOUND TRUTH

In life you get exactly what you are willing to accept. (c) Dan Kennedy

MASSIVE ACTION

"If you look closely at the highly successful individual in any field, you walk away saying to yourself: "It's no wonder he's doing so well... look at everything he's doing." (c) Jim Rohn

К сожалению, если посмотреть на ежедневную жизнь большинства людей, вопрос будет звучать уже немного по-другому: "It's a miracle he's doing as well as he is - look at how little he's doing."

ПРАВИЛО 12

Если Вам нужно решить сложную проблему - не ищите только одно решение. Придумывайте и внедряйте все 12. Сразу. Одновременно.

То же самое работает и с привлечением денег/партнеров/клиентов/заказов/рабочих/...

P.S.

Перебор - не прогар :)

ШТОРМЫ И КРИЗИСЫ

"No one ever would have crossed the ocean if he could have gotten off the ship in the storm." (c) C.F.Kettering



A MESSAGE TO GARCIA

Эту историю Элберт Хаббард написал в далеком 1899 году. И сразу же - в феврале 1899 - она появилась в его журнале "The Philistine".

И практически сразу же George Daniels из the New York Central Railroad попросил разрешения сделать 500 000 экземпляров этой истории.

Вслед за этим, перевод этой истории вручили **каждому** работнику русской железной дороги.

В 1905 в войне с Японией каждый русский солдат с собой нес копию этого легендарного текста. Через пленных он попал к японскому командованию и был переведен. И буквально сразу же приказом императора копия этого текста была вручена каждому работнику правительства.

С тех пор этот текст разошелся тиражом более 40 миллионов экземпляров.

И сегодня я хочу, чтобы Вы тоже попробовали увидеть в нем себя...

Итак... A message to Garcia...

In all this Cuban business there is one man stands out on the horizon of my memory like Mars at perihelion. When war broke out between Spain & the United States, it was very necessary to communicate quickly with the leader of the Insurgents. Garcia was somewhere in the mountain vastness of Cuba - no one knew where. No mail nor telegraph message could reach him. The President must secure his cooperation, and quickly.

What to do!

Some one said to the President, "There's a fellow by the name of Rowan will find Garcia for you, if anybody can."

Rowan was sent for and given a letter to be delivered to Garcia. How "the fellow by the name of Rowan" took the letter, sealed it up in an oil-skin pouch, strapped it over his heart, in four days landed by night off the coast of Cuba from an open boat, disappeared into the jungle, & in three weeks came out on the other side of the Island, having traversed a hostile country on foot, and delivered his letter to Garcia, are things I have no special desire now to tell in detail.

The point I wish to make is this: McKinley gave Rowan a letter to be delivered to Garcia; Rowan took the letter and did not ask, "Where is he at?" By the Eternal! there is a man whose form should be cast in deathless bronze and the statue placed in every college of the land. It is not book-learning young men need, nor instruction about this and that, but a stiffening of the vertebrae which will cause them to be loyal to a trust, to act promptly, concentrate their energies: do the thing- "Carry a message to Garcia!"

General Garcia is dead now, but there are other Garcias.

No man, who has endeavored to carry out an enterprise where many hands were needed, but has been well nigh appalled at times by the imbecility of the average man- the inability or unwillingness to concentrate on a thing and do it. Slipshod assistance, foolish inattention, dowdy indifference, & half-hearted work seem the rule; and no man succeeds, unless by hook or crook, or threat, he forces or bribes other men to assist him; or mayhap, God in His goodness performs a miracle, & sends him an Angel of Light for an assistant. You, reader, put this matter to a test: You are sitting now in your office- six clerks are within call.

Summon any one and make this request: "Please look in the encyclopedia and make a brief memorandum for me concerning the life of Correggio".

Will the clerk quietly say, "Yes, sir," and go do the task?

On your life, he will not. He will look at you out of a fishy eye and ask one or more of the following questions:

Who was he?

Which encyclopedia?

Where is the encyclopedia?

Was I hired for that?

Don't you mean Bismarck?

What's the matter with Charlie doing it?

Is he dead?

Is there any hurry?

Shan't I bring you the book and let you look it up yourself?

What do you want to know for?

And I will lay you ten to one that after you have answered the questions, and explained how to find the information, and why you want it, the clerk will go off and get one of the other clerks to help him try to find Garcia- and then come back and tell you there is no such man. Of course I may lose my bet, but according to the Law of Average, I will not.

Now if you are wise you will not bother to explain to your "assistant" that Correggio is indexed under the C's, not in the K's, but you will smile sweetly and say, "Never mind," and go look it up yourself.

And this incapacity for independent action, this moral stupidity, this infirmity of the will, this unwillingness to cheerfully catch hold and lift, are the things that put pure Socialism so far into the future. If men will not act for themselves, what will they do when the benefit of their effort is for all? A first-mate with knotted club seems necessary; and the dread of getting "the bounce" Saturday night, holds many a worker to his place.

Advertise for a stenographer, and nine out of ten who apply, can neither spell nor punctuate- and do not think it necessary to.

Can such a one write a letter to Garcia?

"You see that bookkeeper," said the foreman to me in a large factory.

"Yes, what about him?"

"Well he's a fine accountant, but if I'd send him up town on an errand, he might accomplish the errand all right, and on the other hand, might stop at four saloons on the way, and when he got to Main Street, would forget what he had been sent for."

Can such a man be entrusted to carry a message to Garcia?

We have recently been hearing much maudlin sympathy expressed for the "downtrodden denizen of the sweat-shop" and the "homeless wanderer searching for honest employment," & with it all often go many hard words for the men in power.

Nothing is said about the employer who grows old before his time in a vain attempt to get frowsy ne'er-do-wells to do intelligent work; and his long patient striving with "help" that does nothing but loaf when his back is turned. In every store and factory there is a constant weeding-out process going on. The employer is constantly sending away "help" that have shown their incapacity to further the interests of the business, and others are being taken on. No matter how good times are, this sorting continues, only if times are hard and work is scarce, the sorting is done finer- but out and forever out, the incompetent and unworthy go.

It is the survival of the fittest. Self-interest prompts every employer to keep the best- those who can carry a message to Garcia.

I know one man of really brilliant parts who has not the ability to manage a business of his own, and yet who is absolutely worthless to any one else, because he carries with him constantly the insane suspicion that his employer is oppressing, or intending to oppress him. He cannot give orders; and he will not receive them. Should a message be given him to take to Garcia, his answer would probably be, "Take it yourself."

Tonight this man walks the streets looking for work, the wind whistling through his threadbare coat. No one who knows him dare employ him, for he is a regular fire-brand of discontent. He is impervious to reason, and the only thing that can impress him is the toe of a thick-soled No. 9 boot.

Of course I know that one so morally deformed is no less to be pitied than a physical cripple; but in our pitying, let us drop a tear, too, for the men who are striving to carry on a great enterprise, whose working hours are not limited by the whistle, and whose hair is fast turning white through the struggle to hold in line dowdy indifference, slip-shod imbecility, and the heartless ingratitude, which, but for their enterprise, would be both hungry & homeless.

Have I put the matter too strongly? Possibly I have; but when all the world has gone a-slumming I wish to speak a word of sympathy for the man who succeeds- the man who, against great odds has directed the efforts of others, and having succeeded, finds there's nothing in it: nothing but bare board and clothes.

I have carried a dinner pail & worked for day's wages, and I have also been an employer of labor, and I know there is something to be said on both sides. There is no excellence, per se, in poverty; rags are no recommendation; & all employers are not rapacious and high-handed, any more than all poor men are virtuous.

My heart goes out to the man who does his work when the "boss" is away, as well as when he is at home. And the man who, when given a letter for Garcia, quietly take the missive, without asking any idiotic questions, and with no lurking intention of chucking it into the nearest sewer, or of doing aught else but deliver it, never gets "laid off," nor has to go on a strike for higher wages. Civilization is one long anxious search for just such individuals. Anything such a man asks shall be granted; his kind is so rare that no employer can afford to let him go. He is wanted in every city, town and village- in every office, shop, store and factory. The world cries out for such: he is needed, & needed badly- the man who can carry a message to Garcia.

САМЫЙ ПРАВИЛЬНЫЙ УЧИТЕЛЬ КОПИРАЙТИНГА

Если Вы наблюдаете за моим сайтом или жж хотя бы какое-то время, то Вы, наверное, заметили, что я умею писать тексты, которые цепляют за душу.

Но этот навык не пришел ко мне "вдруг", "случайно" или "стихийно". Я работал (и продолжаю работать) над ним постоянно - изо дня в день. Каждый день. Без выходных и перерывов.

(Вот и сейчас - на часах еще нет 12, на календаре - 1е января, а я сижу перед своим ноутбуком и разговариваю с Вами посредством печатного слова.)

Один из моих менторов, Ден Кеннеди, как-то между делом обронил секрет своего успеха в копирайтинге. "Write something. Every day."

И все. Это настолько просто. Всего лишь взять - и написать что-нибудь. Каждый день. Изо дня в день. Без выходных и праздников.

И не для того, чтобы опять заработать 3 миллиарда, собрать еще один живой семинар или провести какой-нибудь интернет-тренинг.

Просто ради того, чтобы научиться писать. Писать так, чтобы сам потом, через несколько месяцев, читая свои строки, недоумевал: Неужели у меня могло так хорошо получиться?

Так вот - самым правильным учителем копирайтинга являетесь Вы сами. Вы вчерашний, написавший строки для себя сегодняшнего. Для того, чтобы донести до себя завтрашнего то, зачем Вы живете, для чего Вы существуете, с какой целью Вы делаете то, чем Вы занимаетесь...

А все остальное - вторично.

И Ваши читатели - всего лишь зрители на Вашем жизненном пути.

КАК Я НАЧАЛ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СВОИ ЗНАНИЯ

То, что текст может продавать я понял давно. Когда после прочтения очередного продажного письма какого-нибудь из гениев копирайтинга в очередной раз обнаруживал себя с кредиткой в руке покупающим очередную сумермегашиягу.

А если сопротивлялся этому позыву и не покупал - какой-то буравчик продолжал настойчиво буравить мне мозг настолько сильно, что в конце концов я возвращался к той же странице, перечитывал ее по несколько раз - и принимал решение. Купить или пропустить.

Но это именно было осознанное решение.

Потому что просто оставить все на самотек я уже не мог...

А когда в моих книжных шкафах и на полках в гараже перестало хватать свободного места, я всерьез начал имплементировать.

Просто тупо брать и внедрять. Читать, перечитывать и следовать всем советам.

При этом я не пытался понять, как именно ЛУЧШЕ сделать. Не пытался разобраться в том, зачем мне это нужно прямо сейчас. И нужно ли вообще.

Я не пытался решить, какой именно курс мне внедрить первым, а какой - вторым.

Брал первое, что попадалось под руку - и внедрял. День за днем. День за днем. День за днем.

И нет, я не становился богаче, умнее и успешнее на следующее утро. И на следующее за ним - тоже не становился.

Но во мне что-то неумолимо менялось. Шаг за шагом. Шаг за шагом. Шаг за шагом.

И самое интересное, когда ты перестаешь заморачиваться на тему результата "прямо сейчас", а просто продолжаешь работать по заданному курсу, доверяя своему внутреннему компасу и человеку, который тебя куда-то ведет, препятствия потихоньку начинают трансформироваться.

Нет, пропадать они не начинают. Но они начинают превращаться из страшных и непонятных преград, всплывающих передо мной с хаотичной определенностью, в серию понятных задач, которые необходимо взять и решить.

И страх тоже потихоньку куда-то уходит... (В-основном, именно как в анекдоте: "Ну как же я тебя, такого страшного, %%@ть то буду...")

И самое интересное, все те знания, которые до этого момента висели в голове мертвым грузом, "вдруг" заиграли новыми красками.

Я наконец-то начал понимать, что же на самом деле говорили все эти люди.

И каждый мой опыт добавлял еще один лучик в поток света, проходящий через меня.

И я надеюсь, что та самая "точка перелома" наступит в конце концов и у Вас.

После которой Вы тоже возьмете и начнете использовать **все** те знания, которые уже накопились в Вас к сегодняшнему дню.

После которой все внешнее будет нанизываться на внутренние нити Вашего опыта.

После которой все мои провокации, объяснения и ответы на вопросы Вам будут уже не нужны.

И вот тогда то мы и поговорим по-настоящему ;)

О том, что действительно важно.

КАК Я НАЧАЛ ПИСАТЬ

Я просто начал.

"Сначала было слово."

А до слова было решение. Решение начать писать в давно открытом и пустом жж - просто для того, чтобы писать.

И да, сначала было слово. И не одно.

Выражения мыслей, мнений и комментариев на те темы, которые мне были особо интересны.

А потом я "вдруг" понял, что мои слова, прожитые и прочувствованные, побуждают к действию.

Не к тому действию, что "когда-нибудь", с первого января, я, может быть, что-то начну делать...

А именно к ДЕЙСТВИЮ.

Сначала через робкие попытки сделать что-то простое. Просто "попробовать". Что-то начать. О чем-то задуматься. Что-то обсудить...

А потом - взять и сделать. Шаг за шагом, шаг за шагом, шаг за шагом...

Да, для этого я использовал все методы, которые были в моем распоряжении.

Я Вас программировал. Заманивал. Обещал (и выполнял обещания).

Рисовал радужные картины счастливого будущего. Делился "секретами". (Самым главным из которых являлся тот, что Вам ничего не нужно для того, чтобы что-то сделать. Все у Вас уже есть.)

(И да, Миш, "your secret is safe". Именно так ;)

И на своей шкуре понял, что правильное слово в правильном месте (и, главное, вовремя) может не только что-то кому-то продать, но и запустить необратимые процессы во мне, в Вас и в нашем обществе. (Флешмоб какой-нибудь, например ;)

Это и был самый сильный инсайт прошлого года.

А все остальное - уже строилось поверх него.



WE ARE THE ONES WE'VE BEEN LOOKING FOR

The time is now. And the decision is YES.

Start today! It's Jan 1st, you moron, get moving!

There is not gonna be the second chance to start everything right for another year!

Все то, о чем Вы так долго мечтали, начинается именно сегодня.

Не 1е января. Не в следующий понедельник. А именно сегодня.

Тот самый заветный день.

Ваш первый и последний шанс в этом году начать все заново. И начать все сразу делать правильно!

О чем Вы загадали в эту новогоднюю ночь?

Написать книгу? Бросить курить? Заняться спортом? Наладить отношения с родителями или с детьми? Открыть свой бизнес и начать наконец-то жить?

НАЧИНАЕМ!

Вы уже опаздываете...

Сегодня уже началось... А Вы еще тупо сидите перед экраном Вашего монитора и читаете эти слова...

А ну закрыл браузер - и вперед!

Поставь себе цель, напиши небольшой первоначальный план (не более 5-7 шагов) - И СДЕЛАЙ!

Сегодня больше не повторится. Первое января (в этом году) - тоже.

When would now be a good time to start?

Just do it!

Твое светлое будущее уже началось. Сегодня. Сейчас.

За тобой - действие.

За ним - все остальное ;)

Godspeed и полный вперед!



ПОСЛЕДНИЙ ИНСАЙТ ОТ ДЕНА

Последний инсайт уходящего года от Дена Кеннеди:

Stop being nice! Nice, after all, rhymes with mice.

GET RADICAL!

ВСЯ ПРАВДА О КОПИРАЙТИНГЕ...

На сегодняшний день (по моему мнению) нет более важного навыка для любого продавца или хозяина бизнеса, чем умение изложить свои мысли на бумаге таким способом, чтобы заинтересовать потенциального покупателя настолько, чтобы он сам пришел в Ваш бизнес.

Даже те, кто учат (и учатся) маркетингу в полностью оторванных от всяческой реальности университетах, знают, что этот навык - практически бесценен.

И если Вы уже умеете писать продажные тексты, то вылейте историю своей жизни и своего бизнеса на бумагу, покажите ее своей аудитории - и к Вам тоже "не зарастет народная тропа".

А что делать, если Вы еще не умеете так писать?

Универсальный ответ на этот вопрос (как и на многие другие) - тестировать надо :)

Вам необходимо открыть аккаунт в Яндекс.Директ (или Гугл.Адвордс) и начать креативить короткие продажные тексты. Со ссылкой на Ваш сайт или блог.

И каждый день проверять статистику, замерять результаты и опять что-то менять в Ваших текстах.

Но что-то одно. Одно слово. ИЛИ порядок слов. ИЛИ знаки препинания. ИЛИ переноса.

И не в коем разе не прекращать тестирование, удовлетворившись какими-то либо результатами.

Все Ваши самые главные (и потому бесценные) находки будут сделаны по пьяни, от безысходности или от куража.

А все то, что подсказывает Вам Ваша логика - работать ни хера не будет.

Почему?

Да потому что так устроен мир :)

Логические вещи не продают.

Продают эмоции. Которые Вы (пока) не умеете выражать.

Так что пробуйте. Экспериментируйте. И воздастся Вам по делам Вашим ;)

P.S.

Тоже самое относится и к технарям. И к текстам на английском языке. И даже на фарси.

P.P.S.

Это правило будет работать всегда и везде.

За одним исключением. Оно почему-то не будет работать именно в Вашем городе, с Вашими продуктами и Вашими клиентами.

Да, и еще тогда, когда Вы бросите, даже не начав.

МИФЫ КОПИРАЙТИНГА И ДИРЕКТ МАРКЕТИНГА

Мне периодически приходится отвечать на вопросы типа "Я тут накреативил несколько реклам в Яндекске, а Яндекс мне их все зарубил. Помогите! Что я делаю не так? Что делать дальше?"

Делать!

Директ маркетинг и хороший копирайтинг НЕ должен быть легок.

(Как, впрочем, и его изучение.)

Да, я продаю тренинги по копирайтингу и (по идее) должен описывать его как суперлегкий и мегапростой процесс зарабатывания огромного количества денег...

Так?

А вот хер Вам :)

Как говорил кто-то из великих: писать на самом деле очень просто. Просто бьешься головой о пустой лист бумаги до тех пор, пока кровь не пойдет - а потом ей и пишешь...

Если совсем честно, то я (да и наверное и Вы тоже) сильно заебался читать всякую херню на страницах, продающих очередной курс по созданию продающих текстов...

"Как только Вы пройдете наш курс, Вы сразу сможете зарабатывать миллионы в бескрайних просторах интернета!"

Тьфу!

Я сразу вспоминаю поросенка Фунтика: "Лучший кофе на дороге! Отхлебнешь - протянешь ноги..."

"Start from scratch and make \$15,000 a month on affiliate programs."

Ну-ну... И проснуться сразу - богатым и знаменитым.

И желательно без похмелья :)

Запомните, **директ маркетинг** (а написание хороших продающих текстов относится именно к этой категории) - **это в первую очередь работа с живыми людьми. С их проблемами и решениями, достоинствами и недостатками, ленью и работоспособностью, мотивацией и полным похуизмом.**

И иногда (читай - практически всегда) это не особо легко.

Особенно для новичка.

Особенно для новичка в розовых очках.

Особенно для новичка в розовых очках, который не привык тяжело впахивать до результата. И не особо горит желанием вообще этим заниматься.

(Нет, он может конечно немножко потерпеть... Минуты так 2-3... А потом разпиздеть всему миру о том, что его в очередной раз наебали очередными пустыми обещаниями...)

ИНФОРМАЦИЯ БЕЗ ВНЕДРЕНИЯ НЕ РАБОТАЕТ.

Я не знаю, дошло ли это до Вас само или еще нет - но лишняя информация (как и лишние знания) - ЛИШНЯЯ.

Хотя бы перерабатывайте их в навыки. Или избавляйтесь от нее сразу же. Иначе несварение ума может произойти...

Но что-то я отвлекся... Вернемся обратно к копирайтингу...

Если бы Вам пришло в голову научиться писать продажные тексты лет так двадцать назад, то единственным практическим способом это сделать самостоятельно было бы использование direct mail.

То есть, Вам пришлось бы покупать рекламное место в газетах или журналах, писать что-то продающую рекламу, замерять результат, что-то менять, опять ее проплачивать, замерять результат - и т.д. и т.п.

На что Вы бы тратили непомерно огромные суммы денег, так как другого способа научиться копирайтингу (кроме как на _своих_ ошибках) природа еще не придумала.

И эти ошибки были безумно дорогими...

Зато сегодня, Вы можете написать пару строчек текста, вывесить их на свой "крючок" в Яндекске и посмотреть, клюнет ли кто...

Вуаля!

Результаты - мгновенны, измеряемы и находятся на Ваших кончиках пальцев.

Так что же Вы сидите и продолжаете это читать?

За работу!

Напишите свою первую 2хстрочную рекламу прямо сейчас - и выставьте ее на всеобщее рассмотрение по нужным Вам ключевым словам.

А потом отпишите, что получилось...

P.S.

И если получится что-то путное - прямо сегодня или завтра - с Вас новогодняя бутылка ;)

P.P.S.

Задание для продвинутых: сделайте наконец-то split-test нескольким рекламным текстам. А потом, когда найдете оптимальный - сделайте split-test своим веб-страницам, offers и ценам.

Вот увидите - результаты Вас не разочаруют ;)

КОПИРАЙТИНГ: СЛЕДУЮЩИЙ УРОВЕНЬ

А когда Вы достаточно наиграетесь со своими текстами и овладеете мастерством слова, Вы станете единственным экспертом с этим уникальным знанием в Вашей нише.

Да, это в конце концов произойдет.

Раньше или позже, через сотню или тысячу замеров, Вы станете самым искусным копирайтером в своей нише.

Вы будете знать о своих клиентах такое, что о них не знает никто.

На какие слова они реагируют, какие пропускают мимо ушей, а какие заставляют их все бросить и идти за Вами на край света...

И это будет не просто Вашей фантазией - Вы будете **знать**, как все работает на самом деле...

И это чувство невозможно будет описать непосвященному...

Это чувство "принадлежности" к секретному знанию, понимания самых потаенных законов человеческой природы, это волшебное ощущение колдовства на кончиках своих пальцев, печатающих на клавиатуре "обыкновенные" слова - будет настолько завораживающим, что им невозможно будет не поделиться с другими...

Которые Вас, к сожалению, ни фига не поймут...

И что приведет Вас опять в инфобизнес...

(Но это уже будет началом другой истории... ;)

ПОСЛЕДНИЙ СЕКРЕТ КОПИРАЙТИНГА

А когда Вы получите отлично работающие (конвертирующие и продающие) тексты, которые Вы уже проверили в Яндекске, Гугле и на своем сайте - Вы сможете с уверенностью заявить: "Я точно знаю, что этот текст продает!"

И уже тогда вы можете взять тот же самый текст (слово в слово), те же самые заголовки, offers, deadlines и призывы к действию и использовать их verbatim в своих новых рекламных кампаниях в целевых журналах, газетах, желтых страницах и в почтовых рассылках.

Для тех, кто не вкурил текст строчкой выше - попробую его перефразировать: **Вы сможете удвоить, утроить и удесятерить свой бизнес, перейдя из интернета в оффлайн.**

Точнее, добавив оффлайн инструменты к своему интернет бизнесу.

Начиная даже с простых открыток.

Еще никогда в истории человечества не было настолько просто (не легко, а именно просто) стать самым лучшим и высокооплачиваемым копирайтером в своей нише.

И большинство Ваших конкурентов это тоже не поймет... (По крайней мере те, кто не читают мой сайт или жж ;)

P.S.

А если Вы тоже не поняли, что Вам теперь с этим знанием делать - поставьте ссылку на эту книгу в свой ЖЖ или на свой сайт. Может быть, кому-нибудь из Ваших читателей больше повезет)))

TIME TRACKING FOR SALES PEOPLE

Как некоторые из Вас уже знают, я периодически занимаюсь разработкой и продажей различных систем учета рабочего времени. (Точнее, не я, а одна из моих компаний... Но суть не в этом...)

И совсем недавно мы внедрили довольно эффективную систему учета времени в один из немаленьких отделов продаж одной транснациональной компании...

Причем, разработка эффективного учета поэтапного времени стоила дороже, чем стоимость лицензий на весь софт для этого учета...

И я подумал, что такой же системный подход к продажам может помочь и Вам в учете рабочего времени Ваших продавцов.

Итак, допустим, что Ваша компания продает продукт под названием ХХХ. Продукт недешевый, соответственно рынок для него сильно ограничен. И каждый потенциальный клиент, заинтересовавшийся Вашим продуктом, должен быть соответствующим образом облизан и обобран обработан.

Соответственно, весь процесс продаж можно разбить на (примерно) вот такие подпроцессы:

- Входящий звонок / Incoming phone inquiry
- Исходящий звонок / Outgoing phone inquiry
- Internal meeting (sales meeting, разговор с менеджером отдела, тренинги и пр.)
- Meeting with prospect
- Meeting with client
- Documentation (CRM, ERP, various reports)
- Research
- Misc

Если же нужен более глубокий учет процесса продаж, то к вышеуказанным подпроцессам мы добавляем:

- Набор телефонного номера и ожидание ответа (при массовых исходящих звонках необходимо учитывать и эту переменную; это будет одним из показателей качества купленного списка потенциальных покупателей)
- Sales meeting
- Non-sales meeting
- Sales training
- Non-sales training
- Drive time (to prospect/client and back)
- Prospect research
- Client research
- Product research
- Client service

А когда Ваша категория "Misc" будет разрастаться - продолжать внимательно за ней наблюдать, выцеплять те процессы, которые Вы пропустили (и (!) которые являются значимыми для Вашей компании) - и выводить их в отдельную категорию учета.

Но помните, что менять категории можно не чаще, чем раз в месяц. А то и раз в 3-6 месяцев. Иначе все усилия, потраченные Вами на учет процессов продаж и временных затрат на них пойдут насмарку.

P.S.

Note: Учет временной раскладки процесса продаж НЕ заменяет учет ключевых индикаторов в Вашей CRM.

Note2: Учет временной раскладки процесса продаж должен внедряться ПОСЛЕ внедрения учета ключевых индикаторов продаж. И после внедрения и общего использования выбранной вами CRM хотя бы в

течении полугода. Иначе ОЧЕНЬ высоки риски убить использование и CRM, и системы учета рабочего времени продавцов.

Note3: Внедрение системы учета рабочего времени в небольшой компании (или небольшом отделе продаж) - переломный момент. После него может наступить либо полный хаос (при слабом руководителе), либо дальнейший рост (при опытном управленце).

Но это уже тема для отдельного разговора...

ВТОРОЙ ШАНС

Сегодня на календаре – 2й день Вашей новой жизни.

Для большинства из Вас это - второй шанс начать двигаться к своим целям и мечтам.

Если Вы относите себя к "нормальным", то даже если Вы и прочитали вчерашнюю главу про бери и делай - то все равно ни хера на эту тему не сделали.

И (может быть) из-за этого возникло мааааааааленькое чувство вины... Мол, вон те ебанутые из секты терминаторов Парабеллума даже вчера, в святой выходной, когда сложно из кровати себя выпихнуть одним куском, не говоря уже о планировании и внедрении чего бы там ни было, все равно работали... "Вот уроды, а..."

И (возможно) где-то глубоко-глубоко все-таки затесалась мыслишка на тему: а может быть так и надо жить? Может быть вот взять, упереться и попробовать их догнать и перегнать одним рывком? Херакс - и в дамки!

Вот прям сейчас же можно доесть новогодний оливье, допить новогодний алкоголь, докурить новогодние сигары и пойти записаться в спортзал. А потом убрать весь этот срач дома и уже себе спокойно, с чувством выполненного долга, отдыхать себе дальше...

Правильно?

Да ни в коем разе!!! Если Вы вчера не начали рвать к своим целям наперекор всем окружающим, сегодня делать резкий старт - вредно втройне!!!

Просто, спокойненько сделайте хоть что-нибудь по направлению к своим целям. Всего одно мааааленькое телодвижение... Всего один звонок. Всего одно действие. Всего к одной цели.

А завтра - еще одно. И послезавтра - одно...

А (если появится вдруг кураж) - потом сделаете по одному движению к 2м целям. Или к трем.

Но не больше.

(А если не появится кураж - тогда ну его нах - Вы все равно делаете одно простое движение к одной цели за один день.)

Просто? Однозначно!

Легко? Легче не бывает!

И все равно даже при таком свободном темпе Вы сможете дойти к своим целям гораздо быстрее всех Ваших окружающих вместе взятых!

Удачи Вам!

И со вторым шансом Вас!

P.S.

А другие "лузеры" пуцай рвут себе задницу на американский флаг, подрываясь вперед по первому крику петухов. Вам это не надо. Не Ваше это.

P.P.S.

А если все же Ваше - тогда увидимся на Самодисциплине ;)

ПЕРВЫЙ ИНСАЙТ ЭТОГО ГОДА...

"Stop having problems and start solving them."

(c) Thomas J. Leonard, CoachU.com

И все... Всего то лишь нужно перестать иметь проблемы и начать их решать...

(Пока они не начали тебя иметь сами...)

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕСА: POSITION CONTRACT

Для того, чтобы можно было быстро и эффективно описать каждую позицию в компании, выкладываю небольшой template, которым пользуюсь уже довольно давно:

Role (Position) Name

Goals

Why this position exists, how it integrates with other teams for the bigger picture, and what it should accomplish and why.

Regular Tasks (Structure)

In order to achieve the goals, what tasks are required to fulfill those goals? Why does each task help?

Systems & Tools Used

In order to achieve goals and complete tasks with the least effort, what systems and tools should be used by the person in this role?

Training Required

What job skills and tool usage are required to be taught before someone can start carrying out the role?

Subordinate Roles

What roles have to be fulfilled smoothly to make this role possible? Why?

Measuring Success

How is the current implementation of this role measured against its goals, by roles above and around?

Improvement

How can this role's tasks, tools, and training be improved for tomorrow, where it wasn't as good today?

ЦЕНА И ЦЕННОСТЬ

Для того, чтобы стать хоть насколько-нибудь заметной Личностью на своем горизонте жизненных свершений, Вам необходимо ясно различать разницу между ценностью того, что Вы приносите в окружающий Вас мир и ценой, которую этот мир готов платить за результаты Ваших действий.

Пол Грем еще несколько лет назад писал:

"Ценности являются фундаментальным понятием. Это то, что нужно людям: еда, одежда, дома, машины, гаджеты, путешествия в интересные места и так далее. Вы можете быть богатым, даже если у вас нет денег. Если бы у вас было устройство, которое по вашему желанию могло сделать машину, или приготовить вам ужин, или постирать белье, или сделать что-нибудь еще, чтобы вы захотели, вам не нужны были бы деньги. Или, например, если бы вы были в Антарктиде, где нечего покупать, количество ваших денег тоже не имело бы значения.

Ценности — это то, что может удовлетворить ваши желания, это не деньги. Но почему, если ценности настолько важное понятие, все говорят о том, как делать деньги? Деньги — это способ обмена ценностями и на практике они взаимозаменяемы. Но это не одно и то же, и если вы не планируете стать фальшивомонетчиком, разговоры о том, как делать деньги могут только усложнить понимание того, как это сделать в действительности."

А самое главное в этом всем - что для того, чтобы больше "зарабатывать", Вы должны просто больше приносить ценностей в окружающий Вас мир.

И тогда цена этих ценностей Вас сможет очень сильно удивить :)

СТОИМОСТЬ ИНФОРМАЦИИ

Из всего вышесказанного о **цене и ценности** того, чем Вы занимаетесь можно сделать еще один интересный вывод применительно к информации в целом и инфобизнесу в частности:

Голая ценность информации равна нулю. Точнее, значение этой переменной ускоряюще стремится к нулю вместе с течением времени.

Лет так 700 назад за знание того, где именно находится Америка, можно было бы получить немало золота.

Лет 500 назад за выгодно использованную формулу динамита можно было бы прикупить небольшое государство.

Лет так 400 назад (задолго до золотой лихорадки) очень много денег можно было бы заработать на знании того, где можно намыть золота на Аляске.

Лет 100 назад за формулу атомной бомбы некоторые страны могли бы отдать несколько городов. (Или прирезать тихонько в ближайшей подворотне.)

Сейчас вся эта информация есть в Гугле и Яндекске.

Доступная любому желающему.

На халяву.

Так что не делайте все Ваши ставки только на ценность доступной Вам информации.

Ее настоящая стоимость будет неуклонно стремиться к нулю.

ЦЕННОСТЬ ИНФОРМАЦИИ

Так что же теперь делать Вам в Вашем инфобизнесе?

(Ведь ценность информации, которой Вы располагаете, стремительно летит к нулю...)

Для достижения нового уровня в оценке рынком Вашей работы необходимо осознать еще одну крайне необходимую "мелочь":

Рынок готов платить Вам (как и любому другому человеку) какой-то процент от той ценности, которую Вы даете Вашему рынку.

И ценность ее определяется только тем, насколько эффективно Вы (и Ваши ученики) используете Ваши знания на практике.

Соответственно, чем лучше Вы используете Вашу же информацию и чем лучше заставляете (мотивируете / манипулируете / запинываете / ...) Ваших учеников использовать то, чему Вы их учите, тем больше денег будет готов Вам отдать Ваш рынок.

И все :)

Так что работайте над своей эффективностью (Самодисциплина, аюопе? ;) и над эффективными методами провоцирования Ваших учеников добиваться нужных им (и Вам, соответственно) результатов.

P.S.

Ну или Вы можете забить на это все и решить продолжать ни хера не делать, лежать на диване, пить пиво и читать книги.

Только потом не скулите о том, что кому-то платят в 30 раз больше денег чем Вам. Причем, как Вам тогда может показаться, за какую-то непонятную хуйню.

РАБОТА И ПРОДАЖИ

Если Вы давно читаете различных просветляющих "гуру", то уже не раз должны были слышать мысль, что РАбота - это РАБство, особенно когда впахиваешь "на дядю" с раннего утра и до позднего вечера с редкими перекурами.

(Особенно сейчас, в момент кризиса, когда Ваша компания почему-то перестала выплачивать бонусы, поднимать зарплаты и увеличила количество дел, выпавших на Вашу и без того нелегкую долю...)

И что делать с этим - непонятно...

Точнее, очень даже понятно - рвать когти и как можно скорее...

Только вот непонятно как... Да и кризис этот (мать его) совсем невовремя начался...

Правильно?

А вот хер!

Работа - это счастье. А любимая работа - наивысшее счастье любого успешного человека.

Да, я не побоюсь этого слова и могу повторить его еще раз.

Именно счастье.

Да, конечно, когда Вы продаете очередной свой курс, товар или волшебную таблетку, Вам крайне необходимо описать ее таким образом, чтобы всем (даже самым последним задротам) было кристально ясно, что оно все будет работать само. 24x7. Без перекуров и выходных. И что покупателю не придется ни разу даже палец о палец

ударить для того, чтобы получить МEGAрезультат незамедлительно и со 100% гарантией.

Знакомая картинка?

Так вот - да, продавать Вы таким способом будете заметно больше.

Но и задротов среди Ваших клиентов будет тоже на несколько порядков больше, чем Вам хотелось бы.

А, как говорили наши мудрые предки, с кем поведешься, таким и станешь...

Welcome to Задротия, my friend.



РАБОТА И ХАЛЯВА

Вбейте себе в Вашу голову, что there is no free lunch. Ever.

Халява - это кредит. Ипотека, если хотите.

Вам все равно за нее придется платить. И в разы больше, чем Вы думаете.

Так что при первом же знаке халявы Вам нужно резко насторожиться и включить свой радар: ЕСЛИ КТО-ТО НА ВАС НЕ ДЕЛАЕТ ДЕНЬГИ - ВАС ПРОСТО В ОЧЕРЕДНОЙ РАЗ НАТЯГИВАЮТ.

А потом уже будет поздно.

Помните сотни тысяч обманутых вкладчиков МММ, Хопер инвеста и Властилины?

Почему их наебали? Да потому что они хотели быть наебанными. Всеми фибрами души!

Наконец-то пришли ОНИ и взяли мои деньги в рост. И делятся такими огромными процентами. Просто так. И даже делать ничего не надо...

Как только Вы где-то видите фразу: "**И ДАЖЕ ДЕЛАТЬ НИЧЕГО НЕ НАДО**" - пакуйтесь и быстро-быстро двигайте в обратную сторону.

Только постарайтесь, чтобы Вас не смяло встречным потоком лохов с горящими глазами и купюрами наперевес.

РАБОТА И УСПЕХ

Работы не надо бояться. Ее не надо презирать, от нее нельзя уклоняться и прятаться.

Наоборот - практически все в Вашем ближайшем окружении и так это делают каждый день, каждый час, каждую минуту.

А для того, чтобы рядом с Вами рука об руку шла удача, Вам необходимо научиться полюбить любую возможность отлично поработать до видимого результата.

И очень желательно, чтобы этот результат был большим. Чем больше - тем лучше.

А уже когда этот навык в Вас будет встроен и отработан - Вы поймете, как его монетизировать.

Быстро и безболезненно.

First, you work on your "overnight" success. Then it comes to you. Literally, overnight :)

РАБОТА И ПРОБЛЕМЫ

Мне безумно нравятся люди, которые просто прутся от того, чем они занимаются.

У них горят глаза, когда они с пылом рассказывают о том, что еще им удалось сделать на прошлой неделе.

Они все время чем-то увлечены, строят наполеоновские планы и зачастую их выполняют.

Для таких как мы, работа - это счастье.

Мы теряем от нее голову.

Мы можем не спать сутками, забывать есть, пить и какое число на дворе.

Мы беремся за очередную нерешимую проблему и грызем ее до тех пор, пока мы ее не решаем.

(Проблемы сами не решаются. Их решают люди, которые принимают решение их решить.)

И когда кто-то начинает нам рассказывать очередную сплетню о наших родственниках, знакомых или знаменитостях, когда нам рассказывают про очередную газовую войну на Украине, выборы президента в Штатах или ракетах в недружественной Польше, мы продолжаем думать о своем...

О нашей РАБОТЕ.

О том, что на самом деле важно. О том, что без нас не решится.

И именно так и решаются все серьезные проблемы в нашем мире.

P.S.

А если вдруг мы решим, что газовая война или ракеты в недружественной Польше стали НАШЕЙ проблемой - тогда пиздец всем планам всех заокеанских политологов и ЦРУшников. Потому что мы не только сами будем грызть эту проблему до того решения, которое нужно НАМ (сколько бы месяцев/лет/десятилетий оно не заняло), но и мобилизуем на это решение ВСЕХ, до кого только сумеем дотянуться.

А заражать своими идеями окружающий нас мир мы уже умеем.



РАБОТА И РАБОТОГОЛИЗМ

Может ли работа стать "вредной" привычкой?

Конечно!

Но знаете ли Вы хотя бы одного яркого человека **ВООБЩЕ** без вредных привычек?

То-то же...

(А если и знаете - то я уверен, что в его окружении есть достаточно людей, которые считают "вредной привычкой" его несносный характер, упрямую упертость или острый язык.)

Так что если Вы сами будете выбирать то, на что Вы подсядете, то почему бы это не сделать Вашим любимым делом?

Это же намного лучше нескончаемого смотрения Комеди Клаба, Дома 2 или "Давай поженимся".

А тем более, наркотиков, сигарет, алкоголизма или нездорового пристрастия к светским сплетням.

РАБОТА И РЕЗУЛЬТАТ

Никогда (Вы слышите, НИКОГДА!!!) не извиняйтесь за то, что Вы занимаетесь любимым делом.

То есть, РАБОТАЕТЕ.

Миллионы людей на нашей планете влачат жалкую и никчемную жизнь.

Они занимаются тем, чем не хотят заниматься.

(И не знают, чем на самом деле хотели бы заняться, если бы была возможность выбора.)

Просто продолжайте делать то, что Вы любите и умеете делать.

До результата.

И Вы знаете, что при этом будет происходить?

У Вас начнет лучше получаться...

Результаты начнут проявляться быстрее, сильнее, мощнее...

И Вы будете их вырабатывать намного быстрее, чем окружающие.

(Периодически - даже чем все окружающие, вместе взятые.)

Вы будете находить новые пути сделать Вашу работу быстрее.

Чтобы можно было еще больше сделать!

СПАСИБО ВАМ!

Вот и подошла к концу эта небольшая книжка.

И в этот знаменательный (для меня) час хотелось бы Вам сказать
ОГРОМНОЕ СПАСИБО!

И не только Вам, как читателю, но и всем Вам – всем тем, без кого не
родились бы эти строки...

Близким и родным - за то что Вы самые-самые любимые!

Соратникам и коллегам - за то, что мы вместе идем вперед к нашим
общим целям...

Ученикам и студентам - за то, что Вы продолжаете меня удивлять своей
скоростью роста и находчивостью...

Учителям и менторам - за то, что Вы настолько ко мне терпеливы...

Читателям и почитателям - за то, что Вы заставляете двигаться дальше...

Врагам и злопыхателям - за то, что Вы даете причину и повод достигать
еще большего...

И всем остальным - просто за то, что Вы есть в этом прекрасном мире!

Спасибо Вам!

Прошлый год был переломным для всех нас. Следующий будет
трансформационным.

Спасибо Вам и... до новых встреч!

Андрей Парабеллум — автор ряда популярных книг на тему бизнеса и финансов (в том числе и бестселлеров):

- Бизнес и ЖЖизнь: Правда, о которой не говорят
- Бизнес и ЖЖизнь 2: Секретные материалы
- Бизнес и ЖЖизнь 3: Нелегкое падение вверх
- Продажи и ЖЖизнь: Жизненная правда о продажах
- Оптимизация продаж
- Премиум: Работа с верхними сегментами рынка
- Бизнес без правил: Как разрушать стереотипы и получать сверхприбыль
- Клиенты на халяву: 110 бесплатных способов приведения новых клиентов
- Аутсорсинг и управление проектами
- Золотые законы успешного консалтинга
- Легкий способ удвоить продажи. Русская модель эффективного ИТ-бизнеса
- Инфобизнес от А до Я: Упаковка и продажа своих знаний
- Продавая воздух
- Клонирование бизнеса: Лицензирование, франчайзинг и продажа Вашего бизнеса
- Самодисциплина за 7 дней
- Личная власть за 7 дней

- Нужны деньги? Возьми и напечатай! Создаем бестселлер за 3 выходных...
- 100 Подсказок менеджеру по продажам
- Как легко заработать в интернете миллион рублей пассивного дохода практически без усилий
- Все, что на самом деле мужчины знают о женщинах
- Все, о чем на самом деле мужчины думают после секса
- Развитие бизнеса
- Стартап: Как начать и раскрутить свой стартап-бизнес
- Все, что на самом деле технари знают о продажах
- Удвоение личных продаж: Как менеджеру по продажам удвоить свою эффективность
- Выжми из бизнеса все! 200 способов повысить продажи и прибыль

Большую часть этих книг можно бесплатно скачать на сайте www.infobusiness2.ru

Зарегистрируйтесь прямо сейчас

на нашем сайте www.infobusiness2.ru и скачайте **бесплатно** более 300 аудиозаписей mp3, 100 видео и более 50 книг по бизнесу, инфобизнесу, продажам, маркетингу и личностному росту.

После регистрации откроется раздел «Мои продукты» → «Free»

Как купить эту книгу с большой скидкой?

Если вы хотите заказать 10-1000 экземпляров для распространения среди своих дистрибьюторов, клиентов или партнеров, то мы даем хорошие скидки на объемы:

10 книг – скидка 10%

20 книг – скидка 25%

100 книг – скидка 50%

1000 книг – скидка 75%

Чтобы заказать книги, позвоните по телефону (495) 662-99-49