

МИХАИЛ МИЛЛОНС



АВТОБИОГРАФИЯ 1997 – 2006

ПУТЬ К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ

Михаил Миллонс

**Автобиография 1997 – 2006.
Путь к финансовой свободе**

«Издательские решения»

Миллонс М. Е.

Автобиография 1997 – 2006. Путь к финансовой свободе /
М. Е. Миллонс — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-551378-6

Это автобиография важного периода жизни Михаила Миллонса. Каких наставников он встретил. Какие мудрые советы и инструкции получил. Как создавал бизнесы и покупал недвижимость, не имея собственных денег. С благодарностью вспоминает тот период жизни. Достигнув финансовой свободы, участвовал и продолжает выступать в своей возрастной и весовой категории по дзюдо на чемпионатах мира, Европы, России.

ISBN 978-5-00-551378-6

© Миллонс М. Е.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Глава 1. Наставник, учеба	7
Глава 2. Старт без денег	9
Глава 3. Автомобили	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Автобиография 1997 – 2006 Путь к финансовой свободе

Михаил Евгеньевич Миллонс

© Михаил Евгеньевич Миллонс, 2021

ISBN 978-5-0055-1378-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

После армии я, Михаил Стрекалов (Миллонс – с 2003 года) осенью 1986 года приехал из в/ч 62380 город Березы Брестской области в Златоуст-36 Челябинской области. Отслужил водителем на АПА-5, запускал самолеты. Именно в армии появились первые мысли уехать жить в другую страну. Были драки с угрозой для жизни, повезло – вернулся живой и здоровый, спасибо многим армейцам и моей подготовке по борьбе и боксу. Спасибо тренерам города Трехгорного!

Работал водителем, как и большинство. Но заработать нормально не получалось. А наставника богатого в Трехгорном трудно было найти.

Мой первый опыт продаж

У папы была машина «Москвич», на которой он меня учил ездить. Рассказал ему о теме дальнейшего бизнеса – покупка, ремонт, продажа машин.

На рынке протестировали папину машину, за нее не давали больше четырех тысяч рублей. Когда отремонтировал ее в автосервисе, заменил у нее переднюю мятую часть, тогда мы смогли продать за шесть тысяч рублей. Потом купил «Ниву» за шесть тысяч рублей, отремонтировал, и на авторынке в Сатке нашелся покупатель. Но я был без опыта, и меня обманули – не дали двенадцать тысяч рублей, о которых мы договаривались, обратно получил всего шесть из них. При этом тогда, в 1987 году, еще была статья о спекуляции, и не знал, как законно вернуть себе оставшиеся деньги. Поэтому психанул, отдал деньги папе и уехал на север за заработком. Уже был женат, у нас была маленькая дочь. Опыта и образования – ноль во всем: как в зарабатывании, так и в любви и воспитании ребенка.

Так оказался в городе Якутске. Сначала леспромхоз (60 км от Якутска), затем ЯПАП – лучшее автотранспортное предприятие Якутска. Меня туда взяли сначала только на кухню, потом перевелся шиномонтажником, затем смог договориться о том, чтобы взяли водителем автобуса на маршрут N 4 (Залог – Аэропорт).

На тот момент человек, работавший водителем автобуса, со всеми северными надбавками получал 1000—1100 рублей в месяц. Когда он приезжал домой, мог на годовую зарплату купить дом или автомобиль, и еще оставались деньги, чтобы шикарно погулять.

В течение нескольких лет при мне это все изменилось, так как стала меняться цена денег: инфляция.

И поэтому начал искать другие пути. Спустя три года работы водителем автобуса появился новый опыт продаж – торговля морепродуктами из Петропавловска-Камчатского в Якутске.

По опыту торговли морепродуктами, общаясь с ребятами, осознал важность наставника или мнение опытных в деле. Спасибо Дмитрию и ребятам, что предложили составить компанию по перевозке, продаже рыбной продукции и кожаных курток из Турции.

В общем, заработал немного в Якутске, но на квартиру и машину – недостаточно. Спасибо брату за подарок – «Жигули», на котором я кайфовал в Якутске.

В общем, перспективы были слабые. Как менять жизнь – не знал, что делать – не представлял. Пробовал разное, иногда получалось что-то заработать. Было как у многих – работы много, а толку мало.

И вот, события с конца 1997 года меняют жизнь.

Глава 1. Наставник, учеба

В феврале 1997 года выступил на турнире по рукопашному бою в цирке Екатеринбурга, занял третье место, и как человеку подготовленному мой друг Миша С. предложил мне поработать у Павла К., одного из богатых людей в то время, и я начал работать у него водителем-телохранителем на «Гранд Чероки».

Мне было очень интересно окунуться в этот мир и увидеть, как работает богатый человек. Но мы взаимодействовали очень немного.

Моя тяга к торговым сделкам оказалась сильнее, чем ожидание дальнейших возможных перспектив, о которых мне рассказывали. Хотя постоянно слышал, что на мое место была очередь из десятка претендентов. И, поработав месяца полтора, уволился.

Тогда понимал, что многое идет не так, все было не то – много мелких продаж, лишних движений, но прогресса никакого.

Снимал комнату на Уральской, как-то хозяева уехали на выходные, не знал, чем заняться, и решил что-то почитать из их домашней библиотеки. И случайно наткнулся на книгу «Думай и богатей» Наполеона Хилла (США, перевод на русский – 1996 год), и он стал одним из моих самых важных и самых первых наставников в моей биографии.

Хорошо, что в школе не отбил свое желание учиться. Был середнячком – учился на тройки, четверки. Но важно, что готов был учиться всегда.

Бизнеса не было, «Жигули» продал и закрыл долг перед своей бывшей женой, а сам ездил в то время на трамвае. Когда прочитал эту книгу, у меня произошло полное переосмысление подхода к организации своих желаний.

В то время мой друг Эдик К. порекомендовал мне купить станок по изготовлению ключей. Мы с ним его и купили у китайцев. До этого месяц только изучал эту книгу и не занимался больше ничем, у меня были деньги на съем комнаты, питание, было не больше двух тысяч рублей.

Первую точку я поставил на рынке Пионерском в Екатеринбурге. Договорился об оплате, дал объявление в газету «Из рук в руки»: «Требуется человек, которого обучу делать ключи». Человек нашлся, мы договорились о ежедневных комиссионных. Работа пошла.

В это время мне внезапно позвонил мой тренер по дзюдо Владимир Васильевич: «Миша, нам нужны тренажеры».

Нашел фирму «Пумори», и директор показал их производство и тренажерные станки.

Тренажеры можно было купить подешевле по прайсу прошлого года, если за наличку. Воспользовался фирмой друга (оплата на которую и прошла) и провел пару сделок по их продаже в объеме двух «Камазов».

Больше сделок по тренажерам никаких не было.

Еще поставил второй станок по изготовлению ключей у кинотеатра «Колизей» и также нашел работника.

И за заготовками для ключей на китайский рынок, и по сделке с тренажерами тогда еще ездил на трамвае. А перемещений было много.

По инструкции книги начал писать план – что хочу, свои первейшие желания и цели.

На тот момент было максимально просто понять свои цели – это машина и квартира. Это были первейшие, простые цели. Впервые за 31 год определил и зафиксировал на бумаге свои четкие желания и даты их реализации от начала до завершения.

Осознал важность, причины и свои эмоции в необходимости купить автомобиль.

В итоге выучил книгу наизусть, чтобы знать на память. Кристаллизовалось понимание, чего хочу, само видение, картинки, появилось новое отношение ко многому. Вся инструкция Наполеона Хилла стала для меня большим открытием, и стало многое меняться.

Есть много информации, которая может увести от наших реальных целей, поэтому важна четкость движения строго по данной инструкции.

Важно находить свои цели и не расплываться. На тот момент еще осознал, что все просто – машина, квартира и финансовая свобода, и эти желания не противоречат друг другу.

Итак, понял, что нужно жить мыслями о достигнутой цели, так, будто это уже сбылось. Читать вслух, представлять, проговаривать, засыпая и просыпаясь, в расслабленном состоянии и в удовольствии. И делал это не пару раз, а гораздо больше.

Отношения со своим подсознанием поменялись, и у меня появилась вера в реализацию своих целей. Генератор энергии внутри заработал. Когда появляются планы и пути их реализации, нужно сразу делать шаги в этом направлении.

Главное, чтобы цели были просты в понимании.

После того как определился с целями, стало все меняться. И каждый день, когда ехал на трамвае, чувствовал эти изменения в кармане, забирая по 300—400 рублей в день с точек.

Через 2,5 месяца я добился своего первого результата – автомобиль «Жигули». Это было такое же счастье, как покупка «Роллс-Ройса».

В этой инструкции важны все главы, в том числе умение создавать мозговой центр из компетентных людей. А это далеко не всегда родственники. Если вы создаете мозговой центр из некомпетентных людей, то вы можете просто никогда не достичь цели.

После знакомства с книгой предлагал жене ее прочитать – она сказала, что ей это не надо. Тогда не мог доказать ей на деле, что это очень эффективная инструкция. Наши пути разошлись. Мой первый результат – автомобиль – я купил чуть позже, не было еще факта, что инструкция работает. Она не попала в мой мозговой центр, и это к лучшему.

Два года спустя после моей покупки офиса и квартиры в Екатеринбурге купил ей с дочкой двухкомнатную квартиру в Трехгорном с новым ремонтом, хорошим видом из окна и обновил мебель. Марина там работала учителем, а дочка училась в школе.

Мы остались с ней в хороших отношениях.

Я бы жил с ней, если бы имел на тот момент образование в любви. Но его получил только с 2006 года, когда было время учиться этому.

Глава 2. Старт без денег

Эта глава – продолжение результатов обучения у моего наставника, техник, которые стали появляться в процессе тренировки. После покупки автомобиля при постоянной фиксации на самом важном и простом, на своей цели, следующим этапом стала покупка квартиры.

Естественно, денег не было. Создание бизнеса и денег являлось самым важным в приобретении квартиры, как и для многих.

Когда купил автомобиль, еще снимал комнату в трехкомнатной квартире, и у меня появилась возможность ездить в Трехгорный чаще. Уже прошло три месяца с начала нового подхода к реализации своих желаний, изучена техника, все продолжал делать по инструкции Наполеона Хилла. Те техники и мысли, которые возникали, были ценны, и их старался осуществить.

Следующим шагом оказалась моя поездка в Трехгорный. Заехал в офис моих друзей с предложением открыть представительство в Екатеринбурге. Мне это ничего не стоило, тратил только на бензин. Переговорил с моими друзьями – Василием К., Александром К., Сергеем Д., и они дали добро. Это было представительство завода «Южуралгидромаш» (производство насосов). Мои друзья почувствовали мою заряженность, мое сильное желание продавать их продукцию.

Сделал хороший шаг – приехав из Трехгорного, снял в аренду под представительство двухкомнатные апартаменты в гостинице «Большой Урал», под офис завода «Южуралгидромаш», в котором сам начал жить, съехав с комнаты на Уральской. Команда ребят оплачивала мне офис, в котором жил и работал, обстоятельства сложились прекрасно. Спасибо им.

В офис поставил компьютер и телефон-факс. Коммунальные и операционные расходы по офису оплачивал завод. Разместил рекламу в «Пульсе цен», ребята меня снабдили прайсами, а весь мой офис состоял из меня одного. Трудился сам – принимал звонки по рекламе, которая заработала.

В этом офисе со временем у меня появилась сотрудница Елена. Моя команда стала состоять из нас двоих.

Да, в Екатеринбурге была конкуренция, и мне назначали стрелки. Когда оппоненты видели, что не дрожу от страха при встречах, криминала не происходило. Тогда дружил и общался с афганцами, и была поддержка, спасибо им.

По схеме продажи насосов, когда звонил покупатель, выставлял счет от завода, обозначал контакты, и покупатель узнавал производителя.

Со временем клиенты чаще стали звонить на завод, а не ко мне в офис, и звонки пошли напрямую на «Южуралгидромаш». Поэтому схема с участием моего офиса перестала работать.

Доходы по насосам были скромными, но эта ситуация помогла мне снимать офис в «Большом Урале» без затрат собственных денег в течение полугода.

В итоге завод отошел в сторону, но с ними дружу до сих пор.

Периодически ездил в Трехгорный и там узнал о производстве ванн. Встретился с отделом продаж ванн «Радомир». Они расширяли сеть представительств. Мое подсознание было уже заряжено, был пропитан верой, силой, уверенностью. Независимо от того, как просто был одет и что ездил на обычной машине, моя уверенность подкупала людей.

Мы договорились с производителем и согласовали первую поставку. С завода начали отгрузку ванн. Меня многие знали в Трехгорном, а репутация – всегда ценный капитал, заложенным обеспечением предлагал оформить автомобиль, но это даже не понадобилось. Мне начали отгружать без предоплаты с доставкой в Екатеринбург.

Заезжал в магазины, предлагал ванны на реализацию, договаривался, сам встречал «Камазы» с товаром, готовил товарную накладную с наценкой, чтобы зарабатывать с этих продаж заводу и себе.

По ваннам выставлял свою цену по накладной, договариваясь с другом по работе через его ООО, на тот момент бухгалтера не было.

Самое главное – делал это без расходов, какое-то время офис мне оплачивал «Южурал-гидромаш», а ванны поставляли без предоплаты. Моей задачей было выставить расчетный счет на ООО друга, на товар накручивал 30—40%, из которых 10% от выручки делил с отделом сбыта завода и отделами продаж магазинов, поэтому со всеми были хорошие отношения.

У меня доход с продаж был где-то 10—20%, а накручивал 30—40%, то есть зарабатывал без расходов собственных денег.

Когда увеличились доходы по ваннам, снял в аренду помещение на Ленина, 69/5 с отдельным входом (напротив был развлекательный комплекс «Малахит»). Вместе со мной стали работать помощник Елена, бухгалтер Оля, водитель-экспедитор Сергей, затем еще Оля, Володя и Елена. Была дружная компания, остались приятные воспоминания.

Потом подключил «Газель», потому что на «Камазе» не везде можно было подъехать по городу к магазинам.

И в новом офисе на Ленина, 69/5 пошла работа.

Ежедневно по инструкции выполнял все пункты из книги «Думай и богатей», читал ее, подчеркивал. Ее выучил и на уровне подсознания пропитался верой. Эта вера помогала мне во всем.

Еще хочу сказать про книгу «Искусство торговать» Тома Хопкинса. Это следующая за Хиллом очень важная инструкция, и он стал моим вторым наставником по переговорам.

Во время аренды офиса Саша Л., собственник помещения, предложил выкупить его. Сказал, что могу это сделать только в рассрочку. Он дал добро на год. Я внес ему предоплату, мы оформили сделку, и я стал владельцем офиса в 56 кв. м на Ленина, 69/5!

Очень благодарен Александру, потому что купил у него офис в рассрочку. Он стоил 25 тысяч долларов. Да, сумма тогда была выгодна ему, но мне подходила, потому что оплата в течение года. Это открыло мне новые знания в покупке недвижимости, даже если нет собственных денег. В этом офисе жил и работал.

Там были зал, кабинет с кладовкой, душ и туалет. В дальнейшем поставил ванну фирмы «Радомир» с гидромассажем, которой пользовался сам и которая была образцом для клиентов. В итоге у меня в собственности оказались классные апартаменты с отдельным входом и выходом на «Малахит», в который ходил в одной кофточке даже зимой.

Это приравнивалось для меня к покупке королевского замка, потому что это был конкретный факт, который можно пощупать, потрогать, насладиться им, и это все вызывало сильные эмоции. Это был многопрофильный офис. По вечерам – тусовки, гулянки, а с утра люди приходили туда на работу. Здесь поработала и моя дочь.

Именно так научил меня Наполеон Хилл: напишите все подробно, начальную и финальную даты, представьте, почувствуйте, поверьте, – и все начало сбываться! Конечно, при выполнении инструкции нужна гибкость – у меня получилось реализовать ее так: сначала офис, потом квартира.

Цепочка событий добавляла новый опыт в продажах и покупке, начиная от ключей, тренажеров, насосов, ванн. Это были техники и тренировки.

В то время встречался много, предлагал что-то, выгодное для всех.

В тот момент шла продажа ключей в трех точках, потом их продал одному из работавших у меня мастеров.

Когда шли продажи, у меня образовался свой бренд под маркой «Миллонс». Это были три формы ванн. Размещал свой заказ производства на заводе и договаривался о цене. Три формы ванн, по которым они изготавливались, обошлись мне в 300—350 тысяч рублей за штуку.

В Москве реализация ванн не пошла. Такие моменты тоже отношу к тренировкам – эти расходы перекрывались доходами с продаж ванн в других городах. С 1999 по 2006 год занимался этим бизнесом. Были времена, когда ванны приносили минус, – после того как подключил другие города к продажам: Новосибирск, Москву и еще десятки городов. Во многих шла дистанционная работа.

Настал момент, когда завод ввел конкурента по продаже ванн, и он выставил на рынок в розницу по оптовым ценам. Звонил на завод, встречался с руководством, объяснял, что демпинг цены выводит бренд «Радомир» в другой ценовой сегмент, более дешевый, а это конкуренция с китайской продукцией.

Руководство не услышало, и было мною принято решение потихоньку свернуться.

В итоге продал новому представительству сеть сбыта, списки магазинов, контакты, свои формы ванн, так как не мог запатентовать, а их уже подделывали.

Договорился при продаже, что весь мой коллектив у него работает хотя бы год.

С первой покупки недвижимости открыл неожиданную вещь – когда ее нет в собственности, надо ее покупать. Нет денег на нее – значит, надо покупать. Но ведь денег нет? А смысл в творческом подходе, а не в ожидании их появления.

Именно Наполеон Хилл открыл мне творчество в создании денег. Важна каждая глава – и «Воображение», и «Планирование», и «Мозговой центр», и другие.

В мозговой центр включал только тех людей, у которых есть опыт или с которыми действительно могу решить какой-то вопрос.

У друзей, которые хотят купить квартиру, спрашивал: «Скажи мне, кто в твоём мозговом центре». Человек говорил: «Ну, обсуждаю покупку с женой». Но у нее нет никакого опыта в покупке, опыт равен нулю. А значит, и результат стремится к нулю.

Советую по своему опыту снимать в аренду то, что хотите купить, то, что зажигает, подписывая договор аренды с правом покупки. Сделав так, вы совершите первый шаг к сделке.

Создание бизнеса и покупка недвижимости без первоначальных вложений собственных денег – это творческий процесс, который стал открытием того периода.

Глава 3. Автомобили

Покупка автомобиля – важная тема. В моих записях по инструкции в то время значились автомобили, недвижимость и финансовая свобода. Там и указал, какой бы хотел получать доход ежемесячно.

Поэтому автомобили сопровождали меня всегда. Первым был автомобиль «Жигули», который в дальнейшем отдал папе.

Каждая новая марка автомобиля, каждая приобретенная машина – это искусство, потому что это эмоции, чувства и оплата. Каждое авто было для меня как «Роллс-Ройс».

После покупки недвижимости у меня возникало желание делать себе подарок – автомобиль, который бы меня зажигал.

Все это относилось к теме финансовой свободы, но отвлекало от заработка миллионов. План богатства – это совершенно другое, другие пути, другие действия.

Быть богатым на тот момент для меня означало быть финансово свободным, чтобы мог путешествовать каждый месяц, чтобы был суперский автомобиль и чтобы жил в прекрасной квартире с панорамным видом из окна.

После «Жигулей» купил темно-синий Lexus GS 300. Бежевая кожа, коробка-автомат. Круче этой машины тогда для меня просто не было!

Купил GS, когда рассчитался за офис на Ленина, 69/5, но потерял вторую сделку по недвижимости, которую еще предложил Саша Л. Приобретение первого офиса – это был труд, и хотелось отдохнуть.

Через 10 лет то помещение, которое не купил, стоило больше 10 миллионов и приносило бы ежемесячно по 60 тысяч, но нет – выбрал авто.

Вот это и есть цена выбора – план богатства или кайф от авто. Конечно, был счастлив подарку, хотя не обошлось без проблем.

Его чуть не угнали, и как-то меня даже чуть не убили из-за него.

Был в своем офисе, посмотрел в окно – кто-то выходил из моей машины. Был очень удивлен, побежал в сторону машины, поймал человека, уронил его на газон и хотел его потащить в офис. Увидев сбоку человека, подумал, это прохожий, который спросил: «Что тут происходит?».

Потеряв контроль над прохожим, в следующий момент потерял сознание. Получил удар металлическим шаром на проволоке. Оставив след на носу, удар пришелся по виску. Меня привел в сознание мой сотрудник Сергей, поднял с газона. Все в итоге хорошо обошлось, остался жив. Машину не угнали.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.