

СТАРТ UP

Денежный ПОТОК из Интернета

**ШАГ
ЗА
ШАГОМ**

Б. Адигамов, А. Белановский,
И. Бибин, В. Домашенко,
А. Круглов, В. Татарinov,
О. Трошина, А. Евстегнеев

Александр Николаевич Евстегнеев
Всеволод Татаринов
Ольга Трошина
Валерий Домашенко
Игорь Бибин
Булат Адигамов
Александр Круглов
Александр Сергеевич Белановский
Денежный поток из Интернета
Серия «СтартUp»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6700173

Денежный поток из Интернета / Б. Адигамов [и др.]. : АСТ: Кладезь;

Москва; 2014

ISBN 978-5-17-083818-9

Аннотация

Специально для вас! Секреты и стратегии от предпринимателей и бизнесменов, признанных экспертов и лидеров, лучших тренеров и коучей Рунета, благодаря которым сегодня сотни тысяч людей уже изменили свою жизнь, перешли на новые уровни доходов, а главное – нашли время на любимые

занятия и близких. Известные тренеры объединили всю ценную информацию в программе конференции, лучшие материалы которой вошли в эту книгу.

Содержание

Вместо предисловия	5
Слова благодарности	8
Авторы этой книги	10
Всеволод Татаринов	11
Валерий Домашенко	12
Александр Евстегнеев	13
Игорь Бибин	14
Александр Белановский	15
Александр Круглов	16
Ольга Трошина	17
Булат Адигамов	18
Есть Идея – действуй!	19
Значение имеет лишь результат	19
Разные проекты – разный результат	25
Гениальные идеи приходят не в те головы, или Почему многим идеям так и не суждено реализоваться	31
Бизнесмены, предприниматели – эксперты информационного бизнеса Рунета	33
Первое знакомство – интервью	33
Интервью № 1	33
Конец ознакомительного фрагмента.	47

**Б. Адигамов, А.
Белановский, И. Бибин,
В. Домашенко, А.
Круглов, В. Татаринов,
О.Трошина, А. Евстегнеев**

**Денежный поток
из интернета**

Вместо предисловия

Мы живем в удивительное время: время скоростей, Интернета, спутниковой связи, время мгновенного обмена информацией, когда открываются новые сегменты рынка и экономики.

Реальностью стал бизнес, в котором, не выходя из дома, люди зарабатывают миллионы, продавая информацию. И вы наверняка задавались вопросом, что же это за информация и как лично я могу преуспеть в этом направлении бизнеса?

Хотели бы вы заглянуть в будущее, чтобы понять основ-

ные тренды, узнать, в какие направления имеет смысл вкладывать свое время, силы и деньги, а в какие нет? Поздравляем! Вы имеете уникальную возможность узнать все это в одном месте!

Представляем первое стартовое пособие для инфопредпринимателей, делающих первые шаги, и не только.

Сегодня в авангарде изменений находятся средства и способы продвижения информации. Тезис «Кто владеет информацией – тот владеет миром» становится зримым и как никогда актуальным!

Какой именно информацией необходимо владеть, чтобы эффективно применить ее для создания новых источников дохода?

Мы, авторы этой книги, приняли решение и нашли возможность объединить всю ценную информацию в одно пособие.

Специально для вас секреты и стратегии от предпринимателей и бизнесменов, признанных экспертов и лидеров, лучших тренеров и коучей Рунета, благодаря которым сегодня сотни и тысячи людей уже изменили свою жизнь, повысили свои доходы, перешли на новые уровни достижений.

Сегодня звезды и практики Рунета поделятся с вами секретами и тонкостями построения бизнеса. Такого набора ценнейшей информации в одном месте вы не найдете никогда и нигде!

Информация этой книги уникальна!

Мы представляем вам признанных экспертов: все они являются практиками, на деле доказавшими эффективность своей модели бизнеса. Каждого из них мы уверенно рекомендуем как лидера и наставника, следуя за которым, вы гарантированно получите необходимые знания и навыки, придете к личному успеху и процветанию.

Вы твердо решили начать изменения в своей жизни? Решили заняться созданием серьезного бизнеса, в том числе в сети Интернет? У вас есть неугасимое желание выйти на новые уровни дохода?

Тогда эта книга для вас! Смело приступайте к ее изучению. Запаситесь обязательно блокнотом и ручкой, настройтесь на активные действия и воплощение в жизнь всего того, что вы узнаете.

Новых открытий в себе, в окружающем мире и в прекрасном современном информационном бизнесе.

Используйте свой шанс наполниться энергией, знаниями и эффективными технологиями самых успешных, богатых и знаменитых бизнесменов Рунета.

О. Трошина

Б. Адигамов

P.S.: Действуйте! Результат в любом бизнесе приносят только действия!

Слова благодарности

Мы выражаем глубокую благодарность всем авторам этой книги за их опыт, знания и технологии ведения бизнеса через Интернет.

Благодарим вас за потраченное время, энергию и тот энтузиазм, с которым вы восприняли наш проект и с удовольствием приняли в нем участие.

Именно, вы и ваши истории успеха, ваши достижения вдохновили нас на написание этой книги, на создание первого стартового пособия для инфопредпринимателей.

Мы благодарим также всех слушателей Global-Info-Congress'a, всех, кто шаг за шагом не просто был сторонним наблюдателем, но и активно включился в процесс, начиная с самого старта и до его финиша: слушал интервью, выступления, задавал вопросы и оставлял свои отзывы.

Именно через обратную связь с вами мы поняли, насколько важна вся эта информация для огромного количества людей, для наших современников, которые ищут себя, свое дело и новые возможности.

Отдельная благодарность издательству АСТ и ее главному редактору. Именно благодаря вам и вашей решительности, организованности и быстрым действиям бесценные крупицы знаний, опыта и технологий попадут в руки наших читателей в момент их максимальной актуальности.

Мы вместе с вами сегодня создаем историю нового бизнеса, который только-только зарождается в России и на просторах Рунета, вносим неоценимый вклад в его развитие и продвижение.

Авторы этой книги

Авторы этой книги – признанные эксперты в области информационного бизнеса Рунета, предприниматели и бизнесмены, многие из которых заработали уже не один миллион долларов.

Всеволод Татаринов

Сертифицированный бизнес-тренер и коуч. Успешный бизнесмен и инвестор. За 18 лет ведения бизнеса создал многие успешные проекты как в линейном, так и в сетевом бизнесе. Сконцентрирован прежде всего на практической стороне успеха, реальных техниках и практиках.

Более 11 лет занимается международным бизнесом, экспортируя бизнес-технологии, обучая людей по всему миру. За это время он провел более 500 обучающих тренингов и семинаров, в том числе перед аудиторией в 30 000 человек.

Свою миссию Всеволод Татаринов видит в продвижении действительно эффективных знаний, способных улучшить жизнь людей, сделав их счастливее!

www.vsevolodtatarinov.com

Валерий Домашенко

Основатель, генеральный директор интернет-холдинга *SalesGeneration*.

Профессионал интернет-бизнеса с 1999 года.

В период 2007–2009 годов руководил департаментом Электронной Коммерции крупной международной компании.

С 2003 года занимается успешной преподавательской деятельностью на программах MBA, открытыми тренингами в СНГ с 2008 года, а также проводит вебинары с 2009 года.

Является членом «*Профессиональной Ассоциации Русскоязычных Коучей*», участником IT-конференции в Казахстане KIW, а также постоянным спикером на профильных конференциях и в бизнес-вузах.

<http://www.domashenko.ru>

Александр Евстегнеев

Автор проекта *«Азбука денег»*

– предприниматель, писатель, инвестор;

– бизнес-тренер, обучивший более 10 000 человек;

– автор семи книг, сотен статей и нескольких десятков

тренингов по увеличению доходов и управлению личными финансами (*«Киберсант-Деньги»*);

– организатор четырех московских Кийосаки-Клубов, более семи лет проводящих образовательные игры *«Денежный поток»* Роберта Кийосаки;

– прошел специализированное личное обучение у Бодо Шефера, Робина Шарма, Александра Элдера, Роберта Кийосаки, Кейта Феррацци, Владимира Довганя и т. д.

– по итогам конкурса, проведенного в 2007 году крупнейшими российскими управляющими компаниями *«Альфа-Капитал»*, *«ОФГ Инвест»* и *«КИТ Фортис Инвестментс»* вошел в «десятку» лучших финансовых консультантов ЗАО *«Финансовые эксперты»*.

<http://evstegneev.com/>

Игорь Бибин

Создатель команды Б.К. Шанс. Практический бизнес-тренер с 2001 года. Коуч.

Профессионал в области продвинутого интернет-маркетинга.

Автор первых в России профессиональных фильмов для индустрии сетевого маркетинга: *«Стратегия победителей»*, *«Здоровье – мудрых гонимых»*, *«Взгляд изнутри»*.

За свою практическую деятельность обучил бизнесу прямых продаж, а также интернет-бизнесу тысячи людей из разных стран мира.

<http://www.bk-shans.net>

Александр Белановский

Пропаганда и внедрение агрессивных методов обучения, делающих людей и компании богаче!

«Добрейшее вам время суток. Я, Белановский Александр, мотивирую бизнесменов и помогаю им в малом и среднем бизнесе с подбором и мотивацией персонала, что позволяет многократно увеличить прибыль компании без капиталовложений в обучение сотрудников».

Руководитель тренингового центра BizMotiv

Автор глобальной системы обучения сотрудников

Руководитель, бизнес-тренер, мотиватор и организатор.

<http://bizmotiv.ru/>

Александр Круглов

Руководитель проекта *«ЛаунчПро – Автоматизация Интернет-Бизнеса»*. Человек, создавший системы *«АвтоКассир»* и *«АвтоКонтакт»*, на которых работают ведущие проекты (включая *«Интеллектику»* Константина Шереметьева, проекты Любви Латыповой, Алекса Яновского, Сергея Змеева и многих других известных инфобизнесменов), и сумевший заставить программу даже верстать продающие тексты в своем продукте *«АвтоТекст»*.

Проекты Александра Круглова по праву занимают лидирующие позиции на рынке автоматизации продаж и выстраивания доверительных отношений с клиентами.

www.autokassir.ru/

Ольга Трошина

Коуч, сертифицированный бизнес-тренер, эксперт в области автоматизации бизнеса, мастер создания систем и разработки стратегий.

За 2012 год провела более 130 обучающих вебинаров и тренингов, на которых прошли обучение более 2000 человек.

Победитель № 1 за 2012 год в группах по подготовке бизнес-тренеров «Платинум», награждена поездкой в Париж.

Автор многочисленных проектов, в том числе:

«Инфобизнес глазами женщины»;

Системного проекта *«Революционный курс по автоматизации бизнеса от А до Я».*

Автор книги № 1 в Рунете *«Прививка от автоматизации млм бизнеса».*

Автор коучинговой группы *«За руку к миллиону в Интернет».*

www.olgatroshina.ru

Булат Адигамов

Успешный бизнесмен, интернет-предприниматель, мастер создания работающих схем бизнеса, физик-ядерщик, доцент и кандидат наук, дипломированный оптимизатор любых процессов.

Бизнес-тренер, коуч: вырастил не одну плеяду миллионеров. Сам постоянно совершенствует свои навыки предпринимателя, обучаясь у миллионеров.

Автор интернет-проектов:

- Профессиональный *Direct marketing*
- Серии мероприятий «*Бизнес и семья*»
- Тренинг «Продвижение 2013».

<http://bulatadigamov.com>

Есть Идея – действуй!

Значение имеет лишь результат

Мы давно вынашивали идею собрать в одном месте действительно гуру **инфобизнеса** России. Самых настоящих профессионалов и экспертов, которые могли бы поделиться своей уникальной информацией, опытом и навыками не только в области бизнеса, денег и успеха, но также и стилем своей жизни, который они получили благодаря использованию новых информационных технологий.

Рунет наполнен сегодня экспертами-любителями, псевдо-профессионалами, которые льют воду и затуманивают и без того наполненную хаосом и неразберихой голову новичка интернет-пространства. Мигающие со всех сторон кнопки «Деньги в Сети быстро! Легко! Без особых усилий» – разворачивают людей.

Настало время внести ясность и дать четкий ответ на вопросы:

- Насколько Интернет – это актуальное направление развития бизнеса?
- Можно ли действительно заработать миллион в Интернете – или это все домыслы и мифы?
- С чего начать и как преуспеть в этом современном на-

правления бизнеса?

- Какие подводные камни могут встретиться на пути и как пройти их с наименьшими потерями?
- На каких трендах основан современный бизнес?

Мы провели огромную работу и выяснили, что инфобизнесом сегодня интересуются тысячи пользователей Рунета.

Но большинство из них делают тщетные попытки заработать хоть сотню рублей, отнимая время от семьи, детей, инвестируя в пустоту свое здоровье, силы, а главное – время. Не все из них верят в то, что в этом бизнесе можно заработать миллион. И многие хотели бы услышать действительно факты, реальные истории успеха, работающие фишки и технологии, прежде чем начать инвестировать свое время, силы и деньги в новое для себя Дело.

Именно поэтому мы решили собрать в одном месте самых успешных, богатых и знаменитых бизнесменов Рунета.

Тема денег и бизнеса очень актуальна, особенно в нашей стране. Мы перешли в новую эпоху – эпоху предпринимательства и бизнеса, когда иметь несколько источников дохода просто необходимо. Наша задача – показать, как сегодня, продолжая заниматься наемным трудом, можно подготовить запасной аэродром в виде инфобизнеса и со временем сделать его основным источником дохода.

Авторы книги проживают в разных городах, в ближнем и дальнем зарубежье. Многие знакомы друг с другом только

благодаря современным высоким технологиям.

Используя онлайн-сервисы и онлайн-ресурсы, нам удалось сократить время и расстояние, удалось собрать всех авторов на одной площадке в глобальной Сети.

Одновременно большая аудитория интернет-пространства, находясь в разных городах и странах, получила возможность услышать настоящих гуру бизнеса, тех, кто создает погоду бизнеса в Рунете, кто имеет дар предвидения основных направлений бизнеса на ближайшие годы.

Прежде чем весь материал был объединен в книгу, его слышали сотни и тысячи людей интернет-пространства.

Их отзывы и побудили нас донести всю эту информацию до более широкой аудитории через эту книгу.

Почему люди, достигшие успеха и финансовой свободы, делятся сегодня с вами своими секретными технологиями?

Каждый профессионал, достигший своей финансовой независимости, идущий по дороге своего сердца, всегда следует миссии: передавать багаж накопленных знаний, щедро делиться своими знаниями и опытом. Чтобы мир вокруг менялся, становилось больше преуспевающих людей, счастливых беззаботных детей, путешествующих стариков, здоровых и счастливых.

Что получите вы, изучив эту книгу?

Трудно объединить это в одну фразу, ведь каждый читатель уникален и возьмет то свое, что ему необходимо в дан-

ный момент времени: кто-то знания, кто-то очередной пендель для выхода из спячки, кто-то план действий...

Это настольное пособие. Поэтому, держа книгу всегда под рукой, каждый раз вы будете находить в ней еще больше идей, знаний и опыта. Наша задача – чтобы это пособие, как путеводитель, направляло вас по пути создания вашей империи в сети Интернет.

На основе экспертных знаний вы сможете понять главную суть бизнеса, его основные постулаты увеличения доходов и развития.

На основе материалов этой книги вы сможете составить пошаговый план запуска ваших проектов с нуля и до получения первой прибыли.

Вам не нужно искать информацию в Интернете или вылавливать каждого отдельного гуру, чтобы задать свои вопросы. Мы это уже сделали за вас, сэкономив вам время, ваши силы и ваши деньги.

У каждого из авторов – своя история успеха, свой путь, но есть и общие вещи, которые их объединяют, те универсальные законы в бизнесе, которые работают всегда и везде.

Чему вы научитесь, проработав эту книгу от начала и до конца:

1. Выстраивать цепочки причинно-следственных связей.
2. Вы узнаете формулу успешного планирования и научитесь составлять эффективные планы, которые выполняются

и дают внутреннюю силу.

3. Вы получите полный алгоритм настройки автоматизации вашего бизнеса, алгоритм создания всех необходимых инструментов, без которых бизнес в Интернете невозможен.

4. Вы получите практические технологии по этапам продаж и завершению успешных сделок.

5. Узнаете, как создать визитку, которая не только будет вас продвигать, но и за которую люди будут платить деньги...

6. Вы получите прививку от лени и безделья, а вместе с ней работающую схему: как совершить первую выгодную сделку, не имея опыта.

7. Вы узнаете, как должен выглядеть ваш сайт, чтобы деньги с него текли к вам на автомате и сами продавали ваши продукты и вашу ценность.

8. Получите ответ на вопрос: как построить полноценную систему продаж, используя онлайн-инструменты?

Это лишь маленькая часть того, что вам предстоит узнать и внедрить. Эту книгу вы сможете читать и перечитывать. А глубокие ответы наших гуру на злободневные вопросы будут открывать вам новые перспективы и расширять границы возможного.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что миссия и авторов, и издателей этой книги выполнена!

И она будет выполнена до конца, когда вы, дорогой читатель, изменитесь хотя бы на 1 % в своих взглядах и планах

на эту жизнь.

И начнете действовать, понимая, что это единственный путь к переменам.

Разные проекты – разный результат

Эта книга наполнена особой энергией: энергией созидания, позитива и успеха. Она содержит слитки ценнейшей информации. Это мы вам гарантируем.

Но как именно вы воспользуетесь этими слитками? Здесь никто вам гарантий дать не может. По использованию этой информации, по ее практическому применению вы сами выступаете гарантом своих действий и результатов.

Кто-то просто положит эту информацию на депозит до лучших времен. Здесь есть один негативный момент, потому что процентная ставка такого депозита, как правило, равна нулю.

Кто-то, изучив все, скажет: «Отлично» – и забудет, окунувшись в круговорот жизни. Это значит, просто человек еще не готов к переменам.

А кто-то, может быть, это будете именно вы, вооружившись этой информацией, начнет активно действовать. И тогда вы можете рассчитывать на самые максимальные дивиденды, потому что вся информация – это стопроцентный опыт, который получил каждый автор, двигаясь к той вершине, на которой он находится.

И вы можете достичь своих вершин. Главное – использовать эти стратегии и тактики.

В любом случае ваше поведение будет

продиктовано вашими целями и планами.

Давайте проведем некоторые причинно-следственные связи и посмотрим, что стоит всегда за той целью, которая достигнута. Как вы знаете, любое событие – это результат действий.

Всегда видно вершину результата, то есть вершину айсберга. Процесс – это то, что скрыто за кулисами. Когда мы приходим в театр, то видим отлаженную, выученную игру актеров.

Они долго-долго репетировали и вышли на сцену, чтобы показать свой класс. И мы наслаждаемся этой игрой. Но мы не всегда понимаем, какой труд стоит вот за этой игрой актеров на сцене.

В спорте мы видим момент нового рекорда, который иногда длится несколько секунд, но за его результатом скрыты многочасовые физические тренировки, огромный труд, закалка характера и воспитание воли победителя.

То же самое можно сказать о бизнесе. Мы всегда видим и можем оценивать только результат. Но за каждым результатом есть то, что скрыто от многих, и известно только тому, кто двигает весь процесс, ежедневно преодолевая сложности, препятствия, подводные течения.

Эта книга – тоже результат. Сначала появилась мысль: собрать ценные знания и опыт в одном месте. Дальше появился план действий по ее воплощению.

Были переговоры с авторами книги, были интервью, которые помогут вам ближе понять каждого эксперта.

*И все интервью приведены в этой книге в текстовом формате, но вы можете прослушать их в аудиоформате на сайте **www.OlgaTroshina.ru**.*

Каждое интервью – это мини-тренинг, стоимость которого гораздо выше, чем 1000 евро. Почему? Потому что интервью – это индивидуальная коуч-сессия со спикером.

Представьте, чтобы вам попасть на индивидуальную коуч-сессию к одному из представленных здесь экспертов и задать вопросы, вам надо заплатить как минимум 1000 евро – именно столько стоит 1 час коучинга этих людей.

У вас есть уникальная возможность прочитать и прослушать эти интервью как подарок. На самом деле, интервью получились очень искренними, откровенными, с огромным количеством полезных идей и фишек.

Эти интервью больше похожи на беседу единомышленников. Многие ответы удивят вас, раскроют границы нового взгляда на мир и на возможности, которые вас окружают.

Авторы книги – это люди, которые взяли свою жизнь под контроль. Вы тоже можете сделать это.

Запишите себе в блокнот фразу «Я тот человек, который способен превратить свою жизнь в шедевр!». И в этой книге шаг за шагом вы сможете начать писать свою историю успеха

с чистого листа. Начните прямо сегодня создавать из своей жизни шедевр.

Возьмите на вооружение девиз «Есть идея – действуй!», и каждый раз представляйте и описывайте на бумаге всю последовательную цепочку действий от того момента, где вы находитесь до воплощения идеи в жизнь.

Прочитав книгу от начала и до конца, вы увидите, что способны превратить в реальность многие свои мечты, повторить много раз результат, подарить миру свой успех и подняться на собственную вершину.

«Есть идея – действуй!» Если у вас есть идея, действуйте тут же, не откладывая, не ждите завтра, не ждите послезавтра. Если вы не начнете действовать в течение суток, значит, что вы эту идею не осуществите никогда.

Вот в тот момент, когда у вас родилась идея, любая, даже если она вам кажется самой умопомрачительной, и если все вокруг будут крутить пальцем у виска, – значит, что это та идея, которая способна вывести вас куда-то вперед на другие результаты. Вы увидите, как своими действиями будете менять пространство вокруг себя, останавливать время, преодолевать расстояния.

Нас от результата всегда отделяет расстояние. Его можно разделить на отрезки пути, как на автостраде: отличная дорога – мы ускоряемся, видим знак, предупреждающий о приближении к опасному участку дороги, начинаем принимать меры, замедлять скорость, чтобы пройти этот отрезок пути

с минимальными потерями.

Но на дорогах о нас позаботились – расставили знаки, а в жизни такие отрезки с препятствиями появляются неожиданно, когда мы меньше всего к этому готовы.

Но мы знаем, что нужно делать: замедлиться, может быть, даже остановиться, чтобы осмотреться, набраться сил, выбрать ту скорость движения и стратегию, которая поможет преодолеть все ухабы, препятствия, подножки, но главное – продолжить движение.

Многие, а именно 80 % людей, на таких отрезках сдаются, поворачивают назад, сходят с дистанции, возвращаются к прежней жизни, не пытаясь даже снова выйти на дистанцию. Не страшно вернуться назад – страшно не дать себе еще один шанс.

Не думайте, что все было гладко и с этой книгой. Временами наступали просто ужасные моменты, когда никто не хотел понимать, когда просто закидывали «помидорами», когда вдруг ставили подножки люди, в поддержке которых не было сомнений. Но все позади, и результат еще одной победы вы держите сейчас в руках.

Почему удалось выстоять? Потому что все, кто причастен к изданию этой книги, были уверены: этот труд важен для сотни и тысячи людей, которые собираются начать свой бизнес в сети Интернет.

Это важно для тех людей, которые хотят изменить жизнь,

которые хотят иметь свой стиль жизни, написать свою историю успеха и преобразования.

Когда вами движет миссия, начинают открываться нужные двери и вдруг все складывается.

И этот результат, который сложился, – он сегодня перед вами.

С новыми вас открытиями в себе, в тех возможностях, которые Интернет дает, и в тех людях, которые действительно являются экспертами с большой буквы.

Гениальные идеи приходят не в те головы, или Почему многим идеям так и не суждено реализоваться

Как идеи превращаются в реальные бизнес-проекты?

Самый простой ответ на этот сложный вопрос: никак! И с точки зрения вероятности этот ответ самый правильный. Потому что превратиться в проект большинству идей просто не суждено. Причин этому множество. Главная из них: гениальные идеи приходят не в те головы.

Другой, тоже очень распространенный вариант – идея приходит в те головы, но не в то время. Например, когда человек моется под душем. А выйдя из душа, помнит только, что его голову посетила гениальная идея, но уже не помнит какая!

И вот уже люди, склонные к генерации идей, с последующей их утратой навсегда, берут с собой в душ книжку и карандаш, и из этого альфа-состояния ведут трансляцию в реальный мир.

Кто-то ловит это альфа-состояние во время прогулок, но носит с собой включенный диктофон и успевает зафиксировать большую часть наплывающих идей. Кто-то кладет диктофон под подушку.

А знаменитый авиаконструктор наших гигантских само-

летов Антонов успел в полусне зарисовать конструкцию облегченного хвостового оперения своего «Антея».

Этот опыт надо перенимать и нам с вами, простым гражданам, которым свежие бизнес-идеи не помешают. Итак, идея зафиксирована! Как она будет реализована? И снова возникает основной ответ: а никак! Почему?

Потому что от возникновения идеи до ее практической реализации огромное расстояние, если не сказать пропасть. И большинство идей на этом кончается! Есть, конечно, в мире гениальные одиночки, которые кладут жизнь на реализацию своей идеи и даже чего-то достигают в конце жизни, но это не наш путь!

Время одиночек прошло, и сегодня, в век ускорения, можно гораздо быстрее всего достичь, имея команду.

Именно такой подход использует большинство успешных предпринимателей в различных видах бизнеса, и инфобизнес здесь не исключение. Этот подход с огромным успехом использовали гениальные бизнесмены прошлого, типа Генри Форда и Эдисона.

Они создавали успешные команды, способные реализовать любые идеи, и именно на такой опыт мы должны ориентироваться. Только создавая свою команду, можно рассчитывать на реально серьезный успех в любом бизнесе.

Бизнесмены, предприниматели – эксперты информационного бизнеса Рунета

Первое знакомство – интервью

Интервью № 1

*«Нет понятия “начинающий предприниматель”
– есть понятие «предприниматель»».*
А. Евстегнеев

Ольга: Александр, добрый день!

Александр Евстегнеев (Далее Александр): Всем добрый день!

Ольга: Александр, у вас уже такое огромное количество работ, я просто удивляюсь. И на вашем ресурсе «Азбука денег» представлено около 350 учебных видео, более 1500 статей. Я уже не говорю о той деятельности, которую перечислила выше.

Вы бы отнесли свою деятельность к какому-то виду бизнеса?

Александр: Как бы это лучше сформулировать? Когда мне говорят в самом начале: расскажите о себе, то я отвечаю, что мне на это понадобится минут 40.

Моя деятельность настолько разноплановая, что сложно ее уложить в банальные рамки. То, что вы озвучили, – это относится к моей деятельности в сфере личных финансов, т. е. позиционирует меня как эксперта в области личных финансов.

Хотя моя деятельность намного шире, намного глубже и не всегда она видна с первого взгляда. Что-то я оставляю за кулисами, а буду разговаривать с вами исходя из названия нашей конференции, выступать в качестве предпринимателя в сфере инфобизнеса, и моя специализация: личные финансы. Ограничимся вот этим.

Ольга: Отлично, замечательно, очень даже хорошо. Видно, что у вас все это очень глубоко и разнопланово на самом деле.

Видно, что вы человек не поверхностный, а профессионал и эксперт в той области, которую исследуете и изучаете.

Немного расскажите о себе как о человеке – коротко, я понимаю, что жизнь ваша – она также многогранна. Какие грани жизни вам раскрылись после того, как вы занялись бизнесом?

Когда это произошло? Как вы пришли к тому, чтобы стать предпринимателем?

Александр: Этот вопрос мне достаточно часто задают: Александр, расскажите ваш первый успех, вашу первую неудачу, с чего все начиналось...

Скажу честно, мне 39 лет, я точно не помню, с чего все начиналось – это было очень-очень давно.

Некоторые биографические рамки: я учился на экономическом факультете, и на втором курсе наши преподаватели создали инвестиционный фонд. Началась эпоха приватизации, ваучерных чеков. Именно с того момента я начал работать, начал зарабатывать деньги, и в моей группе на нашем потоке у меня были самые высокие доходы.

Т.е. уже в студенческом возрасте я погрузился в сферу денег, в сферу высоких доходов, были и взлеты, были и падения – было много всего разного, были различные финансовые кризисы, через которые я прошел...

Наверное, я один из немногих финансовых экспертов, которые прошли финансовые кризисы, – это 1998 год, 2001 год, 2008 год.

У меня опыт более 20 лет работы с ценными бумагами и, наверное, мало кто в моей сфере деятельности может это написать в своем списке достижений.

Вот этим опытом побед и этим опытом поражений я и делюсь. Я рассказываю о своей жизни, я не выдумываю, я не рассказываю байки и не пытаюсь пересказывать скучные книжки...

В свое время я сдал достаточно серьезный экзамен, его

сдавала Федеральная комиссия по ценным бумагам – я сдал сложнейший экзамен, но не понимал – ЗАЧЕМ?

Те знания, которые нам давали и те вопросы, которые нам задавали, – они не помогают развивать свой бизнес, никак не помогают создавать свое дело.

Поэтому те знания, которые нам дают в вузах, те знания, которые нам дают в коротких тренингах, – они не применимы для создания своего дела, для его поднятия, для его продолжения, развития, масштабирования.

Я учусь именно на своем опыте и этим делюсь на страницах своего блога, обучающих курсов и программ.

Ольга: Отлично, Александр, как-то вы сказали про ваучеры – это было давно, но я хорошо помню эту ситуацию. Когда я находилась с той стороны, где люди просто не знали, что с ними делать...

Вы как раз глубоко разобрались в этом вопросе, раз вы задели эту тему, были как раз с той стороны, кто сумел эту ситуацию воспринять как-то по-другому.

Александр: Вы знаете, как раз тогда было зарождение предпринимательства и одни люди занимали позицию отсидеться и переждать: Советский Союз вернется...

А другие люди просто действовали, не зная, как и что делать. На тот момент не было учебников по бизнесу. Я, когда учился, одновременно изучал работу с ваучерами и политэкономии социализма – вот вдумайтесь... Такой дисбаланс.

И когда я приходил на экзамены, мне наши преподаватели

говорили: учи предмет, сдавай предмет, он тебе пригодится, когда ты будешь работать. На что я отвечал: я уже сейчас работаю и мне это на фиг не нужно.

Они были шокированы и действительно понимали, что тот объем информации, который закладывали при Советском Союзе, – он оказался абсолютно не востребованным, ненужным, а зачастую губительным. Потому что мы уже более 20 лет живем в рыночной экономике.

И я постоянно говорю: давайте перестанем жить в Советском Союзе – его уже давно нет, давайте становиться предпринимателями или хотя бы менять мышление в эту сторону.

Назвать себя предпринимателем и быть им – это абсолютно разные вещи.

Ольга: Если говорить об образовании, то и сегодня там мало что изменилось. У меня сын студент и по-прежнему там готовят хороших наемных работников.

Но давайте перейдем к нашей теме «Бизнес» – она более интересная. И несколько вопросов задаст мой партнер по проекту Булат Адигамов.

Булат: Да, друзья, я тоже вставлю свои несколько слов. Я в этом разделении оказался скорее на стороне Александра, потому что ваучеры я не переживал, а работал с ними.

Хотя, может быть, не так эффективно и не так интенсивно. Но тем не менее я много представляю в этой

теме.

Теперь несколько вопросов: мы с Ольгой полагаем, что инфобизнес обороты набирает в Рунете, а как вы считаете – это действительно так или все же в России рано говорить об инфобизнесе?

Александр: Если переформулировать вопрос: есть ли инфобизнес в России? И что такое вообще инфобизнес? Давайте поговорим об этих понятиях.

На мой взгляд, инфобизнес – это бизнес. Это что-то большое, что работает без вашего участия. Т. е. вы являетесь владельцем бизнеса. Либо являетесь потребителем услуг той или иной компании, т. е. вы являетесь покупателем.

Если человек хочет разобраться в теме инфобизнеса, то он должен понять, что его задача – становиться владельцем. В России, на мой взгляд, идет перекося: у нас плодятся в огромном количестве самозанятые люди.

Они гордо называют себя инфобизнесменами, на самом деле – это бывшие преподаватели, это бизнес-тренеры, которые используют инфомаркетинг. Они используют какие-то отдельные моменты для привлечения клиентов в ту сферу деятельности, в которой они занимаются.

И говорить о том, что это именно бизнес и что все это может работать без их участия, наверное, это тешит самолюбие, но на самом деле, с моей точки зрения, они где-то копаются в песочнице. Они набираются азова.

А развивается инфобизнес или нет – имеет смысл погово-

ритель об этом с людьми, которые действительно держат руку на пульсе финансовых платежей по инфопродуктам, с теми людьми, кто выпускает инфодиски.

На недавней конференции «Трафик 2013» я говорил с одним очень известным инфопредпринимателем, и он мне сказал, что в последнее время идет спад на рынке. Покупают все меньше и меньше.

Мы не будем говорить, почему это все происходит, я думаю, в том числе из-за приближающегося финансового кризиса: люди начинают копить деньги либо банально их у людей просто нет.

Но по его данным, у нас все стремительно развивалось в последние годы, и он, масштабируя свою компанию, способен заинтересовать в своих услугах все больше и больше людей. Но по его информации, успешных людей в этой сфере очень и очень мало. И зачастую те люди, которые выступают на конференциях, которым доверяют микрофон, – они являются, скажем так, фигурами на один день.

Они пришли, рассказали и ушли. У них разовые успехи, разовые результаты.

Инфобизнес в России очень молод, и нет еще таких знаковых фигур в большом количестве. И очень много людей просто умело зарабатывают деньги и не афишируют это.

К сожалению, у нас инфобизнес перерос в кричащую ипотасю: когда люди гордятся деньгами. Но это делают те, кто продает обучение инфобизнесу. Это их ниша, и поэтому они

вынуждены показывать свои результаты.

А так люди, которые в бизнесе, делают просто свое дело, и хорошие деньги зарабатывают ребята, которые втихую продают курс о том, как увеличить женскую грудь, о том, как увеличить мужское достоинство и т. д.

Они продают то, что нужно людям. Они, как настоящие бизнесмены, нашли востребованные ниши и вкладывают огромные деньги в рекламу и соответственно получают миллионы долларов. Такими результатами могут похвастаться 10–20 человек на территории СНГ.

Они являются для нас примерами для подражания и моделями для копирования.

Резюме: инфобизнес – это сложная штука, и зачастую происходит подмена понятий и инфобизнесменом себя называет любой человек, который создал свой блог, ведет свою рассылку, когда у него 5–10 клиентов, он проводит вебинары и называет себя инфобизнесменом. Но такие люди стоят в самом начале очень большого пути.

И я рад, что многие ступили на эту дорогу, но они должны понимать, что еще идти, идти и идти – и делать еще очень и очень много до того момента, пока они не станут владельцами и будут предпринимать только какие-то стратегические решения, а не работать в этом бизнесе.

Пока они сами берут микрофон, сами вещают – это любители. Я сам это делаю, чтобы получить удовольствие.

Булат: Я этот вопрос не только вам задавал, но, как

вы говорите, многие инфобизнесмены, которые зарабатывают тренерством, – они это позиционируют как малый бизнес.

Но бизнес – это именно когда ты говоришь, что нужно делать, а то и не говоришь – это делают менеджеры, а ты получаешь деньги.

Тогда, Александр, следующий вопрос: если бы вы рекомендовали человеку, который собирается заняться инфобизнесом, чтобы в конечном итоге стать бизнесменом, с какого бы направления вы рекомендовали бы ему начинать?

Александр: Если какой-то человек собрался начать – я ему рекомендую не собираться. Либо начинать, либо нет. Это раз, т. е. все в нашей голове: если мы хотим попробовать, хотим подумать о том, чтобы начать что-то делать, мы соответственно уже с самого начала сами себе признались, что у нас ничего не получится.

Мы себе дали путь отступления этими фразами. Нет понятия «малый бизнес». Есть понятие «бизнес», нет понятия «начинающий предприниматель» – есть понятие «предприниматель». Есть человек, который говорит, и человек, который делает, – это два разных человека.

Поэтому в первую очередь поставьте себе задачу: я буду развивать инфобизнес, я буду делать все необходимые вещи полгода, год, два...

К сожалению, многие приходят в инфобизнес как на на-

емную работу. И ожидают, что они будут получать зарплату как на работе. Этого не получится.

Быстрый старт только в продающих письмах, которые нам шлют люди по обучению инфобизнесу. Вы можете получать какие-то деньги время от времени, но это зачастую является результатом того, что вы сделали какое-то большое количество действий в предыдущее время.

Если, например, вы тренер и начали вести вебинар – само собой, что ваши клиенты из оффлайн перейдут в онлайн, но если этой клиентской базы нет, то за вами никто не пойдет. Сейчас очень сильная конкуренция на рынке рекламы, сегодня она уже не дает того эффекта, который я от нее ожидаю. Но это мой путь, я чуть позже расскажу о своем подходе в инфобизнесе.

То, как я это делаю, – это очень своеобразно и сложно копируемо.

Вообще, тем людям, которые хотят начать зарабатывать деньги, я рекомендую признать, что они предприниматели, и выделить какое-то время, ну там 2–3 часа каждый день.

Меня очень огорчают те люди, которые прибегали к нам в Кийосаки-клуб и говорили:

– Я уволился, я прочитал книжку. Я хочу бизнес.

Но у них нет финансовой подушки безопасности, они не знают, что такое реклама, и не умеют делать бизнес, не знают, что будут продавать, и возникает вопрос: зачем ты уволился?

Т.е. люди на эмоциях приняли эмоциональное невзвешен-

ное решение, и их семья попадает в полную финансовую задницу.

Т.е. семье нечего кушать... И через какое-то время этот горе-предприниматель возвращается на наемную работу, самооценка его упала ниже плинтуса, без денег и вынужден хвататься за любую работу, которую ему дают.

На старое рабочее место его не принимают – он утратил доверие в глазах своего начальника. Поэтому, всегда предупреждаю от таких вот поспешных решений.

Инфоконференции и тренинги. Я уже лет 5 хожу на конференции и вижу 20–30 человек одних и тех же – люди, с которыми я активно хожу, и мы активно учимся.

Все остальные люди – сотни и десятки тысяч людей – это какие-то новые люди, которых я никогда и нигде не видел. И уже не увижу.

Они пришли, попробовали и тут же отвалились. Т. е. они пришли, купили какой-то курс или тренинг, и все, больше я их не вижу, не слышу, и я уверен, что большинство из них вернулись к тому образу жизни, который вели раньше.

Поэтому, ребята, если вы начинающие – перестаньте себя считать начинающими и просто сделайте. Скажите себе: полгода, год я буду внедрять ту технологию, которую я получил на тренинге, и только через год я буду это оценивать: получаю я результат или не получаю. Буду я этим дальше заниматься или не буду.

Обычно людей хватает на один-два вечера. Они пытаются

создать свой сайт...

Вот я сейчас запускаю новое направление и запрещаю это делать себе, своими руками, хотя я умею это делать. У меня есть помощники, дизайнеры и т. д., и они делают не спеша сайт.

Я смотрю, как они это делают, и говорю им, что это не подходит, с точки зрения продаж, как я это вижу.

У меня квалификация намного выше, чем у большинства фрилансеров, которых я нанимаю. И я вынужден учить фрилансеров, что им нужно делать...

Очень низкая квалификация у так называемых специалистов, которые нам предлагают свои услуги.

Я обращался к некоторым спикерам на инфоконференции, заказывал у них свои услуги, в результате они либо исчезали, либо я просил вернуть деньги, потому что уровень их подготовки, квалификации не дает мне того результата, который нужен.

Это говорит о низком уровне людей, которые находятся сейчас в инфобизнесе. Это говорит о том, что данная сфера только развивается и вы должны быть готовы, что будет достаточно сложно, и вы должны быть готовы, что будет достаточно интересно, потому что вы будете овладевать очень многими и разными навыками.

Предприниматель – это:

и владелец,

и маркетолог,

и дизайнер,
и верстальщик сайтов,
и многое другое.

Предприниматель занимается столькими делами одновременно, что говорить, что он только тренер, – это глупо.

Если вы сужаете себя до тренера, то это очень узко.

Однажды я проходил тренинг у психологов. Стартовало нас много, до финиша дошли двое: я и еще одна девушка из нашей команды, мы шли дальше.

Психологи – очень умные люди, они большие профессионалы, но, к сожалению, они не предприниматели.

И когда я им говорю: сделай вот это, это и это, они отваливаются. Они говорят, что им это не нравится, делать они это не хотят и не будут.

Это не мое, я буду искать то, что у меня легко получается. Потому, что Вселенная посылает мне знак, что это не мое.

Если Вселенная посылает вам такой знак, наймите специалиста, который умеет это делать лучше вас.

То есть я покупаю чужое время. Я вкладываю свои деньги и обмениваю их на чужое время, чужие знания. Это бизнес, и здесь ничего личного и эмоций быть не должно.

А если вы следите за знаками Вселенной, а не за своими действиями, значит, вы пока любитель, а не бизнесмен.

И еще очень интересно разговаривать с людьми. Некоторое время назад я проводил тренинг в Праге для русскогово-

рящих мигрантов и давал им азы бизнеса. Я был шокирован низким уровнем их знаний. Они не знают, что такое up-sell – повышение продаж! И эти люди называют себя бизнесменами. Они живут в европейской стране и не знают банальных вещей. Было за них очень обидно.

Кто такой инфобизнесмен? Это яркий человек, это человек, который публичен и который ведет за собой.

Если это тренер и мы говорим о личном бренде, то я увидел в Праге перед собой девушек, которые безвкусно одеваются, без макияжа, которые боятся выделиться.

И эти люди хотят быть предпринимателями, сущность которых – выделиться на фоне других конкурентов.

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.