

Гари Фёст

Самый высокооплачиваемый эксперт
по созданию и монетизации
личного бренда в России

Я И ЕСТЬ ЛИЧНЫЙ БРЕНД

gary.first

Первая в России интерактивная
книга по личному бренду

ОБО МНЕ ГОВОРЯТ И ПИШУТ В СМИ



w
writer's way
Literary Agency

Гари Фёст

Я и есть личный бренд

«ИП Таргонский Петр Викторович»

2021

УДК 316.337
ББК 66.0

Фёст Г.

Я и есть личный бренд / Г. Фёст — «ИП Таргонский Петр Викторович», 2021

ISBN 978-5-907485-06-8

Гари Фёст @gary.first – самый высокооплачиваемый эксперт по созданию и монетизации личного бренда в России и СНГ. Более пятисот человек уже прошли его программу «Я и есть личный бренд», научившись выстраивать системный доход и поток клиентов на высокий чек. В одноименной книге Гари рассказывает о том, как найти потоковое состояние и уверенность в себе, а также почувствовать себя сильной личностью и твердым человеком. Прочитай книгу, выполни все задания, и впереди тебя ждет новый жизненный уровень – квартира и автомобиль высокого уровня, досуг и путешествия. Книга будет полезна специалистам и экспертам, которые понимают свою сферу, хотят в ней стать лучшими и монетизировать свой труд до желаемого финансового результата.

УДК 316.337

ББК 66.0

ISBN 978-5-907485-06-8

© Фёст Г., 2021
© ИП Таргонский Петр
Викторович, 2021

Содержание

Введение	6
Глава 1	12
1.1. Дело только в тебе	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Гари Фёст

Я и есть личный бренд

© Фёст Г., текст, оформление

Введение

Уважать всякого человека, как самого себя, и поступать с ним, как мы желаем, чтобы с нами поступали, выше этого нет ничего.

Конфуций

Приветствую вас, уважаемые! С этой фразы я начинаю любой свой урок, лекцию или выступление перед аудиторией. И не потому, что так принято или это всего лишь заученная фраза. Просто потому что, когда ты уважаешь других, ты сам достоин уважения и можешь по-настоящему ценить себя.

То, чем я поделюсь с вами в этой книге, может быть применимо многими. При этом вы увидите, что инструменты и знания, доступные всем, направят каждого по своему, только ему отведенному пути. Поэтому, начиная с этого момента, я буду обращаться к каждому из вас на «ты». Договорились? Наша совместная работа будет построена для каждого индивидуально, кто открыл эту книгу. То есть именно для тебя.

Итак, ты уже открыл эту книгу, а это значит, что у тебя есть цель и ты хочешь добиться потрясающего успеха в жизни. Цель у каждого своя, и все хотят ее достичь, например, быть успешными в своем деле. Мы желаем быть узнаваемы, иметь ценность в глазах других людей.

И, конечно, получать за свой труд достойное вознаграждение и признание от тех, кому он нужен.

Интересная вещь: те, кто уже добились успеха, чаще всего пользуются личным брендом, даже не осознавая этого. Что же такое личный бренд? Забавно, но это совокупность личности и бренда! Личность – это человек с уже сформированными жизненными ценностями и мировоззрением. Бренд же имеет свою философию представления личности. Сложившийся человек через бренд самоидентифицируется в массе. В этих словах скрыт глубокий смысл. Бренд не может не иметь своей философии, ценности и миссии. Миссия подразумевает под собой долгосрочное видение цели, то есть для чего вообще человек живет. В противном случае это просто пустышка, что рано или поздно станет очевидно окружающим. Добавлю, что любой бренд можно считать сформированным лишь тогда, когда он вобрал в себя определенные ожидания общества.

Что тебе даст эта книга

Уверен, что ты желаешь выйти на новый жизненный уровень. Что же тебе мешает? Скорее всего, сомнения и вопросы, которые постоянно приходят в голову:

- мне кажется, что у меня не получится;
- я не знаю, с чего начать и что делать;
- личный бренд – это долго и дорого, у меня нет времени на неправильные действия, нужна сразу работающая готовая система, но самостоятельно у меня не получится;
- я не понимаю, как на личном бренде зарабатывать много и системно;
- нужен человек, который поможет мне все выстроить.

Ты же понимаешь, что если не решишь эту проблему здесь и сейчас и оставишь ее на существующем уровне, то все застынет всерьез и надолго. Тебе просто необходимо вернуть мотивацию, выйти из состояния депрессии и надоевшей рутины.

Как изменится твоя жизнь после прочтения? Если будешь использовать простые, но эффективные инструменты, которые я тебе дам, – то ты войдешь в поток, появится уверенность в себе, ты почувствуешь себя сильной личностью, твердым человеком.

Впереди у тебя – новый жизненный уровень: квартира и престижный автомобиль, досуг и путешествия, исполнение желаний. Да, ты достигнешь желаемого результата.

Для кого эта книга?

Это издание для специалистов и экспертов, которые хотят стать лучшими в своей сфере и монетизировать свой труд до желаемого финансового результата.

Немного о тех, кто уже воспользовался моим методом.

1. Владислав – эксперт в запуске онлайн-продуктов для коучей.

Запрос:

- упаковать себя как эксперта по инфопродуктам;
- привлечь заинтересованную аудиторию для продажи ей своих услуг;
- определить собственное позиционирование для уточнения области экспертности.

Решение:

- упакован личный бренд и создано понятное позиционирование;
- получен целевой портрет своего клиента и ежедневно привлекаются новые;
- увеличены продажи в социальных сетях.

Результат:

- с нулевого дохода в *Instagram* до 1 250 000 руб. в месяц.

2. Лиза Соома – инфопродюсер блогеров, запустила 18 курсов и самостоятельно вышла на стабильный заработок.

Проблема:

- думала, что с небольшим блогем невозможно достичь больших результатов;
- долго не верила в себя и боялась;
- понимала, что обладает экспертностью, но не знала, как ее дополнительно монетизировать;
- хотела не только помогать зарабатывать блогерам, но и делать это сама.

Запрос:

- повысить чек и выйти на заработок в 500 000 руб. в месяц.

Решение:

- достигнут новый уровень осознанности и работы;
- изменилось восприятие блога и своего дела;
- страхи и барьеры проработаны, что открыло глаза на имеющиеся возможности;
- найден способ стабильно расти и масштабироваться.

Результат:

- доход составил 1 060 000 руб.

3. Екатерина Бибаева – начала дело с нуля. После пятимесячного обучения ее мир перевернулся, все стало получаться. Она совершила космический прорыв – с ежемесячного дохода менее 5 000 руб. в месяц до 140 000 руб. и в дальнейшем – до 300 000 руб.

Обо мне

Я – человек из обычной семьи, который всегда мечтал. И моя мечта была настолько сильной, что я научился за год вместо 150 000 руб. зарабатывать 10 000 000. Каждый день я становлюсь лучшей версией себя. Сейчас я тебе скажу то, что раньше считалось недостатком, – я никогда ни на кого не работал. Уже в 13 лет я открыл свой бизнес. В собственном деле самое важное – это заниматься только им и ничем другим. Я определил ценности, которые для меня принципиально важны: самореализация, саморазвитие, комфорт (высокий уровень

жизни), семья, свобода мышления / перемещения / выбора / независимости и баланс во всем этом.

Мне нравится активный досуг, я занимаюсь спортом: боксом и функциональным тренингом. Люблю проводить время с семьей и со своим окружением. Стараюсь как можно чаще путешествовать и ежедневно становиться лучше – развиваться. Если ты хочешь узнать обо мне больше, подписывайся на мой аккаунт в **Instagram @gary.first**.

На сегодняшний день я самый высокооплачиваемый эксперт в России и СНГ по созданию и монетизации личного бренда.

За 2020 год у меня наработано более 200 кейсов, за полгода я вывел на доход от 1 000 000 руб. более 20 человек.

Самый крупный кейс – 18 000 000 руб. за семь недель.

О чем эта книга?

В этой книге обобщена практика личного брендинга с учетом моего персонального опыта. Она информативна и реально раскладывает все рабочие механизмы по полочкам.

Книга состоит из двух слоев.

Первый слой – это полезная и структурированная информация о том, как зарабатывать с помощью личного бренда. Здесь мы идем от обратного и отталкиваемся от цели: сколько хотим заработать (например, 1 000 000 руб. в месяц) и для чего. Затем я поделюсь с тобой технологией достижения этой цели: фундамент – создание личного бренда – монетизация – продажи. На каждом этапе эта технология реализуется через множество инструментов, которые можно применять сразу по принципу «бери и делай».

Второй слой – это такие понятия, как «личность», «экспертность» и «сторителлинг». Здесь я на своем примере и примерах моих учеников покажу путь личного брендинга.

Более 500 человек уже прошли мою программу по личному бренду. Кто-то уже во время обучения заработал 100, 300, 500 000 руб. и даже несколько миллионов рублей! Впрочем, читайте сами. Вот лишь несколько отзывов выпускников программы «Я и есть личный бренд».

Елена Худошина @lena_hudoshina, эксперт по личному бренду, 16 лет, г. Нижний Новгород

Я пошла на программу, когда в семье была очень сложная ситуация. Во время карантина папа остался без работы и работала только мама. С утра и до ночи. Мне было ее очень жаль, и я хотела ей помочь. Я пробовала искать подработку, но у меня не получалось зарабатывать выше 10–15 000 руб. Потом я нашла другую подработку с более высокой зарплатой, но при этом работала с утра до вечера без выходных и отдыха.

Я пришла к Гари, чтобы начать полностью себя обеспечивать и помогать родителям. Я планировала выстроить поток из клиентов, заниматься любимым делом. И зарабатывать больше 100 000 руб.

После первых уроков поняла, что бессознательно копирую модель жизни родителей (нужно много работать, тогда будут деньги, но много денег не заработать). После программы я осознала, что сама смогу заработать столько, сколько зарабатывала в агентстве, при этом занимаясь любимым делом. И если бы не те знания, которые я получила? Я бы не уволилась.

Теперь клиенты мне пишут сами, я не трачу время на ежедневные рассылки и отклики на вакансии. Я ставлю тот чек, который сама захочу, и не боюсь, что клиент уйдет. А еще у меня появилась уверенность и спокойствие за родителей: я действительно могу и себя обеспечить, и помочь им.

Финансовый результат Елены за время программы: 140 000 руб.

Станислав Матвеев @stas.rost, наставник, 30 лет, г. Чебоксары

С 2011 года я зарабатывал на продаже курсов и тренингов. Я знал много теоретической информации об этом, но далеко не все использовал. Программа это изменила в корне. А еще часть информации была показана под новым углом, что сразу переносило на другой уровень осознания. Одна только метафора про «бренд и ячейку в голове» в уроке о личном бренде для меня **ОЧЕНЬ** многого стоила: я пересмотрел свое отношение к тому, как люди воспринимают друг друга.

Я вижу это так: само решение участвовать в такой программе запускает процесс трансформации. Проданные наставничества за 70 и за 300 000 руб. в новом направлении были мощным прорывом для меня! Я достаточно уверенно называл эти цифры при продаже и понимал, что мой запрос на уверенность в себе уже исполнился.

Я очень благодарен Гари и его команде! Без них не было бы той **ТРАНСФОРМАЦИИ**, которая в итоге со мной произошла. Я стал более решительным, уверенным, спокойным. Это бесценно. Заработанные деньги с этим и рядом не стоят. Хоть и являются приятным дополнением от прохождения программы:)

Финансовый результат Станислава за время программы 505 000 руб.

Аида Ганиева @mrs.ganieva, стилист, 28 лет, г. Москва

На программу я пришла с огромной энциклопедией знаний по маркетингу в голове, но «потолок» заработка в 100–150 000 руб. никак не пробивался.

Я пришла с боевым настроем, бодренько прошла модули про мышление и позиционирование, а потом... «слилась». Сейчас понимаю, насколько важен был откат: именно в этом состоянии я переключила внутренний тумблер с «деньги достаются тяжелым трудом» на «работать в кайф». Пока я дрейфовала, продала свои услуги на 380 000 руб.

Потом я все же дошла до модуля «Продажи» и узнала, как нужно продавать. Поэтому, применив все полученные инструменты, заработала еще полмиллиона.

Я поняла, что продажи нестрашные (раньше я жуть как боялась продавать!). А еще они не случаются сами по себе, мы их сами «случаем», и это так просто. «Делай раз, делай два, делай три. Главное – делай! И слушайся Гари».

Сейчас у меня в планах пересмотреть свой курс и заработать миллион рублей.

Финансовый результат Аиды за время программы 880 000 руб.

Рифат Алтынбаев @altynbaevvv, ментор, 27 лет, Москва

До программы у меня не было понимания, с какой целевой аудиторией работать. Бывало, я зарабатывал и 300 000, и даже 500, но это было нестабильно. К тому же я не знал, как построить долгосрочную стратегию

После программы мой мир полностью перевернулся. Благодаря полученным знаниям за год я заработал более 10 миллионов рублей на запусках платных групповых программ. И это не учитывая личную работу!

Я нашел свою миссию, выстроил стратегию на несколько лет вперед и начал работать с узкой целевой аудиторией.

Финансовый результат Рифата за время программы 2 150 000 руб.

Кажется, что такие результаты слишком хороши, чтобы быть правдой? Не удивляюсь. Среди выпускников есть те, кто тоже так считал. Но в процессе прохождения программы они кардинально поменяли свое мнение.

Елена Резон @rezon_elena, сценарист, 22 года, г. Москва

Мое поступление на программу Гари можно назвать столь же случайным, сколько фатальным.

Сейчас я понимаю, что на тот момент я даже не знала, чего конкретно хочу от жизни, не до конца разбиралась в своих сильных и слабых сторонах.

Мотив, по которому я присоединилась к программе, был максимально нестандартный. Дело в том, что я, студентка ВГИКа и сценарист-практик, никогда не верила в успех этих

дорогущих курсов из Интернета. Мне казалось, что все куплено и людей агитируют платить за воздух.

И вот однажды, когда я проходила практику на киностудии, мне дали задание написать сценарий для художественного фильма по теме инфоцыганства. Поскольку моя фишка как сценариста в том, чтобы максимально вжиться в роль своих главных героев, я выбрала самую дорогую программу по личной эффективности и пошла на нее.

Я хотела разоблачить Гари как главного инфоцыгана, который – как мне казалось тогда – рубит большие деньги за пустые, околорелигиозные беседы и беспочвенно обещает студентам золотые горы уже на этапе презентации.

Но вскоре произошло то, чего я никак не могла предположить – уже на втором созвоне инсайты пошли один за другим... Я вдруг поняла, что на самом деле Гари говорит классные и правильные вещи, которые реально работают. Мой мозг сильно сопротивлялся этой мысли: я не могла поверить, что так в принципе бывает.

И тут у меня самой появился наставник. И я его приняла! А в итоге – еще и я сама стала наставником.

Тогда на киностудии мне предложили ставку 40 000 руб. (стандартная ставка начинающего сценариста), а в итоге за месяц я заработала в три раза больше, запустив наставничество и консультации. Если бы благодаря программе Гари я достигла бы своей первоначальной цели и просто написала бы хороший сценарий про инфоцыганство, то после практики могла бы остаться на той киностудии в качестве штатного сценариста. Неплохой вариант. Но мне повезло больше – программа познакомила меня не с инфоцыганством, а с современными бизнес-тенденциями.

Финансовый результат Елены за время программы 135 000 руб.

Уважаемые! Хочу сказать сразу: перед вами не очередная теоретическая книга. Она неслучайно названа интерактивной. Конечно, ее можно просто прочитать и закрыть. Но тогда нужно быть готовым к тому, что все знания вскоре забудутся. Гораздо продуктивнее не просто читать, но и применять все на практике. Для этого мы сделали чат-бот. В нем вас ждут задания от интересных и успешных людей и от меня лично. Наводите экран смартфона на QR-код и переходите по ссылке, чтобы выполнить задание и закрепить навык. Скучно не будет, обещаю.

А пока заходите в чат-бот, чтобы зарегистрироваться и освоиться.



Глава 1

Точка старта

1.1. Дело только в тебе

Для счастливой жизни нужно совсем немного. Все дело в самом человеке, в образе его мышления.

Марк Аврелий

Для начала хочу тебя поздравить. Тебе уже повезло. У тебя будет наставник. К сожалению, у меня таких наставников в свое время не было, поэтому всего приходилось добиваться самому. Тогда просто не существовало такой информации и людей, которые могли бы поделиться ею со мною.

Теперь я наработал много интересного опыта в области создания и монетизации личного бренда. Это уникальная информация: даже самые крутые эксперты редко знают, как это сделать системно. Я же готов поделиться этим опытом с тобой. Чтобы получить его, тебе осталось только понять, чего хочешь именно ты.

Все мы ставим перед собой какие-то задачи, цели, о чем-то фантазируем. И чаще мечты выражены в общем желании: «Хочу выйти на новый жизненный уровень». Но на этом этапе нас часто тормозят сомнения:

- я не знаю, с чего начать, что делать;
- я слышал про личный бренд, но не понимаю, как с ним работать;
- я уже многое пробовал, но мне не хватает системности;
- это дорого и страшно;
- это займет много времени.

В этой книге мы вместе с тобой развеем все сомнения, четко определимся с целями и просто-напросто до них дойдем.

Готов спорить, что ты не раз слышал формулировку «личный бренд». Его мы и будем с тобой строить. Однако метод по созданию и монетизации инструмента, который я тебе предлагаю, существенно отличается от всего, что ты встречал ранее.

Что такое личный бренд?

Перед тем, как понять, что такое личный бренд, нужно разобраться, что такое вообще бренд. Любой бренд – это товар, услуга, имя, обозначающие определенные сформированные ассоциации в головах потенциальных клиентов, в том числе эмоциональные, благодаря которым и выстраиваются ожидания клиентов. Любой бренд может являться брендом, если он сформировал конкретные ожидания и ассоциации людей с обозначаемой продукцией.

Вспомни компании, продуктами которых ты пользуешься: *Apple, Coca-Cola, Microsoft...* Представь и задумайся: что у тебя ассоциируется с каждым из этих брендов? Какие звуки, цвета, ощущения, представления, шрифты, маркетинговые концепции ты вспоминаешь? Вот это и есть бренд – внешние ассоциации с товаром, услугой или именем. Но этого недостаточно для построения личного бренда.

Потому что в основе личного бренда всегда стоит личность.

Личность – это человек с определенными ценностями, философией и миссией, который вывел собственные принципы и имеет четкое видение своего будущего.

Таким образом, личный бренд – это личность, ограниченная созданным брендом. Личный бренд – это инструмент, позволяющий достигать личных целей и успешно монетизировать профессиональные компетенции его создателя. Подробнее об этом я расскажу в следующих главах.

Технология «Карточный домик»

Монетизация личного бренда строится на технологии, которую я сам назвал «карточный домик». Суть ее заключается в том, что каждый новый уровень зависит от уже достигнутого предыдущего. Только тогда он будет работать. И никак иначе. Все этажи построения «карточного домика» мы поэтапно рассмотрим вместе с тобой в этой книге.

Чтобы тебе как эксперту прийти к высокой финансовой цели, тебе нужно продавать на высокие чеки, то есть по цене выше рыночной. При этом ты понимаешь, что продажа на высокие чеки может происходить только при качественном трафике и высокой узнаваемости. А чтобы получить качественный трафик, личный бренд тебе нужно сформировать и онлайн, и офлайн. При этом личный бренд должен иметь надежный фундамент – «Икигай экспертности».

Но прежде чем строить карточный домик и формировать личный бренд, необходимо заложить основы системного мышления. Вот и Мария Миклюкевич – эксперт в этом вопросе – подтверждает, что без правильно сформированных принципов мышления невозможно добиться необходимого результата.

Что имеем, то и цель

«Каждый из вас на сегодняшний день находится в точке, к которой уже пришел с тем мышлением, которое есть. Если вы хотите других результатов, нужно изменить основу – это свое мышление», – говорит Мария. Мы не можем решать вопросы финансов, построения сильного бренда, формирования команды, видения будущего, пока не поймем, где и как мы думаем и действуем случайным, несистемным и неэффективным образом.

Каждый из нас имеет сложившийся психологический опыт, который мы чаще всего воспроизводим автоматически. Все наши решения, в зависимости от приобретенного в прошлом опыта, – одинаковы. А значит, что происходит, то и является нашей (бессознательной) целью. Давайте разберемся: как это происходит?

Канадский нейрохирург Уайлдер Грейвс Пенфилд провел опыты на головном мозге, из которых установил: электрический импульс как внешний раздражитель может включить в нашем мозге любую реакцию. Такими раздражителями могут быть слова, запах, тон, интонация, которые мы узнаем, и многое другое. И в тот момент, когда мы слышим, видим или чувствуем что то знакомое, наш мозг автоматически собирает информацию из накопленных записей опыта, идентифицирует ее и выдает на экран сознания реакцию в виде готовой информации. Дальше на ее основании мы формируем решение и действуем.

Например, я дал ученикам задание: сдать к понедельнику отчет о проделанной работе. Один будет совершать звонки, собирать информацию и выполнит задачу в срок. Другой даже не придет на встречу. Результат может зависеть от ряда факторов, одним из них будет психологический опыт, приводящий к бессознательной реакции. Например, тот, кто не сделал работу, почувствовал в моем голосе интонацию своей матери, которая жестко доминировала и говорила маленькому ребенку: «К утру ты должен сделать домашку». И эта родительская фраза: «Ты должен», включает в нем внутреннего ребенка, сопротивляющегося указаниям матери. Ему не нравятся не сама просьба или человек, давший задание, а ощущение, вызванное прошлым опытом.

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.