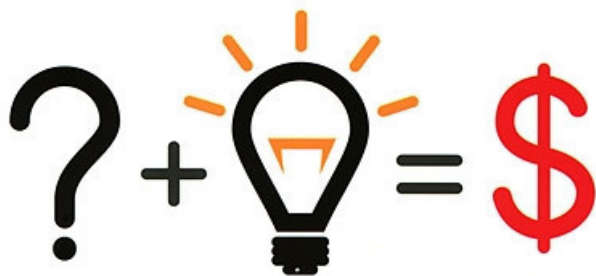


Михаил | Петр
Дашкиев | Осипов

ПОСТРОЙ СВОЙ БИЗНЕС

ОТ ИДЕИ ДО ДЕНЕГ ЗА 3 НЕДЕЛИ



 ПИТЕР®

[бм]
бизнес-молодость

Проект «Бизнес-молодость».
Одно из лучших сообществ по созданию
и развитию бизнеса в России

Петр Валерьевич Осипов Михаил Юрьевич Дашкиев Построй свой бизнес. От идеи до денег за 3 недели

Текст предоставлен правообладателем.

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=4238495

*Дашкиев М., Осипов П. Построй свой бизнес. От идеи до денег за 3
недели.: Питер; СПб; 2013
ISBN 978-5-459-01670-3*

Аннотация

Цель этой книги – помочь вам заработать больше денег всеми способами, которыми только можно. Всеми технологиями, которые авторы используют сами для ведения своих проектов. Рекомендации, изложенные в книге, помогут вам: – перестать откладывать, раздумывать и начать действовать; – поверить в себя и в свои силы; – послать к черту стереотипы, которые работают против тебя; – структурировать хаос в голове и четко понять, а чего ты хочешь; – найти доходную идею для бизнеса; – создать и отладить проект по зарабатыванию денег. В этой книге нет советов о том, как работать всего по 4 часа в неделю и при этом богатеть, – в ней есть рекомендации, как реально зарабатывать реальные деньги.

Содержание

Прекрасный новый мир	5
Вместо введения. насколько глубока кроличья нора	5
Для кого написана эта книга	8
Ботаники	8
Скептики	9
Кровососы	11
Что вы можете сделать с нашей помощью?	12
Работающая модель бизнеса	14
Манимейкинг и буллитинг. В мозгу всего одна ячейка – используйте ее по назначению	14
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Михаил Дашкиев, Петр Осипов

Построй свой бизнес. От идеи до денег за 3 недели

Изменилась вся моя жизнь. Поменялись приоритеты и цели. Трансформировалось отношение к себе и окружающим людям. Петр и Михаил помогли мне начать действовать. Поддержали меня в моих начинаниях. Дали необходимые знания для развития бизнеса. Мотивируют действовать даже в тех случаях, когда дела идут не очень успешно.
Алина Куликова, 25 лет, ГУ – ВШЭ

Кто это?
М. Рурк, актер

Прекрасный новый мир

Вместо введения. насколько глубока кроличья нора

Я всегда считал себя очень крутым, умным и продвинутым. Полагал, что много читаю, всесторонне развиваюсь. Думал, что намного умнее и интереснее многих окружающих людей. Но самое главное – я считал, что меня ждет великое будущее.

Однако в один момент я наткнулся на целый мир, о котором ранее даже не подозревал. На целое сообщество людей, для которых мое великое будущее давно наступило. Мир, который находился по ту сторону кроличьей норы.

Я чувствовал каждой своей клеточкой, что люди, которых я встретил, более продвинутые, намного интереснее и умнее меня. Я понял, что все это время жил в затхлых иллюзиях по поводу своей крутизны. А эти люди обладали знанием.

Это было не обыденное, не абстрактное и не философское знание. Это были настоящие чит-коды, взламывающие саму ткань жизни. Технологии, которые за несколько мгновений меняют реальность, – как во сне.

Название этого мира было «Бизнес-молодость».

Буквы на бумаге превращались в мощный поток энергии, который по силе был подобен напору воды из пожарного гидранта.

Прошла ночь, а я все читал, не в силах ни на секунду оторваться от книги. Меня захватила информационная жадность. Я старался компенсировать долгие годы анабиоза, в котором пребывал до этого момента.

Я читал истории тех людей, которые уже сейчас живут жизнью, о которой все мы только мечтаем.

Хочу кое в чем признаться. Читая, я испытывал злость. Мне было обидно и завидно, потому что люди из «Бизнес-молодости» были намного младше и намного успешнее меня.

И через пять кружек кофе, проглатывая технику за техникой, я еще раз обозлился на себя. И вдруг понял, что, по сути, я так и продолжаю спать. Но в то же время я почувствовал, что разгадка есть – первый чит-код, который мне следовало узнать.

Мой мозг ухватился за него словно за спасительную соломинку. Глотая строчку за строчкой, я чувствовал, что каким бы интересным ни было чтение, надо остановиться и что-нибудь сделать.

Сделать что-то *реальное*. Не захотеть. Не запланировать. А сделать.

Я понял, что всю свою жизнь спал, потому что лишь фантазировал и жил иллюзиями. Успокаивал себя мыслью о том,

что придет время и все получится само собой.

СТОП!

Кажется, я понял... Первый шаг. Пропась. Новый мир.

Кто человек, создавший этот текст? Почему вы сейчас читаете его? Знакомое чувство?

Дверь перед вами.

Вы готовы открыть ее? Вы готовы пойти дальше? Вы готовы упасть в кроличью нору?

Для кого написана эта книга

Каким образом эта книга оказалась в ваших руках? Может быть, у вас распространенная в наш век болезнь и вы лихорадочно скупаете все книги, где присутствует слово «бизнес». Может быть, вы наткнулись на эту книгу совершенно случайно. Например, по ошибке купив ее вместо пачки пельменей. Может быть, вы – владелец крупной корпорации и, ухмыляясь, листаете эту книгу в перерывах между многомиллиардными сделками. В любом случае, если вы почерпнете отсюда хотя бы крупинку знаний, с помощью которых сможете улучшить свою жизнь, мы будем рады. А нет – так нет.

А возможно, вы нашли эту книгу на обожженных пустошах постапокалиптического мира в искореженных развалинах какого-нибудь торгового центра. Тогда спешим вас обрадовать: книга вам поможет и в этом случае! Благодаря ей вы сумеете разжечь костер или отбиться от надвигающейся толпы радиоактивных зомби.

На наши семинары приходит огромное количество людей. Их можно разделить на три категории. По такому же принципу можно разделить людей, читающих книгу.

Ботаники

Это те, которые ходят на все мероприятия, лишь бы не

сидеть дома. Для них очень важно ощущение «личностного развития».

Если такого спросить:

Ты зачем сюда ходишь? Зачем ты пришел сюда – на семинар «Бизнес-молодости»?

Он ответит что-нибудь вроде:

Я лично расту.

Мы ему:

Стоп-стоп. Зачем тебе конкретно вот эти инструменты, которые мы сегодня будем давать? Зачем они тебе в жизни?

Он:

Ну, это мне необходимо для осознания своего личностного пути.

Все здесь понятно. Точнее, понятно, что ничего не понятно. Получают ли такие люди результат? Да, иногда они получают его, когда понимают, о чем идет речь. Когда у них в голове происходит небольшой переворот и все встает на места.

Скептики

Есть второй тип людей – скептики, которые пришли с видом: «Ну, и чего ты мне сейчас будешь загонять?» Они не смотрят, что пришли «классные ребята», которые много зарабатывают.

Они: «Ну, сейчас глянем, кто ты такой и чего ты мне будешь рассказывать».

Скажем честно: мы не любим выступать перед людьми, которым мы не нравимся.

Такой человек пришел с непоколебимым мнением по поводу многих вещей. Например, по поводу того, почему у него не получается то, о чем мы рассказываем. И такой человек не собирается меняться. Ему проще придумать оправдание, чем принять к сведению что-то новое.

Нам плевать на таких, потому что они все равно никогда ничего не купят. Но они сильно портят атмосферу наших семинаров. Мы настраиваем зрителей на определенный успешный ход мыслей, очищаем от неэффективных шаблонных заблуждений, приносим на их место что-то новое и эффективное. А вот такие скептики портят атмосферу.

В принципе, такие люди не безнадежны. И если у вас сложится о нас нелестное мнение, то мы от этого нисколько не пострадаем, честно. У нас все равно все будет хорошо. Ну а скептики – это те люди, которые пришли к нам с **полным стаканом**.

Есть такая древнекитайская притча, суть которой в том, что один профессор пришел к мастеру, который проповедует дзен, а тот его не пускает. Профессор написал множество книг, а мастер его не принимает. Профессор говорит: «Мастер, что же вы меня не принимаете?» А тот отвечает: «А ты знаешь, у тебя

чаша полная. Если у тебя чаша полная, то я ничего не смогу туда налить».

И у вас уже есть определенное мнение по поводу того, как делать карьеру, как выстраивать бизнес. В большинстве случаев такие мысли не очень эффективны. И все, что мы хотим – чтобы вы немножко освободили свою чашу и приняли те модели, которые мы будем давать.

Если наши методики придутся вам по душе, если вы скажете: «Это мое», то вы сможете взять и использовать полученные знания в жизни. Если вы скажете: «Это не мое», то ради бога. Никто не заставляет вас использовать их.

Но, пожалуйста, постарайтесь просто сделать какие-то движения, которых раньше не делали. Мы хотим, чтобы вы совершали нестандартные действия, чтобы вы смогли взять и опустошить свою чашу.

Если вы читаете эту книгу с «полной чашей» и совершенно не намерены менять себя, то лучше отложите ее в сторону и займитесь более важными делами.

Кровососы

Есть еще третья категория людей, которых мы называем кровососами. Они приходят на семинары не просто потусить, а что-то изменить. Таких людей, к сожалению, очень мало, несколько процентов.

Кровососы – это те, кто задает вопросы, кто примеряет

сказанное нами на себя. Кто думает, как внедрить наши техники в свою жизнь. Соответственно, будьте кровососами!

Что вы можете сделать с нашей помощью?

- Перестать откладывать что-то на потом, перестать раздумывать и начать действовать.
- Структурировать хаос в голове, научиться четко осознавать свои желания.
- Просчитать последовательность ходов, необходимых для достижения результата.
- Сделать то, что давно надо было сделать.
- Внедрить в жизнь практические схемы и алгоритмы, которые мы используем сами.
- Поверить в себя и свои силы.
- Послать к черту стереотипы, которые работают против вас.

Ну а мы подставим дружеское плечо поддержки, когда вам будет больно и начнет казаться, что больше ничего не получится. А такие ситуации будут, поверьте.

Отзывы участников

Пока ты медлишь, они делают деньги

После семинара тряслись руки и все внутри дрожало. Давно забытое и приятное чувство мандража! Это нереально круто, когда кучка народа **ХОЧЕТ** немедленно начать делать деньги. Для себя отметила много интересных моментов:

1. Многие говорят о богатстве, но здесь я **реально** узнала, **КАК** можно сделать первые шаги!

2. Появилась уверенность в том, что на это не потребуется 5–10 лет, как я думала в начале!

3. Поменялась установка, что деньги можно делать с удовольствием.

Конечно же, энергетика!

Ксюша Каишарова

www.vk.com/kvol4enka

Работающая модель бизнеса

Манимейкинг и булшитинг. В мозгу всего одна ячейка – используйте ее по назначению

Все многочисленное население нашей планеты можно разделить на две категории.

Если вы всю свою жизнь лежали на боку, ничего не делая, то можете себя поздравить – вы УГ. И поверьте, УГ расшифровывается не как «умная голова». Но не расстраивайтесь, вы не один такой. Еще 95 % населения абсолютно такое же УГ, как и вы. Прочитав эти грустные строки, вы, скорее всего, так и продолжите лежать на боку. Ну или перевернетесь на другой. Потому что вам так лучше, удобнее и комфортнее. И это абсолютно нормально, не переживайте.

Остальные 5 % – это люди, энергия в которых бурлит и кипит. Если эту энергию направить в нужное русло, то результаты потрясут воображение.

На этой суровой реальности основывается разделение любой деятельности на **манимейкинг** и **булшитинг**.

Все, чем занимается человек, можно разложить на две составные части. 5 % деятельности – это манимейкинг, то, что

реально приносит деньги, прямым образом влияет на доходы. И оставшиеся 95 % – это булштитинг. Это имитация бурной деятельности, которую люди по какому-то недоразумению обычно называют работой или трудовой деятельностью. Например, с занятым видом перебирают бумажки, сидя в душном офисе. Или делают еще что-то, что не приносит никаких денег.

Представим, что у вас в одном месте огромное шило и вы готовы начать свое дело. У вас нет ничего, кроме огромного желания. Какие действия на первом этапе будут полным булштитингом? Визитки, оформление ООО или ИП, бизнес-планы, офис, маркетинговые исследования, распределение долей и прочие интеллектуальные «изыски», которые работают по принципу «много говорим и ничего не делаем».

В каждый момент времени вы должны задавать себе один и тот же вопрос:

То, что я сейчас делаю, – это манимейкинг или булштитинг?

И зачастую правильным ответом на вопрос будет второй вариант.

В голове среднестатистического человека роем кружится куча вопросов, которые не дают ему спокойно жить: «Где бы купить новые кроссовки?», «Какую бы фотку поставить на аву?», «Почему Машка из третьего подъезда мне не даст свеклу?», «Куда я подевал свои таблетки от маленьких танцующих зеленых лепреконов? А? Куда?». И многие дру-

гие важные вопросы, которые никаким образом не помогут заработать деньги. Где-то в самой глубине этого жужжащего роя притаились действительно правильные мысли. Например: «Где мне найти клиентов?», «Как привлечь людей на мой сайт?» или «Где же все-таки эти таблетки?!». Именно эти правильные мысли необходимо поднять из глубин своего сознания, сосредоточившись на них в первую очередь.

Так что же будет маниемейкингом? На первом этапе маниемейкингом будут **продажи**

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.