

Елена Ермакова



ЖЕНСКИЙ ИНФОБИЗНЕС

вне возраста, без страха и стресса



женщина и бизнес

18+

Елена Ермакова
Женский инфобизнес вне
возраста, страха и стресса
Серия «Женщина и бизнес», книга 6

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70087273
SelfPub; 2024

Аннотация

Сколько себя помню, я всегда стремилась к финансовой свободе, даже когда работала в найме. Перед вами первая книга про женский инфобизнес, основанная на моём 7-летнем опыте работы и опыте моих клиентов. Эта книга поможет вам получать хороший дополнительный источник дохода, даже не выходя из дома. Неважно, сколько вам лет, книга написана простым и доступным языком для любого возраста. Продавайте свои знания и опыт легко и просто.

Содержание

Введение. Кто я и зачем вообще Вам эта книга	5
Глава первая. Что такое современный инфобизнес	11
Глава вторая. Моё начало в инфобизнесе	15
Глава третья. Как выбрать свою цель и нишу	21
Глава четвёртая. Тренды или зов души?	24
Глава пятая. Как запустить свой первый курс и заработать деньги?	31
Глава шестая. Как создать донат и получить первый доход уже завтра?	35
Глава седьмая. Бесплатный марафон: «за» и «против»	37
Глава восьмая. Как понять и привлечь свою целевую аудиторию	40
Глава девятая. Плюсы и минусы автоматизации	44
Глава десятая. Кто напишет тексты – сама или копирайтер?	45
Глава одиннадцатая. Страх писать тексты самостоятельно	52
Глава двенадцатая. Экспертность – миф или реальность?	55
Глава тринадцатая. Этот непонятный контент-план	58

Глава четырнадцатая. Сколько надо времени для запуска первого бесплатного курса, чтобы на нём продать платный?	64
Глава пятнадцатая. Сколько надо денег для запуска инфобизнеса?	67
Глава шестнадцатая. Как всё успевать, отвечать, учить и вести чаты?	72
Конец ознакомительного фрагмента.	76

Елена Ермакова

Женский инфобизнес вне возраста, страха и стресса

Введение. Кто я и зачем вообще Вам эта книга

Привет, на связи Елена Ермакова. Знакомые и друзья зовут меня просто – Эрнестовна (и это – моё настоящее отчество). В начале книги принято писать, кто я вообще и зачем вам эта книга.

Я столько раз меняла профессии в своей жизни, что описывать все не хватит и целой книги. Я – человек-сканер, мне интересно абсолютно всё. Вот, к примеру, совсем недавно я стала писательницей, и 1 августа 2022 года выпустила свою первую книгу «Эмоциональный копирайтинг» всего за 5 дней. С моей помощью уже написано более 500.000 текстов. Мне понравилось писать книги, приносящие пользу, быстро, здесь и сейчас. И я написала ещё четыре книги:

«Женский бизнес «Вконтакте» без миллиона в кармане»
«Как легко продавать себя дорого и в кайф»

«Предназначение. Цель. Жизнь»

«33 подсказки для вдохновения автора».

И вот пишу для вас уже свою 6-ю книгу. Я даже рискнула и осуществила свою мечту с 2017 года, придумала и напечатала метафорические карты «33 подсказки для вдохновения автора».

Вот что я написала о себе на своей авторской странице «ЛитРес»:

«Елена Ермакова. Писательница. Коуч по текстам. Организатор писательских марафонов. Мастер креативного маркетинга, копирайтер, smm-специалист с опытом 9 лет. Я – пинатель прокрастинаторов, зарядатель мозгаторов, вдохновитель скучаторов и освещатель непониматоров. Писательница текстов и книг по имени «строчунья». Строчу тексты я очень быстро, бывает и очЕпятки оставляю, но больше о них не переживаю. Раньше я играла на фортепиано, а сейчас мои пальцы играют на клавиатуре, ведь музыка текста такая удивительная и очень красивая. Я могу сыграть для вас любую мелодию текстом, просто попросите».

В мире быстрый информации и скоростей мы хотим меньше тратить время на чтение лишней информации, я и сама люблю делать всё быстро, поэтому в моих книгах нет воды: всё чётко и только по делу.

В 2023 году (а это мой год Кролика) мне исполнилось 48 лет, и, сколько я себя помню, я всегда занималась продажа-

ми и бизнесом. Продавала игрушки и деревяшки ребятам, когда родители отвозили меня в деревню на лето. Деньгами были подорожники (наверное, многие вспомнят эти весёлые игры). Продавала польскую косметику в школе подругам и зарабатывала свои первые настоящие деньги.

В семнадцать лет у меня уже работали первые ларьки и был опыт общения с товарищами, которые контролировали весь бизнес в Питере. Я стала миллионером, но кризис 2014 года разорил меня полностью, и именно тогда я приняла окончательное решение уйти из оффлайн-бизнеса в онлайн. Больше никаких аренд, закупок товаров, расходников и найма сотрудников. Я решила свести свои финансовые риски к минимуму и ушла в соцсеть «ВКонтакте», ведь здесь не надо платить аренду.

За прошедшие 7 лет я потратила ещё один миллион рублей на своё обучение. Я нанимала дорогих и не очень специалистов, училась и получала новые профессии. Мне было очень страшно. Я помню свой первый курс по таргетированной рекламе во «ВКонтакте» в 2016 году. Проревела почти весь курс, ничего не понимая. Мне было очень сложно разобраться в незнакомых словах и действиях. Я ведь далеко не программист, и переучиваться, когда тебе за 40, не так просто, как в 20. А большая часть такого образования направлена на молодой возраст. Многие курсы так и остались нетронутыми, потому что оказались слишком трудными, скучными и шаблонными. А уж про обратную связь от кураторов

курсов я просто промолчу.

Есть много книг, написанных про инфобизнес, и я прочитала почти все, но они либо устарели, либо написаны непонятным нам языком. Но нет ни одной книги, посвящённой именно женскому инфобизнесу, и я решила исправить этот пробел и написать свою, упаковав весь мой личный опыт и опыт своих клиентов.

И да простят меня мужчины, но продажами в мире сейчас управляем мы, женщины, даже если они его возглавляют. Ведь основная часть успешных сотрудников – представительницы прекрасного пола. При слове «бизнес» мы словно попадаем в мужской мир, и страх потеряться – первое, что приходит на ум. Наш мир считается мужским миром, а женщине, как правило, отводится роль второго плана. Но я вам заявляю, что шансы на успех в бизнесе у мужчин и женщин не то, чтобы равнозначны. У нас, женщин, их гораздо больше. И когда вы дочитаете эту книгу до самого конца, вы поймёте – почему.

Мне не хочется тратить ваше время на чтение перечислений своих компетенций, об этом вы можете прочитать на моей странице во «ВКонтакте». А сейчас давайте лучше поговорим о вас. Эта настольная азбука женского инфобизнеса поможет вам не просто начать стартовать без вложений. Она станет вашим верным помощником на целый год, а, быть может, и на несколько лет.

Я уверена, что вы будете перечитывать её снова и снова,

открывая для себя знакомые главы уже совсем по-другому. Больше не придётся бегать по чатам в поисках нужных ответов, сохранять в закладках советы и собирать по крупицам информацию в океане постов.

Совсем недавно я прочитала одно мнение про инфобизнес, где автор высказывания достаточно твёрдо сказал, что не каждый по возрасту может им заниматься, а особенно – люди пенсионного возраста.

Да, возможно, запуск большой инфошколы им не по зубам. Я придерживаюсь своего мнения и считаю, что каждая из вас (и не важно, в каком статусе, возрасте и весе вы живёте прямо сейчас) может запустить свой инфобизнес. Да, скорее всего, не на миллионы в месяц! Но, если моя книга поможет продать вам свои таланты и, например, добавить в свой бюджет одну, две или три пенсии, разве это плохо?

Моя мама проработала двадцать лет на Кировском заводе в Ленинграде (ушла на пенсию в 45 за вредность), а потом ещё десять лет техником-электриком лифтового оборудования. И я полагаю, что она достойна большей пенсии и привилегий. У кого, как не у людей в возрасте, есть огромный жизненный опыт по разным вопросам, которым они могут поделиться с миром?

Но самое главное: человек будет чувствовать себя нужным, востребованным и не одиноким. Ведь не секрет, что очень часто мы остаёмся на большую часть своей жизни в одиночестве, будучи уже в возрасте 60+. Дети выросли и жи-

вуют своей жизнью, возможно, даже в другом городе или стране.

Одна книга – одно решение. В этой книге я буду часто повторять и выделять очень важные вещи, но не удивляйтесь, я не сошла с ума, мне хочется по-разному донести до вас смысл и посыл этого, если хотите, пособия.

Глава первая. Что такое современный инфобизнес

Я помню время, когда читала и изучала Андрея Парабеллума. Его книги я бережно храню и перечитываю до сих пор. Но с каждым годом поле инфобизнеса растёт и меняется, идя в ногу с трендами и со временем.

Ковид и карантин 2020 года загнал нас всех по своим квартирам, и именно этот год я считаю переломным в трансформации инфобизнеса в России, а также своей личной трансформации. Нам всем стало ясно, что можно легко вести прямые эфиры прямо с кухни, без красивого пиджака и макияжа от стилиста. Больше не надо снимать фотостудии, чтобы делать вылизанные фотографии с ретушью, записывать свои курсы в дорогих местах, нанимать видеооператоров и монтажёров.

Не знаю, как вы, а я точно выдохнула, что можно легко быть самой собой, а не пытаться стать идеальной картинкой после обработки и ретуши.

Мы с вами живём примерно в одинаковых условиях: где-то любимым котом потрёпаны обои, которые давно пора поменять. То денег не хватает, то желания нет затевать новый ремонт.

Мы не живём в царских хоромаш, и нет смысла это скры-

вать за фасадом красивых студий, ведь рано или поздно нам придётся показать истину, как пришлось сделать это в тот самый период самоизоляции.

Больше не надо снимать офисы. Можно смело продавать свои курсы прямо из дома, а это – огромная экономия денег и времени. У меня была аренда, и не одна. 3 часа ежедневно на дорогу, собраться, одеться, макияж, вернуться домой.

Я родилась в Ленинграде, который стал Санкт-Петербургом. У нас тут лето очень короткое, а основную часть своей жизни мы живём в дождях, сером небе и мокром снеге. Пока дойдёшь до метро, уже и продавать ничего не хочется: ноги промокли, тушь потекла, ветер выдул всю спину. В метро жарко, душно, в час пик негде сесть и приходится стоять. Все эти факторы отнимают очень много энергии, особенно, если тебе уже немного за 40. Женские коллективы, в которых ты не работала, а выживала среди сплетен и зависти. Самодуры-начальники, ежедневно выдумывающие новые поручения, лишняя нагрузка.

Я – человек с креативным чувством юмора. Помню, как в 2020 году придумала название своему инфобизнесу: «Бизнес в труселях». Встала с кровати, заварила кофе и села работать. Помните эти смешные видео, где у человека верх в пиджаке, а низ в трусах? Вот такой была я в 2020-м, да и, что греха таить, до сих пор бывает! Эфиры провожу в таком виде ранним утром. Ведь никто не видит, что надето у меня внизу. Я даже хештег себе придумала: #лохматый_писатель.

Не знаю, как вы, а я стала больше доверять таким же, как сама, простым спикерам из дома: без макияжа, идеальной причёски и обстановки. Тем более, что печальный опыт красивых картинок мне уже известен.

Я покупала много красивых обёрток, а по факту курсы проводились чуть ли не из комнаты с плохим качеством трансляции и звука. Блестящий фантик ничего не даёт, кроме того, что вы на него поведётесь и купите услугу, обучение или курсы. Уверена, что и вы хоть раз сталкивались с такой ситуацией.

Сейчас всё стало прозрачно и понятно, можно сразу увидеть – живой и настоящий спикер, или так, дешёвая оболочка. Не знаю, как вы, а я бегу от красивых картинок, и точно уже никогда у них ничего не куплю. За красивым фасадом, как правило, всегда скрывается какой-то подвох.

Ведь я и сама всё время учусь и покупаю себе новое образование или тренинги, хожу на разные движухи и наблюдаю. Мир инфобизнеса так стремительно меняется, что надо всё время держать руку на пульсе.

Вам и мне больше не надо играть кого-то, как на сцене. Достаточно быть самой собой.

Но ещё нет ни одной книги, посвящённой именно женскому инфобизнесу, поэтому я решила исправить этот пробел и написать свою.

Девиз моей жизни такой: «Вас достаточно!». К нему мы ещё не раз будем возвращаться в этой книге.

Вы сами учились, у вас есть личный жизненный и практический опыт в разных вопросах просто потому, что вы прошли через него самостоятельно и можете поделиться результатами, включая неудачные шаги и попытки. Возможно, вы, как и я, поменяли профессию, а, может быть, и не один раз. Нашли спустя долгие годы дело всей своей жизни, и не можете не поделиться этим с миром.

Вам ведь тоже надоело читать эти сказки про то, как легко после месячного курса за 100.000 рублей вы будете зарабатывать миллион и жить на Бали? Смешно, но эти сказки до сих пор работают. Их просто немного изменили. Но об этом я напишу в другой главе.

Современный женский инфобизнес – это именно то, что вам сейчас нужно. Раньше женщины делились своим опытом просто так, за чашкой чая, в компании. Но сейчас на этом можно и нужно зарабатывать: не выходя из дома, не увольняясь с хорошей работы, или сидя дома с детьми, не имея бюджета на рекламу, без найма специалистов по продвижению или продажам.

Вам не нужны сверхзнания или дипломы по маркетингу. Просто нужно быть самой собой, дать себе время, чтобы привлечь аудиторию и начать зарабатывать.

Всё уже есть внутри вас!

Глава вторая. Моё начало в инфобизнесе

Я начала свой путь в инфобизнесе в 2017 году. Сейчас кажется, словно это было в другой жизни и не со мной. Свои первые курсы я прошла по макияжу. Я была активным визажистом, сотрудничала со знаменитым брендом профессиональной косметики и решила, что мне нужна моя собственная школа визажа.

Насмотревшись на успешных коллег, я смело решила, что у меня тоже получится. В те годы я активно развивала и запрещённую социальную сеть, и «ВКонтакте», продолжала обучаться smm и таргетированной рекламе.

Решение принято – и вот я уже веду курсы: индивидуальные, групповые. Субаренда в офисе косметического бренда, с которым я работала, – и вперёд!

Я чётко определила свою целевую аудиторию и начала её собирать. В общем, дело пошло. Но этого мне было мало, и я придумала ещё один проект: творческая фотомастерская для девушек и женщин плюссайз. Начала организовывать и продвигать фотосессии.

Плана не было. Я просто загорелась идеей продавать курсы и много зарабатывать, ну а иначе зачем всё это? Мозгов тоже не было. Точнее, они были не такие расчётливые и ум-

ные, как в 2023.

Было потеряно очень много средств на рекламу, вложены большие суммы в расходники, потрачено на аренду и прочее. Я нанимала маркетологов и других специалистов по продвижению, но продажи шли ни шатко, ни валко.

И наступил тот самый день, когда клиенты закончились. Подруги и подруги подруг отучились, все сфотографировались – и наступила тишина. Заявки, конечно, поступали, но очень мало. А количество продаж никак не покрывало сумму расходов на продвижение. Жить на эти деньги вообще было невозможно. Именно в 2017 я приняла решение оставить эти проекты просто как хобби и начать продавать курсы по продвижению в соцсетях, а также себя как наставника.

Забегая вперёд, скажу, что далее было принято решение полностью завершить карьеру визажиста, закрыть школу макияжа и передать права на фотосессии своему уже бывшему партнёру по проекту.

Моя личная консультация в 2017 году стоила всего 350 рублей. Сейчас её цена 10.000 рублей. Личное наставничество, соответственно, – было 2.500 рублей в месяц, сейчас – 50.000 рублей. Я твёрдо решила, что мой опыт креативного маркетолога с большим практическим стажем имеет право на то, чтобы я могла не просто делиться им открыто, но и продавать.

Но были большие, нет, не большие, а огромные барьеры в моей собственной голове и убеждения, которые мешали

стартовать с большой скоростью. Догадались – какие?

Да, это именно они – пресловутые синдром самозванца и перфекционизм. Именно в 2017 и 2018 годах я, словно Шумахер, гналась за спикерами, на которых смотрела каждое утро. Успешные, популярные, продающие на большие чеки. И хотела точно так же!

Я не думала о том, что у них уже работает команда и есть бюджеты. Мне хотелось соответствовать красивой, вылизанной картинке и шикарному дизайну. И я тратила все свои потом и кровью заработанные деньги на нужную упаковку, искренне думая, что, когда аудитория увидит всё это, меня сразу купят со всеми потрохами!

В те далёкие годы я, естественно, понятия не имела о воронках и прогревах. О том, что не красивая картинка приводит продажи, а сама личность того, кто продаёт. Я злилась, меняла дизайнеров, продолжала тестировать разные варианты визуального оформления своих соцсетей, отдавая все деньги, которые зарабатывала, в бесконечную яму слива бюджета.

Я выступала везде как маркетолог бесплатно, наивно полагая, что, увидев меня один раз, люди сразу захотят меня купить. Я ложилась спать с мыслями: «Почему меня не покупают?». Я вставала с мыслями: «Почему меня не покупают?». Я жила в мыслях об этом 365 дней в году, я вообще, кажется, больше ни о чём не думала. Обиды и гнев от отсутствия больших продаж накрывали меня всё сильнее и силь-

нее. Я начала ненавидеть всех и всё кругом.

В конце 2018 года я впервые ощутила на себе выгорание и депрессию, но я справилась, впрочем, как всегда.

Новый 2019 год я встретила с твёрдым решением: мне нужен партнёр. И Вселенная явно его услышала, познакомив меня с продюсером по запуску курсов. Она продавала курсы обучения по быти-услугам, и ей нужен был такой человек как я, который дополнит её курсы знаниями по продвижению для быти-мастеров. Я подходила идеально: сама из этой индустрии, к тому же ещё маркетолог и сммщик.

Я всегда верила людям, и, конечно, никакой договор о сотрудничестве мы не подписывали, всё на словах и доверии. Я написала программу курса, было потрачено несколько месяцев на организацию, запись в студии, а потом всё закончилось. Я практически была просто наёмным менеджером в её компании. Достаточно банальная, как оказалось, история в мире инфобизнеса. Она инвестировала большие суммы в запись красивых курсов, но отказалась вкладывать деньги в рекламу. Вся эта история закончилась громко, с взаимными претензиями, и мы расстались. Точнее, я ушла ни с чем. Ушла, но не сломалась.

Именно весной 2019 года я приняла решение не работать с партнёрами, вести все свои дела самостоятельно, а если с кем-то сотрудничать, то только под договор, в котором будет прописано абсолютно всё от А до Я.

Моя личная консультация стоит уже 1000 рублей, а на-

ставничество – 5.000 рублей в месяц. Именно в 2019 году я получила премию «Лучший бьюти-маркетолог года», ведь на тот момент чётко решила выбрать нишу бьюти-мастеров и обучать продвигаться только их.

Продолжала вкладывать деньги в своё обучение. Дела шли хорошо, но не так, как мне этого хотелось на самом деле. Я уже имела много личных клиентов по продвижению, но с продаж курсов дела пока обстояли не очень. Вела курсы по макияжу и содержала небольшую личную школу по этому направлению, и по-прежнему была организатором фотосессий.

4 января 2020 года я написала пост, вот одна цитата из него: написать книгу и открыть свою онлайн школу. Это были мои два самых главных желания на тот год.

31 января 2020 года мы впервые узнали про ковид – и жизнь изменилась у всех нас, и у меня в том числе.

В начале 2020 года я твёрдо решила прекратить свою деятельность как преподавателя по макияжу, перестать оказывать услуги как визажист и полностью отдала ведение фотосессии в руки партнёра.

Интернет-маркетинг полностью поглотил меня, и я хотела заниматься только продвижением и продажами. Я писала письма с предложениями себя крупным компаниям в своём городе снова и снова, а потом ещё раз и ещё.

1 апреля 2020 года наступил карантин. Но мои действия привели к тому, что я подписала 6-месячный договор с са-

мым крупным хлебозаводом Санкт-Петербурга как интернет-маркетолог. Но самое главное – в нашу жизнь ворвался тот самый онлайн, простой и человеческий. Мы все сидели дома с лохматыми головами, а не в красивых студиях с идеальными макияжами и в нарядах. Страх показывать себя вот такой, обычной, как все вокруг, просто ушёл восвояси из моей головы. Спикеры вели свои курсы прямо с кухни, а рядом прыгали дети и кричали коты.

Ни один психотерапевт не помог мне справиться со своими личным перфекционистом так, как это сделал карантин. Именно в 2020 году я поняла, что не так важно, как ты выглядишь. Важно, что ты даёшь этому миру. И мой мозг словно освободился от многолетнего рабства постоянного желания быть идеальной.

Самые знаменитые спикеры спокойно сидели в пижамах, с облупленным шеллаком и вещали с дивана. Я наконец-то расслабилась и перестала думать о том, как я выгляжу, и есть ли морщины возле моих глаз. Нет бровей – и фиг с ними! Зато есть мозг и харизма.

Мышление сломалось и перестроилась, ведь именно 2023 год стал годом моей личной трансформации. Советская отличница и желание всем нравиться в кои-то веки заткнулись и ушли из моей жизни навсегда. А на их место пришла энергия, и её стало так много, что я начала генерировать идеи с утра и до позднего вечера.

Глава третья. Как выбрать свою цель и нишу

Вы не сможете продавать долго то, что не вдохновляет вас самих. Вы должны любить то, чем занимаетесь. Ответьте себе всего на один вопрос: вы будете продолжать заниматься своим делом каждое утро, даже если вам никто за это не заплатит?

Вставать и радоваться новому дню и думать о том, что сегодня надо сделать, чтобы порадовать себя и окружающий мир. Всё уже есть внутри вас, вы просто об этом забыли. Давайте вспомним вместе и вернёмся к самым истокам.

Невозможно чего-то достигать, если это вас не вдохновляет. Можно ставить цели, брать чужие ниши, но, если они не будут вас радовать, а только напрягать, заставляя делать через силу, уверена на 90 %, что вы бросите это дело.

Вам не нужно обращаться к специалистам, чтобы найти свою цель. Всё уже давным-давно живёт у вас внутри, вы просто забыли об этом спустя прожитые годы. И в этой главе я поделюсь с вами методом, на основе которого я работаю на своих личных консультациях.

Вы были заняты последние годы важными делами: заканчивали школу, потом другие учебные заведения, искали работу, выходили замуж, заводили и растили детей, пережива-

ли разводы или смерть близких, снова влюблялись и выходили замуж, вас увольняли с работы или вы уходили сами, вы пытались строить бизнес, покупали дачи, заводили себе собак или кошек.

Это были очень важные дела и цели, и вы просто за чередой дней и прожитых лет забыли про себя. Вам надо вспомнить, что вы любили делать в возрасте с 7 до 13 лет.

Недавно у меня на личной консультации была взрослая и уже состоявшаяся предпринимательница. Ей 43 года, у неё есть свой бизнес, он успешный и приносит ощутимый доход. Она учитель, работает с маленькими детьми. Частный детский сад. Недавно она пережила развод, у неё взрослые дети, которые уже живут отдельно. Есть абсолютно всё, что необходимо для жизни: квартира, дача, любимые животные, бизнес, хороший доход. Казалось бы – живи да радуйся.

Но в последнее время она чувствует, как ей тяжело работать так, как раньше, нет энергии, нет запала. Она признавалась, что не один раз были мысли всё бросить и продать. Взвесив все «за» и «против», она немного отошла от дел и передала управление.

Мы начали обсуждать, а что ей нравилось делать, когда она была девочкой лет 8-ми. И она сразу вспомнила, что в этом возрасте она любила сидеть под своим пианино, и там было место, где жили её любимые куклы, а она их учила. Она играла с ними в школу. И именно профессию учителя она выбрала позже.

Воспоминания нахлынули на неё таким потоком, что она призналась: у неё бегут огромные мурашки и даже начали шевелиться волосы на голове от осознания происходящего. Я как коуч стала её личным триггером и начала вытаскивать ту самую девчонку из чертогов собственного разума.

Совсем недавно она написала свою первую книгу, и уже думает о том, чтобы написать следующую.

Берите лист бумаги, а лучше простую тетрадку, ручку и пишите всё, что сможете вспомнить сегодня, завтра и даже через неделю. Что вы любили делать там, в возрасте с 7 до 13 лет. Вспышки памяти будут приходить, словно фейерверк, в вашу голову. Записывайте всё, но, главное, вспоминайте, как вас это радовало. Ваш мир, ваши игры, ваши желания. Нам всем просто нужно вернуться к своим истокам.

Записали? Молодцы! Оглянитесь на прошлые годы, ваши настоящие цели уже не раз так или иначе приходили к вам. Вы выбирали свои профессии или меняли их, сквозь профессии проносили эти цели всю свою сознательную жизнь.

Пришла пора вернуть их обратно, но уже по-взрослому. Если прямо сейчас вы не знаете, какую выбрать цель и нишу, купите и прочитайте мою книгу «Предназначение. Цель. Счастье». Там вы найдёте ответы на все свои вопросы.

Глава четвёртая.

Тренды или зов души?

В мире современного женского инфобизнеса тоже есть своя мода и тренды, она меняется из года в год, но основы остаются вечными, как сама жизнь. Мы все живём со схожими проблемами и запросами, они просто разного формата и объёма.

Никогда из трендов не выйдут такие ниши:

- как повысить свою самооценку;
- психология;
- трансформация личности;
- как заработать, не выходя из дома;
- как увеличить свой доход;
- как стать счастливой;
- как выйти замуж и жить счастливо;
- воспитание детей;
- развитие детей;
- как готовить вкусно дома;
- как похудеть;
- как испечь вкусный торт, если ты не кондитер;
- как перестать тревожиться;
- как научиться продавать легко и просто;

- как открыть свой инфобизнес;
- как написать свою первую книгу;
- саморазвитие;
- как получить новую профессию, не выходя из дома;
- как научиться писать тексты, которые хотят читать;
- здоровье и фитнес;
- как научить петь;
- как научиться танцевать;
- как научиться варить кофе (да, и такое есть!).

А ещё есть трансформационные игры, метафорические карты, нумерология, астрология, таро, эзотерика, дизайн человека, изучение архетипов личности и многие другие новые направления, которые пришли к нам за последние годы.

Я уверена, что среди этого небольшого, на мой взгляд, списка есть несколько ниш, которые вызывают внутри вас личный отклик и желание это изучить. Или вы уже стали одним из экспертов в этом и просто пока не владеете инструментами для увеличения своих продаж. Быть может, вам мешает страх продавать себя. Возможно, вас убедили, что для больших продаж нужно обращаться в рекламное агентство или нанимать опытного и дорогого маркетолога.

И почему каждый пытается изобрести новый велосипед? Зачем? Его давно изобрели до нас!

В ближайшие несколько лет хорошо заработает только пластичный продавец, и я сейчас не о пластике лиц.

Неважно, какое у вас на данный момент образование. Инфобизнес позволяет изучить любую область за пару месяцев (а можно даже и за одну неделю, если очень захотеть).

А сейчас я открою только вам секретный секрет: главное – это насмотренность и наблюдательность. Оценивайте соседнее поле, смотрите, в чём нуждается аудитория прямо сейчас, и делайте свои продукты или меняйте их.

Ваша энергия уходит на создание идеального тортика с вишенкой сверху, но, когда он будет готов, у вас не останется ни сил, ни энергии. А, главное, тортик потеряет товарный вид. Потому что кто-то будет продавать не готовые полностью коржи, но вовремя.

Пока вы сидите в своём поле и никуда не ходите, не подсматриваете, что происходит на соседнем, больших чеков не будет. Всё меняется не просто быстро, а со скоростью световой вспышки.

Бац – и вчерашние курсы устарели.

Бац – и подача материалов в стиле 2022–2023 годов уже никому не нужна.

Бац – и покупать услуги в старом формате уже никто не хочет.

Бац – и длинные курсы заменили на компактные.

Бац – и аудитория хочет смотреть не часовые эфиры, а 10-минутные.

Дерзкая смелость меняться, или, как теперь модно говорить, «переобуваться» на лету – вот залог успеха. Следите за трендами и продавайте то, что нужно прямо здесь и сейчас. Что делать?

1. Первое время тратить по полчаса в день на хождение туда-сюда в интернете/социальных сетях и отслеживание происходящих процессов на соседних с вами полях, пока вы не нашли свою нишу и не изучили её вдоль и поперёк.

2. Делать выводы и запускать новое или менять формат подачи.

Оба варианта хороши. Ищите и обязательно найдёте своё. Ваша душа должна петь, словно соловьи весной, переливаться трелями внутреннего счастья от того, что вы хотите показать и сказать этому миру.

Навязанные маркетингом и чьим-то мнением ниши, которые не вызывают отклика в вашей душе, не принесут вам желаемого дохода и радости. Наши головы забили «белым шумом информации», что надо продавать, чтобы много зарабатывать. С одной единственной целью, чтобы мы пошли и купили новые курсы этих самых «трендовых ниш».

Мы ищем чужие цели, навязанные нам рекламой, которая кричит из каждого утюга и социальных сетей, что именно эта ниша будет продавать в следующем году. Нам предлагают купить «прибыльные» франшизы. Знали бы вы, сколько раз

я стояла в одном шаге от такой покупки и почти готова была приобрести несколько, но доверилась своей интуиции и не совершила этих ошибок.

Нас пытаются вогнать в партнёрство, но через некоторое время мы понимаем, что этот человек оказалась совсем не своим. Я много раз пробовала вести инфобизнес в партнёрстве, и всё заканчивалось плохо, мы не сходились характерами, образами жизни, желаниями в достижении целей. Или меня просто обманывали, но об этом расскажу в другой главе.

Этот «информационный шум» льётся в наши головы нескончаемым трафиком уже 10 лет, набирая сумасшедшие обороты последние три года. Мы, как губки, впитываем всё ненужное в себя, переваривая и пережёвывая кучу пустых в смысловом плане гигов информации, которая нам совсем ни к чему.

Представьте, что вы – огромная библиотека, где в ящичках стоят карточки с наименованиями журналов, брошюр и прочих изданий. А ещё есть архив, ну без него-то никуда в любой библиотеке. Вот туда на полки мы и складываем всю информацию, которая залетает в нас с самого утра и до позднего вечера. И остаётся пылиться там на долгие годы. Я бы сказала, что всем нам срочно нужен курс «Как фильтровать «белый шум» разумно и грамотно».

Нас научили уже всему, чему только можно:

- как писать;
- как дышать;
- как жить;
- как правильно просыпаться;
- как работать с конфликтами;
- как перестать обижаться;
- как перестать тревожиться.

Ну и далее по любому вопросу жизни.

И когда что-то происходит, мы достаём с полки нашей библиотеки нужный файл и действуем, как там учили. Но правильное ли это решение, оно, вообще, наше? Или нам его навязали опытом какого-то другого человека? А сверху ещё падают советы родителей, друзей, коллег и общества в целом.

«Ты неправильно борщ варишь! Надо варить вот так!» – кричит и убеждает молодую невестку свекровь.

За всем этим мы теряем своё собственное «я». И именно тут кроется главный секрет, почему нет больших продаж: продаёте не вы, продаёт ваш аватар, который интегрировали в ваш мозг.

Посмотрели, сделали похожее, сходили на курс, попытались сделать так же, но так не работает. Обучение должно дать вектор, направление, инсайты и идеи, а не похожие попытки и чужую голову.

Пока ваше мышление не начнёт работать самостоятельно,

пока вы не достанете с самой дальней полки архива той самой личной библиотеки своё «я», дело с места не сдвинется. И не надо быть крутым маркетологом, чтобы продавать. Нужен просто первый толчок, человек, который вас зарядит и вдохновит, даст первый пинок, если хотите, и немного поможет в начале вашего пути.

Вас достаточно!

Не поможет никакой инструмент маркетинга, пока вы не вернётесь в свою уникальную самобытность имени себя. В любой, даже самой трендовой нише, без вашей души долго продержаться вы не сможете.

Глава пятая. Как запустить свой первый курс и заработать деньги?

Много лет назад, когда я начинала свой путь в женском инфобизнесе, я училась у очень известных спикеров. Покупала дорогие программы, где нас учили делать свои курсы.

Раньше я была уверена: чтобы запустить свой первый курс, необходимо потратить минимум полгода на запуск, упаковку и вложить очень много денег. Я – абсолютно не технический специалист. Сайт, площадки для продажи курсов вызывают во мне панический страх. Нас учили делать всё идеально, красиво и правильно. Что, собственно, я и делала.

Было потрачено очень много сил, нервов и денег для записи этих самых красивых курсов. Я нанимала видеооператоров, записывалась в студиях. Бонусом к этому шли нанятые фотографы, стилисты, визажисты. А ещё вкладывались деньги и покупались сайты, площадки, вместе с ними оплачивалась аренда этих площадок, и, конечно, специалисты, которые ими занимались. Потому что я не умею сама всё это делать.

К концу запуска своих первых курсов я была измотана и выжата, как лимон. А вместе с этим был выжат и мой кошелёк.

Что у нас получилось? Ничего! Красивый записанный

курс вместе с сайтом и площадкой по продаже курса просто улетел в помойку. Полгода моей жизни и работы были выброшены. Остались только в памяти и в этой книге.

Не повторяйте моих ошибок. Начните с самого простого.

Первый мини-курс на 3–5 дней вы можете сделать самостоятельно без вложений. Да, вам не придётся потратить даже одного рубля. Не создавайте себе в самом начале своего пути глобальных задач в мире женского инфобизнеса.

В социальной сети «ВКонтакте» есть всё для запуска первого мини-курса. Начинайте всегда с самых простых и лёгких шагов, которые может сделать каждая из вас, не обладая никакими знаниями в маркетинге и запуске курсов.

Достаточно создать закрытую группу во «ВКонтакте», куда вы пригласите своих учеников и проведёте своё первое обучение. В этой сети есть все необходимые инструменты, чтобы проводить эфиры, если вам нравится выступать, выкладывать уроки и полезные материалы своего курса, создать чат поддержки.

Вы можете выбрать любую желаемую форму подачи своего инфопродукта в зависимости от своего характера и манеры общения.

Не хотите проводить эфиры? И не надо! Пишите посты и общайтесь без лица. Любите вести эфиры – делайте уроки в формате трансляций и помогайте людям с выполнением домашних заданий.

Заявите два тарифа:

- а) без обратной связи;
- б) с обратной связью.

Можно проводить курсы вообще без обратной связи и проверки домашних заданий. Вы, наверное, уже и сами не один раз бывали на таких обучениях.

Только вы решаете, как вам удобно проводить свои курсы, и никто другой.

А теперь давайте поговорим о том, сколько нужно времени, чтобы запустить свой первый мини-курс. Люди не любят долго ждать, и, если вы анонсируете курс за месяц до его старта, велика вероятность, что по пути основная часть аудитории просто забудет о нём и займётся своими делами.

Для запуска своего первого мини-курса хватит 7–10 дней. Главная задача в запуске – это донести ценность. Могу с уверенностью сказать, что сейчас мы живём в мире очень скоропелых инфопродуктов, и почти все хотят получать знания быстро и сразу применять их. И, конечно, вашим козырем будет привлекательная цена таких продуктов. Они не должны стоить очень дорого. Отдавайте предпочтение количеству участников, а не высокой стоимости курсов.

В месяц вы легко можете проводить два, три, даже четыре мини-курса по 3–5 дней, получая обратную связь, набираясь опыта и улучшая их.

Я хорошо помню свой первый мини-курс: очень сильно

волновалась, несмотря на то что уже была достаточно опытным экспертом в своём деле.

Невозможно сразу всё сделать идеально. На своих консультациях я советую при запуске первого инфопродукта говорить об этом аудитории честно в первом эфире или аудиообращении, если вы не хотите вести эфир.

Начните так:

«Привет всем! Добро пожаловать на мой первый курс. Я очень рада вас видеть! Хочу честно сказать, что это – мой первый запуск, и я немного волнуюсь!».

Все всё понимают, и такое искреннее признание снимет ваши тревожность, стресс и страх.

У меня, бывает, до сих пор дрожат руки и трясутся колени под моим рабочим столом, когда я веду большие прямые эфиры на всю Россию.

Глава шестая. Как создать донат и получить первый доход уже завтра?

Как вы уже, наверное, заметили, я отдаю предпочтение социальной сети «ВКонтакте» – это моя основная рабочая площадка. Самые быстрые первые деньги вы можете легко заработать с помощью доната во «ВКонтакте». Что же для этого необходимо? Почти ничего.

Донат в «ВК» – это закрытое место, куда попадают те, кто подписался и оплатил вход. Система настроена автоматически внутри социальной сети. Вам не нужно обладать знаниями по маркетингу, чтобы открыть и запустить свой донат.

Это – ваш маленький и очень уютный закрытый клуб для своих, где вы сможете давать обратную связь, ценные материалы, проводить мини-курсы или просто общаться.

Вы открываете группу во «ВКонтакте», подключаете донат, привязываете к нему вашу банковскую карту и зовёте анонсами всю свою аудиторию в гости.

Прежде чем открывать донат (свой закрытый клуб), вам, конечно, придётся поработать, познакомиться со своей аудиторией поближе, а главное – показать ей себя, что называется, во всей красе.

Не бойтесь совершать действия, проводите марафоны и

устраивайте тренинги, давайте ценный контент, не жалея его и не пряча в рукаве.

Только когда вы по-настоящему поймёте, что, в принципе, мы живём в мире информационного «шведского стола» и, если человек очень захочет, он найдёт все необходимые ему знания в открытом доступе и абсолютно бесплатно, а к спикерам идут за их опытом, харизмой, за пинком или мотивацией, вот именно тогда смело можно открывать донат.

Только вы решаете, что хотите дать в своём клубе, в каком количестве и объёме. Устанавливайте цену, которая максимально устроит вас и вашу аудиторию.

Глава седьмая. Бесплатный марафон: «за» и «против»

А вы бывали на бесплатных марафонах? Я уверена, что да. Наверное, сейчас нет такого человека, который хотя бы раз не зарегистрировался на какой-нибудь бесплатный марафон.

Зачем, вообще, организовываются бесплатные марафоны? Стоит ли проводить и как их запустить? Эти вопросы мы и обсудим в этой главе нашей книги.

Если вы находитесь в самом начале своего пути и вас пока ещё никто не знает, вам на первое время стоит найти идею своего постоянного «вечнозелёного марафона» для знакомства с вашей будущей аудиторией.

Такой марафон идёт на постоянной основе и не требует вашей большой отдачи и внимания. Как это происходит у меня? Люди очень хотят писать тексты, но не знают, где черпать вдохновение каждый день, где искать темы, что писать и как часто.

Два года я веду бесплатные писательские марафоны, они идут у меня постоянно, прерываясь на очень небольшое время. Придумываю идеи для своей аудитории, выкладываю задания, мотивирую писать тексты подписчиков группы. У меня есть закрытый чат поддержки, куда приходят все желающие творить вместе с нами.

Такие марафоны я провожу без обратной связи, не затрачивая свою энергию на проверку текстов, которые пишут участники моих писательских марафонов.

Такая ниша всегда будет востребована, и с каждым новым писательским марафоном ко мне приходит новая аудитория, она подписывается на мою группу, она ждёт новый марафон.

Именно благодаря «вечнозелёному марафону» по текстам я знаколюсь с новыми людьми в своей жизни. Я узнаю их, они узнают меня.

Многие потом приходят в мой платный донат, затем покупают консультацию и курсы. И далее уже следуют продажи моего личного наставничества.

Вы можете проводить открытые или закрытые марафоны. Выбор только за вами.

Существует много потребностей аудитории, которые вы можете использовать, конечно, с учётом вашей экспертности и ниши.

Вы печёте самые вкусные блины? Проведите марафон по блинам. Вы пишете стихи и хотите научить писать стихи других? Проведите марафон по стихам. Вы знаете, как достичь гармонии в жизни? Проводите марафон по гармонии. Вы пережили развод и не сломались? Проведите марафон для разведённых женщин. Иногда простая человеческая поддержка и общение важны как никогда. Вы – коуч? Проводите марафоны на ваши темы. Вы учите считать деньги? Проведите марафон по финансовой грамотности семейного бюджета.

Да, вы столкнётесь с частью аудитории, которая не будет ценить то, что вы даёте бесплатно, но таких везде хватает, а в сети особенно. Но я с полной уверенностью заявляю вам, что вы соберёте свою первую аудиторию, которая вас полюбит и будет следовать за вами долгие годы. Именно эта часть ваших читателей и зрителей захочет вас купить.

Я часто слышу мнение, что бесплатные марафоны – это «танцы с бубнами», но это – самый простой и бесплатный способ для вас познакомиться и подружиться со своей аудиторией.

Да, на первый марафон, возможно, не придёт сто человек сразу, но быстрых результатов не бывает нигде. Естественно, вам придётся поработать, но разве существует другой способ заработать деньги? Разве что у вас есть волшебная шкатулка или скатерть-самобранка.

Ваша главная задача в старте, запуске и проведении марафона – сразу и чётко определить свои личные границы. Помните, что ваша энергия не бесконечная, и чётко решите для себя – сколько, чего и в какой форме вы готовы давать без оплаты.

Глава восьмая. Как понять и привлечь свою целевую аудиторию

Женская аудитория – какая она сейчас? Всё стремительно поменялось за последние два года. Мы словно на быстрой электричке по имени «Ласточка» пролетаем станции изменений в интернете, которые мелькают в нашем запотевшем окне.

Кто-то входит в вагон, кто-то выходит. Потоки людей движутся с силой дождя в городе – быстро-быстро. Лица мелькают на перроне сети, даже не успевая запомниться в нашей голове. Они не смотрят на нас, они спешат дальше по ленте во «Вконтакте», пролетая наши странички, словно станции по железной дороге.

Поезд так мало стоит на каждой остановке. «Осторожно, двери закрываются, следующая станция...».

Быстрота перемен, словно дуют со всех сторон ветра. Так как же попасть в поток и лететь вместе с ним? Как заставить аудиторию выйти именно на нашей станции? Задержаться там хотя бы сначала ненадолго, минуты на 2–4, а, если повезёт, и на 5–7.

Старый поезд по имени «Целевая аудитория» уже давно списан, он стоит где-то в глубоком тупике железной дороги, его сдали под расчёт и отправили в металлолом.

Больше не работают методы вроде этих: «Моя аудитория — это...»

- женщины от 25 до 50;
- домохозяйки;
- студентки от 18 до 22;
- женщины, которые любят готовить;
- богатые женщины с высоким доходом;
- женщины, которые любят психологию;
- женщины, читающие книги, от 40 до 50;
- мамочки от 20 до 30, сидящие дома с детками.

Невозможно сейчас работать во «ВКонтакте» (или любой другой соцсети), не изучив свою аудиторию правильно, а умные маркетологи уже давным-давно доказали, что основные покупки в этом мире делаем мы — женщины. Или принимаем решение их сделать, или влияем на решение купить то или иное.

Да простят меня мужчины, но да, мы влияем почти на всё! Мир перестал быть мужским в плане покупок уже очень давно. Женщины любят покупать.

Выходя на улицу, наблюдайте за простыми женщинами, которые спешат куда-то рано утром, посмотрите, во что они одеты, как они идут, какие эмоции у них на лицах. Наблюдайте за ними в метро или автобусе, в продуктовом магазине или большом супермаркете.

В социальной сети мы все красивые и успешные, на аватарках стоят отретушированные фотографии. Но настоящая жизнь совсем другая. Примерьте на себя её жизнь: что ей не хватает, почему ей нужны вы?

Используйте все доступные методы, чтобы найти своих клиентов.

- сарафанное радио;
- личный блог;
- коллаборации (обмен рекламой с другими экспертами) или совместные проекты;
- посещайте мероприятия, выставки, конференции (онлайн и оффлайн);
- ходите на нетворкинги, записывайтесь в женские клубы;
- не стесняйтесь просить рекомендовать вас;
- партнёрские программы.

Задайте себе всего один вопрос: а зачем я купила бы сама себя? Просто возьмите белый лист и напишите ответы на вопросы:

1. Зачем я хочу купить сама себя?
2. Что я получу, если куплю сама себя?
3. Какую ценность я даю?
4. Что приобретает человек, если купит? (даже просто вдохновение тоже имеет смысл и большое значение)

5. Что я привнесу в жизни других? (настроение, смех, юмор – подходит абсолютно всё)

Искренность, честность и настоящность – вот три главных тренда привлечения своей аудитории. Не бойтесь отдавать весь свой опыт открыто на своих площадках. Не надо думать и делать так: вот эти секреты я оставляю для тех, кто купит, а всем не покажу. Если вы открыто будете делиться своим опытом, аудитория станет более лояльной, ведь если вы даёте столько бесплатно, сколько же вы можете дать платно?

Глава девятая. Плюсы и минусы автоматизации

Я – за автоматизацию многих процессов. Это упрощает жизнь и экономит большую часть вашего личного времени. Вы точно хотя бы раз покупали курс, который автоматически приходил к вам в рассылках. Каждый день или по графику приходит новый урок.

В чём главная польза автоматизации для нас? Вы один раз в год тратите своё время и записываете эфиры, курсы, и крутите потом их весь год, а, точнее, автоматизация и боты делают всё за вас.

Есть большое количество специализированных сайтов для продажи курсов, уроков или вебинаров. Где уже всё настроено должным образом. Клиент заходит на платформу и выполняет всё самостоятельно, без вашего участия.

Конечно, можно научиться делать всё без помощи кого-то. Признаюсь вам, я пробовала сделать это очень много раз, но каждый раз терпела поражение перед сложностью задачи. Поэтому я решила для себя нанимать специалистов. А вы сделайте свой выбор сами.

Могу сказать точно – без автоматизации вам не хватит и трёх жизней, чтобы всё успевать и не сойти с ума.

Глава десятая. Кто напишет тексты – сама или копирайтер?

Конечно, в мире визуала картинки, видео и клипы очень цепляют наше внимание. Но хороший текст действует на нас гораздо сильнее.

Переходим к самому вкусному – текстам. Что же так задевает за живое других людей, аудиторию? Какие эмоции по-настоящему вызывают внутренний отклик?

Согласно Полу Экману, базовых эмоций семь:

1. Радость (довольство)
2. Удивление
3. Печаль (грусть)
4. Гнев (злость)
5. Отвращение
6. Презрение
7. Страх

Список от Кэррола Э. Изарда несколько иной:

1. Удовольствие – радость
2. Интерес – возбуждение
3. Удивление – испуг

4. Горе – страдание
5. Гнев – ярость
6. Страх – ужас
7. Отвращение – омерзение
8. Стыд – унижение

По мнению гештальт-терапевтов, основных чувств немного: гнев, страх, печаль, волнение, счастье, любовь. Слова типа «разочарованный», «виноватый», «обиженный», «раздражённый» обычно скрывают гнев. «Растерянный», «напряжённый», «встревоженный» – страх. «Одиночество», «скука», «пустота» – печаль.

А ещё бывают:

Страх и предвкушение
Радость побед и горечь поражений
Уверенность и сомнения
Ошибка и успех
Влечение и безразличие
Препятствие и помощь
Удивление и обыденность
Зависть и неприятие
Ненависть и угнетение
Алчность завладения

Мы в разное время переживаем эти эмоции, многие тща-

тельно скрываем от окружающих. Нас не учили, что можно открыто показывать то, что мы чувствуем, как маленькие дети. Ведь если ребенок чем-то недоволен, он будет кричать об этом всему миру, так почему мы не кричим? Внутри каждого из нас скрыт талант, а, по мнению учёных, даже и не один. Так почему мы не оповещаем об этом весь мир?

– Мама, мама, смотри, какую я каляку-маляку нарисовал! Правда, здорово?

– Мамочка, мне так больно, он бросил меня вчера, навсегда!

– Макс, я ненавижу тебя, ты меня предал, как ты мог изменить мне?

– Ребята, смотрите, я написала для вас свою первую книгу!

– Мне было очень страшно создавать свою первую книгу, я два раза хотела бросить, меня мучали вопросы, достаточно ли я хороша, чтобы решиться на это.

С каждой эмоцией можно написать несколько текстов – под разные цели и задачи продаж, когда они нам нужны. Конечно, будут «диванные критики», советчики, которым просто необходимо срочно высказать своё мнение, которое, как правило, у них никто не спрашивал. Но тут, вообще, всё просто. Нажать «удалить» и в чёрный список. Это – ваша территория, и вы на ней – главный царь зверей. Лидер мнения на

своих площадках – только вы. Но я всегда дискутирую, это повышает охваты и тренирует мой мозг не обращать внимания на хейтеров.

Если прямо сейчас в вашей жизни всё радостно и прекрасно, пишите об этом. Грустите – поделитесь грустью. Гнев тоже изливайте на бумагу. Его можно, к примеру, полюбить в последнем абзаце, поняв, какую пользу он принёс в итоге, и продать консультацию психолога или книгу. Главное, чтобы это были настоящие эмоции, не придуманные. Фальшь чувствуется сразу, даже через экран.

Через эмоциональные тексты можно продавать. Купите мою первую книгу «Эмоциональный копирайтинг», её будет достаточно. Берёте одну эмоцию и пишете к ней от 5 до 7 текстов. Внутреннее убранство текста можно брать из памяти, из опыта, из рассказов подружек, из наблюдений за жизнью других людей. Это могут быть реальные случаи из вашей практики или кейсы клиентов. В сказочной форме, если, к примеру, ваши услуги связаны со сказкотерапией или метафорическими картами.

Ваша память, словно коробочка, полна историй. Просто за потоком информации, которая валится на нас с утра и до вечера, все эти файлы уже опустились на самое дно. Новая прочитанная книга может вызвать такое вдохновение, что тексты начнут литься сами собой.

Вас достаточно. Писать может каждый. Никто, кроме вас, не сможет рассказать лучше свои истории.

Найти своего копирайтера так же сложно, как хорошего врача или мастера по маникюру. И он понадобится вам, когда вы выйдете на новый уровень продаж. Учиться доверять и делегировать задачи – тоже очень важно. Пробуйте, ищите – и вы обязательно найдёте своего помощника. Но сначала научитесь писать сами. Никто, кроме вас, не знает вас настоящую, помнит все истории и расскажет лучшим образом о своём деле.

Научиться писать может каждая из вас, надо просто немного потренироваться и прокачать свою «писательскую мышцу». В текстах, как и в любом спорте или желании похудеть, важно постоянство. За один день 5 кг не сбросить, надо работать ежедневно.

Прочитайте мою книгу «Эмоциональный копирайтинг». Вам хватит её для того, чтобы начать писать настоящие и живые тексты, не имея знаний по копирайтингу.

Помните, я рассказывала вам, что вот уже более 2 лет провожу бесплатные писательские марафоны, на которых написано более 200.000 текстов, и очень многие участники остаются со мной надолго. Я помню почти каждого из них, когда они только начинали писать – робко, с чувством страха: а что подумают люди, а смогу ли писать тексты, немного шаблонно и с канцеляритом почти в каждом предложении.

Особенно сложно уходить от профессионального лексикона экспертам в своём деле. Я и сама писала сложно раньше, словно каждый раз сдавая в тексте экзамен в институте

маркетинга. Мне, конечно, было понятно, что написано, но моя аудитория не понимала ничего.

Расскажу вам сейчас про Татьяну, ей немного за 70, и она почти всю свою жизнь проработала в Государственной думе. Она, как и многие, пришла сначала на один из моих бесплатных писательских марафонов, потом приобрела несколько мини-курсов. В апреле 2023 года я летала на книжную ярмарку в Москву, и мы встретились лично. Она купила мою консультацию, и мы решили провести её оффлайн. Умная, взрослая женщина с большим жизненным багажом за плечами. Шутка ли – проработать много лет в такой серьёзной организации, она была пропитана ею насквозь. И, конечно, эта Государственная дума шла вместе с ней в её текстах. Сложные, с большим количеством терминологии, запутанные обороты речи совсем не вызвали отклика у аудитории и читателей.

Такой, знаете ли, «экспертный эксперт» с начала текста и до самого конца. Сложнее всего ей давались тексты с самопрезентацией. Мы начали работать с Татьяной в личном наставничестве, и шаг за шагом изучали разные формы копирайтинга. Очень сложно менять мышление, когда тебе уже немного за 70, и в голове давным-давно сложилось своё видение, как надо писать. А сверху ещё, конечно, наложился отпечаток долгой работы вы уже помните – где.

Главной задачей в работе с Татьяной было освободить её мозг от старых установок. И мы нашли самое неожиданное,

на первый взгляд, решение. Оказалось, что Татьяна прекрасно пишет сказки. Совершенно удивительным образом эта самодостаточная женщина умеет сочинять сказочные истории, да ещё какие! Татьяна написала с лёгкостью целую серию сказок, но, самое главное, она вдохновилась этим процессом и поверила в себя как в автора, ведь раньше она и не подозревала, что в ней всё это время спал автор прекрасных сказочных историй.

Могу с уверенностью сказать, что Татьяна может смело проводить теперь уже свои марафоны, учить других сочинять сказочные истории на разные темы и вариации.

Глава одиннадцатая. Страх писать тексты самостоятельно

Самый страшный зверь на пути к живым и цепляющим сердца читателей текстам – это страх потерять лицо перед этими самыми читателями. А ещё, конечно, очень сильно портит картину синдром самозванца или перфекционизм. Нам всё время кажется, что текст недостаточно хорош, что его плохо примет аудитория, что будет много негативной критики или, что самое страшное, – его никто не оценит. Ведь именно реакции, по мнению очень многих начинающих авторов, определяют – хороший текст или нет.

Есть всего один проверенный способ раз и навсегда избавиться от страха писать и выкладывать свои тексты – это начать получать удовольствие от них самим. Закройте глаза всего на минутку, и представьте, что мир интернета рухнул. Больше нет возможности входа в сети. У нас остались только бумага и ручка. И вот на чистом листе рождается новый текст, который, увы, никто не сможет увидеть и оценить. Перечитайте его 3 раза. Самый лучший способ – встать на стул (помните, как в детстве нас заставляли читать стихи гостям или Деду Морозу) и громко-громко с выражением прочитать текст несколько раз. Но только, прошу, проверьте сначала стул на прочность, чтобы не было лишних и ненужных

травм.

«На стул Елена взгромоздилась,
В руке дрожащий лист зажав,
И громко-громко, с выраженьем
Стихи читала всем гостям!»

Включите артистичность, добавьте драмы или комедии, если того требует текст. Ударения на продаже или силе голоса в важных акцентах. И как? Нравится? Нигде не режет? Не поверите, но вы сразу услышите места, где надо что-то поменять. Поменяли? Прочитайте ещё два раза. И вот когда по-настоящему внутри появится лёгкая дрожь или мурашки, а, может, комок в горле, или спазм в животе (тело всегда отвечает на хорошее и цепляющее его) – текст готов. А самое главное, он будет нравиться вам. Ведь показать его миру шансов нет, помните, вы же без интернета.

Вот с таким отношением надо выкладывать свои тексты в соцсетях. Как будто нет никого кругом, но текст настолько хороший, что невозможно им не поделиться.

«Она читала и читала,
И тётя Соня не смогла,
Она вдруг сильно разревелась —
За душу тронуло, видать!»

Я проводила большой писательский марафон: создавали

100 постов за 100 дней. Собралось около 150 человек, все разные. И могу ответственно сказать, что, если писать каждый день, несмотря ни на что и вопреки всему, страх уходит. Поэтому я всем рекомендую проходить бесплатные писательские марафоны с чатами поддержки. У нас на марафоне писали даже те, кто не мог и не умел писать, преодолевая день за днём страх показать свои тексты миру.

Мы все одинаковые, и, поверьте, – аудитория обязательно откликнется, найдётся именно ваша стая. С такими же переживаниями или страхами, воспоминаниями или проблемами, обидами или гневом. Все человеческие истории похожи друг на друга, меняются только персонажи и время.

Избавиться от страха можно, только полюбив свой текст, даже если никто его не заметит, и писать каждый день в начале своего авторского пути. Менять площадки: сегодня «ВКонтакте», завтра «Яндекс Дзен», послезавтра «Гугл».

Глава двенадцатая. Экспертность – миф или реальность?

Как говорит доктор Андрей Курпатов, чтобы стать настоящим экспертом своего дела надо заниматься этим 10.000 часов подряд. Но кто на самом деле вешает ярлыки эксперта на людей? Или это миф, который придумали маркетологи, чтобы продавать экспертов в 10 раз дороже? Приставили слово «эксперт» – и порядок, с вас 100.000 рублей, потому что с вами будет работать эксперт.

Или просто человек проснулся рано утром и решил: всё, теперь я эксперт, мне так нравится, я так хочу. Ребята, вы даже не представляете, сколько «экспертов» по обучению и продвижению, к примеру, во «ВКонтакте», я повидала за 8 лет. Конечно, с экспертной оплатой. Но это – моя первая книга, и решение написать её я приняла сама, просто на основе своего многолетнего личного опыта и бесконечного количества провалов и ошибок.

Не учатся на чужом успехе, учатся на своих личных ошибках. Если бы была премия, это выглядело бы так: «А сейчас, внимание! Премию «5 провалов года получает эксперт по запускам и провалам Елена Ермакова, урааааа!».

Я совершаю свои ошибки и сейчас, и продолжаю учиться на них и анализировать, извлекая опыт.

Мне вообще страшно, когда я читаю на страницах людей только об одном успехе, потому что правду скрывают все, чтобы не опозориться. Я проваливалась, кажется бесчисленное количество раз, только для одного – чтобы понять, что экспертность в социальных сетях является всего лишь мифом. Да, человек может быть экспертом в своём деле, пройдя через ошибки, неудачи, желание всё бросить и уйти работать продавцом, через слёзы и гнев, через потери денег, и, главное, – пройдя не один год в этой каше. Но поможет ли он вам стать экспертом в своём деле? Никто не знает вас так, как вы сами.

«Меня достаточно» – сказала Мариса Пир. Помните, с этого моего девиза началась эта книга. И это правда!

Вы – главный эксперт своей жизни и своего дела. Вы – главный эксперт по своим ошибкам и личному опыту. У нас у всех есть, что сказать этому миру. Иногда нам просто нужен волшебный пендель. А каким он будет, скажет только ваша судьба. Потеря всего, или назло кому-то, или так захочется сделать, что работать будете с утра до вечера.

Развод, обида, злость, гнев – всё идёт на пользу! Я пишу эту книгу за 10 дней. Такое условие было. «Написать книгу за десять дней» – и кто я после этого? Меня смело можно назвать экспертом по сверхскоростному написанию книг на одном дыхании, без редактуры, без заранее продуманного плана. Я строчу эту книгу в Гугл как тот пулемётчик за синий платочек, что был на плечах дорогих... И как выяснилось,

мне нужны были не знания по написанию своей первой книги от эксперта, а просто волшебный пендель и сумасшедшее ограничение по времени. Вызов самой себе – смогу ли нет? Интересно, почему я не делала так раньше? Всё подчиняется эмоциям, если их по-настоящему вытащить изнутри.

Поэтому просто будьте экспертом имени себя и для себя. И делитесь этим опытом с окружающими. А ставить или нет слово «эксперт» – ваше собственное желание. Главное – перестать оценивать себя, глядя на других экспертов. Потому что никто, кроме них, не знает, что скрывается на самом деле за красивыми картинками. Кстати, 80 % экспертов не умеют писать вообще. На них работает целая команда копирайтеров, маркетологов и редакторов, а они просто харизматично ведут свои эфиры. Это я вам говорю по секрету 100 %-но экспертно, потому что писала тексты как копирайтер для очень многих, работала как smm-маркетолог, но по этике коммерческой тайны сказать имена не имею права. За фасадами больших экспертов стоит огромная команда настоящих профессионалов своего дела.

«Кто шагает дружно в ряд?

Копирайтеров отряд!

Вслед идут манагеры, редакторы, дизайнеры,

А на фасаде тишина, там фотография одна».

Но мало кто из экспертов скажет настоящую правду.

Глава тринадцатая. Этот непонятный контент-план

Один из самых популярных вопросов на моих консультациях звучит так: «Я же – творческая личность, зачем мне план? Я так не могу, я что вижу, то и пою. Ерунда какая-то!».

Несомненно, когда вы станете известной и популярной личностью (а это совсем не означает то, что вы сейчас подумали из серии: «блогер-миллионник, можно будет выдавать для своей аудитории всё подряд»), люди уже будут вас знать и понимать, это будет для них ожидаемо.

Но я вам сейчас открою секрет: если вы думаете, что блогерский контент идёт не плану, вы очень ошибаетесь. Каждый текст, каждый пост имеет свою цель. И вы сами придёте к этому, спустя всего один год.

Но в начале своего пути без контент-плана не обойтись. Контент-план – это заранее продуманный план всего, что вы планируете писать и показывать своей аудитории. Ниже я расскажу о нём подробнее и приведу пример.

Для начала достаточно простой тетрадки или гугл-таблиц. Сделайте план сначала на неделю, потом ещё на 7 дней, и так первый месяц. Пока у вас нет писательской дисциплины ежедневно выдавать хорошие тексты и создавать вовлекающий контент, вам просто необходим контент-план.

Сколько раз вы уже давали себе обещание писать каждый день, ну или хотя бы через день?! Просто спросите себя, сколько писательских марафонов платных и бесплатных уже у вас в копилке?! А писательской дисциплины все нет, и нет. Начинали и бросали, потом опять начинали, и опять бросали. На странице винегрет.

Ленивый рыжий внутренний кот не хочет писать: лето на дворе, птички поют, пчёлы жужжат, и, вообще, на сегодня куча важных дел запланирована. Надо соседского кота проучить за вчерашнее, молока у коровы попить, разворотить хозяйке новую грядку с морковкой, пока она не видит. В общем, не до текстов пока, времени нету.

Вот и не растут охваты, словно урожай в плохой год, на огородах ведь всё всем ясно и понятно. Хотите хорошего урожая – работайте, удобряйте почву, подкормки там всякие для своих растишек используйте, поливая щедро в жаркие дни, в ветра укрывайте заботливо.

«Вконтакте» – это ваш личный огород. И ему тоже очень необходима любовь и забота. Здесь верным помощником станет контент-план. А попросту говоря: наброски на неделю. Не стремитесь в первое время писать план сразу на месяц. Выберите себе один раз в неделю полчаса времени, набросайте план на будущую неделю. Можно писать, как вам удобно: в тетрадке, таблицах. Вариантов не счесть.

Вот, к примеру, контент-план на неделю для личного блога:

Понедельник: развлекательный лёгкий пост – «Как я провела выходные»

Вторник: экспертный пост для своих подписчиков.

Среда: пост рассказательный. Тут о деле можно писать, примеры давать.

Четверг: пост показательный. Здесь отзывы можно написать или закулисы с клиентом показать. Работы свои выставить.

Пятница: пост увеселительный. Ну, пятница же.

Суббота: пост личный. Кому охота в субботу летом читать заумные тексты?

Воскресенье: заключительный или подготовительный пост. Пост-хвасталка, пост «Как я провела эту неделю». «А что там новая неделя нам готовит?». Можно и расписание выложить, если вы – эксперты.

Вспомните, чем вы живёте всю неделю, чем занимаетесь, что вас волнует, куда выходите, какие услуги оказываете, что происходит (продукция, товары, изделия) и распишите свой первый контент-план. Обращайте внимание и на то, чем живёт ваша аудитория, если подписчики, к примеру, как и вы, отдыхают в выходные дни. Не грузите их продажами или серьёзными статьями в эти дни.

А ещё есть контент отрицательный, хейтерский, провокационный, личный, экспертный. Приведу пример.

В продаже моего доната группы по текстам такие задачи контента:

- увеличение количества пользователей в блоге;
- закрытие болей и страхов аудитории – что писать тексты может каждый;
- узнаваемость меня как эксперта – коуча по текстам;
- узнаваемость меня как писательницы;
- вовлечение (марафоны, полезные советы, подсказки);
- развлечения (марафоны, клипы);
- проведение прямых эфиров;
- повышение лояльности аудитории (отзывы доноров);
- демонстрация лёгкости обучения на мини-курсах даже для новичков;
- создание постов про мини-курсы (в том числе те, что идут 3 дня);
- работа с комментариями;
- полезная рассылка.

Где и как писать контент-план?

Я советую купить несколько тетрадок по 12 листов. Берём первую и пишем план на первые 7 дней. Если вы – продвинутый пользователь, я рекомендую работать с гугл-таблицами.

Контент-план можно смело повторять через какое-то время, проанализировав те рубрики и посты, которые хорошо приняли подписчики и привели к:

- охватам;
- отклику;
- вовлечению;
- продажам.

Если вы уже поняли, что, к примеру, какая-то рубрика или посты нравятся читателям, надо создать рубрику в определённый день и давать похожие материалы.

Пример:

- среда советов;
- четверг редактора;
- понедельник возможностей;
- пятница-развратница;
- суббота рецептов.

Для того чтобы аудитория чётко знала и принимала рубрику, выбираем для них одну постоянную картинку и выкладываем, к примеру, статьями с одной и той же обложкой. Тренируем визуальное принятие рубрики своей аудиторией.

Итог: люди увидели похожую картинку и сразу знают, что здесь сегодня будет суперпольза и ценность. И совершают целевое действие – нажать, почитать, посмотреть, обсудить, купить.

Можно сделать 1 постоянную дату в месяц:

- акции;
- скидки;
- розыгрыши;
- сбор донатов.

Наша главная задача – ежедневное привлечение новой аудитории. Каждый день, месяц за месяцем.

Прежде чем вы поймёте, что волнует вашу аудиторию и какой контент она воспринимает лучше всего, вам понадобится регулярно его выдавать, менять и анализировать от трёх до шести месяцев подряд. Не бросайте это делать, даже если нет отклика. Не переставайте пытаться зацепить свою аудиторию, даже если первое время нет достойной отдачи. Путь к вершине всегда начинается с маленьких шагов.

Глава четырнадцатая. Сколько надо времени для запуска первого бесплатного курса, чтобы на нём продать платный?

Сложно сразу продать свой платный курс, да ещё и дорого, если вы пока не знаменитый спикер. Поэтому всегда надо начинать с бесплатного знакомства с аудиторией в любой форме. 5 лет назад я продавала свои курсы всего за 500 рублей.

Мир современного инфобиза очень изменился с 2020 года, когда началась пандемия. Во время самоизоляции мы поняли, что можно легко продавать из дома. Прямо в пижаме и с почти сошедшим шеллаком на ногтях, салоны ведь тоже были закрыты.

Именно в 2020–2023 годах многие люди поменяли профессии или пришли в женский инфобизнес для дополнительного дохода. И, как следствие, конкуренция выросла в разы. А вместе с конкуренцией и выросло время, которое необходимо для запуска своих первых продаж.

Сейчас на серьёзный запуск с продюсером требуется от трёх месяцев до полугода активной и ежедневной работы. А я продолжаю говорить и настаивать: чтобы начать продавать

себя, вам не нужно много денег. Нет никаких гарантий, что, если вы наймёте маркетинговое агентство за один миллион рублей, у вас будут желаемые продажи.

Высокая конкуренция привела к тому, что аудитория стала тщательнее выбирать – где и кого купить. Открытые источники публикуют много хорошего и ценного контента. Почти всему можно научиться бесплатно.

Человек идёт покупать к другому человеку, об этом я много писала в своей третьей книге «Как легко продавать себя дорого и в кайф». Основная работа и время, которое вам понадобится для запуска своего первого продукта, уйдёт на то, чтобы познакомить себя с аудиторией и показать свои лучшие качества. И здесь эффективными инструментами станут:

- бесплатные вебинары (1–2 часа);
- бесплатные марафоны (2–3 дня);
- бесплатные прямые эфиры.

Время, которое необходимо на организацию и прокачку таких мероприятий – от 7 до 10 дней. Как правило, больше никто ждать не хочет. Мы живём сейчас в очень быстром и стремительном мире, где всё надо делать оперативно и очень быстро.

Проводите, даже если придёт всего 3 человека, а потом ещё раз, и ещё раз. Просите отзывы, дарите подарки.

Смело закрывайте продажи в конце последнего дня, давайте скидку, показывайте, что сегодня можно купить дешевле. Продавайте на эмоциях, пока сохраняется эффект хорошего первого впечатления. Я уверена, что среди тех, кто сейчас читает эту книгу, нет тех, кто пришёл в инфобиз просто ради сбора денег.

За последние годы аудитория выросла, и все знают, что за бесплатными мероприятиями будут продажи. Нарращивайте обороты, меняйте темы своих бесплатных инструментов. Привлекайте разную аудиторию. И отдавайте себя максимально на таких мероприятиях, словно вам уже заплатили, как за платный курс, не жалейте своего опыта, не прячьте его в сундук, отдавайте себя людям.

Первый год работы проведите анализ среди конкурентов (коллег). Не ищите знаменитых спикеров, обратите своё внимание на таких же, как и вы – начинающих или средних – и ставьте адекватную стоимость, повышая цены постепенно, шаг за шагом.

Глава пятнадцатая. Сколько надо денег для запуска инфобизнеса?

Пожалуй, один из самых главных вопросов, которые вы задаёте мне на консультациях и спрашиваете сами себя: а сколько же надо денег в самом начале, чтобы запустить свой инфобизнес? Запустить первый курс или создать продукт свой первый гайд? Написать экспертную книгу или провести вебинар, придумать и сделать первый марафон?

Если у вас есть бюджет, это отлично. Вы сможете сразу делегировать многие технические моменты, которые, к примеру вас раздражают и напрягают.

Я вот, признаться, — полный ноль по части автоматизации. Нет, я училась, и не один раз, но меня раздражает выполнение это части работы. Создание чат-ботов и другие вопросы автоматизации просто разносят мой мозг, словно ноябрьский питерский ветер, в разные стороны. Поэтому я от них отказалась.

А если у вас нет бюджета, вам понадобится ровно 0 рублей, и да простят меня маркетинговые агентства.

У вас, наверняка, уже есть личная страница во «ВКонтакте», телефон (пусть и не самой модной и дорогой модели), с которого можно выходить в интернет и снимать фото.

Конечно, необходим доступ к интернету. Вам не нужен

бюджет, чтобы запустить продажу своих первых вебинаров, курсов, эфиров.

Порой самая частая ошибка – это желание сделать идеальную визуальную картинку. Помните, я уже рассказывала в начале книги, как сама несколько раз попадалась на эту удочку. Внутренний перфекционист кричал мне о том, что надо сделать всё очень красиво, нанять дизайнера, оформить соцсети, чтобы аудитория зашла, увидела это «красивое чудо» и сразу меня купила.

Несколько раз так и было: я нанимала дизайнеров, тратила очень приличные суммы денег, оформляла баннеры, визуал, товары, услуги, всё в одном стиле, как положено. Платила деньги фотографам, снималась в студиях, пытаюсь создать совершенство.

Покупала сайты и регистрировалась на них, оформляла и тоже стремилась к «идеалу».

Последней каплей создания красивого визуала стал для меня 2019 год, когда состоялся грандиозный провальный запуск обучающей школы в бьюти-индустрии, но об этом я расскажу позже, в главе «Надо ли нанимать продюсера».

Вся моя энергия, все мои деньги уходили на создание идеальной картинки. Мне всё время казалось, что где-то что-то не доделано, не дотягивает, не так красиво, как должно быть.

Я злилась, я писала гневные посты о том, почему вы меня не покупаете, смотрите, как тут у меня всё красиво оформлено. Я почти не уделяла время хорошему и ценному контен-

ту. Мне было некогда, я была поглощена желанием сделать идеальную картинку.

Много раз я меняла оформления, искренне считая, что в этом – главная проблема отсутствия продаж. Красный не зашёл? Давайте попробуем спокойные оттенки. Опять нанимала дизайнера, опять платила фотографу, опять оплачивала фотостудию.

А может, зелёный попробовать? Или фиолетовый? Тратила почти все своё время на изучение цветов, которые продают, и переделывала свои соцсети под них снова и снова.

И, в конце концов, наступило полное выгорание. Я просто устала пытаться создавать совершенство, которое я видела только в своей голове. Мне надоело надевать чужие маски, не быть самой собой. В гневе я плюнула и как-то вечером обрезала ножницами свои длинные волосы, словно это был протест против правил, навязанных мне на курсах по личному бренду.

Записала видео, как я режу волосы, и выложила. Помню, как сказала: «Я больше не хочу быть не собой, пора вернуться к самой себе!». Мне навязывали мнение, что женщина должна носить длинные волосы, и я поддалась, отрастила их и мучилась долгое время, словно живя в чужом аватаре. Мне было неудобно жить с моими густыми волосами, они мне мешали, было жарко в спортклубе, я тратила много времени, высушивая их феном, чтобы потом надеть шапку. Я не пользовалась своими волосами, всё время носила хвост или

гульку сверху (ну, вы поняли!).

И в отчаянии взяла и состригла их, пусть криво, но вернулась к самой себе. Я словно сбросила чужое мнение, навязанное мне годами: как я должна выглядеть, чтобы продавать и привлекать внимание аудитории.

И знаете что? Это видео вызвало самый настоящий живой отклик, которого я не получала от своей аудитории весь последний год.

Начните прямо сейчас. Купите мою книгу «Женский бизнес «Вконтакте» без миллиона в кармане» – это те самые минимальные деньги, которые вы потратите, чтобы понять, как там всё устроено, и запустить свои первые продажи. Справится даже ваша бабушка и сможет продать свой первый курс «Как правильно варить грушевое варенье дома».

Напишите мне личное сообщение во «Вконтакте» и запишитесь на бесплатную 30-минутную консультацию по промокоду: «Эрнестовна подскажет!».

Не нужно быть богатой или иметь много денег, чтобы начать. Помощь всегда на расстоянии вытянутой руки, вам надо просто протянуть её и взять.

Совсем недавно у меня была клиентка – коуч, которая никогда не продавала свои инфопродукты. И мы без бюджета придумали бесплатный марафон, собрали аудиторию и закрыли продажи почти на 50.000 рублей сразу на её платный большой курс. А ещё она написала гайд, который начала продавать, не затрачивая деньги на дизайнера и упаковку. Мы

просто донесли ценность до её аудитории, что можно купить простой гайд без упаковки за 500 рублей, а можно красивый с картинками за 5.000 рублей. Как вы думаете, что выбрала аудитория? Ведь смысл гайда от его упаковки не меняется, правда? Таких гайдов можно написать 5, 10, 20, 100. И ежедневно продавать на тысячи рублей. Или дарить за подписку в качестве своего лид-магнита.

Весь бюджет её запуска составил 5.000 рублей, которые она заплатила мне за мою часовую консультацию. Я за один час консультации разработала для неё уникальную стратегию, которая позволит ей крутить бесплатный марафон год, два, три и закрывать продажи. А попутно продолжать продавать свой гайд.

Глава шестнадцатая. Как всё успевать, отвечать, учить и вести чаты?

Существует огромное количество курсов, которые учат тайм-менеджменту. Проще говоря, как правильно распределять время, чтобы всё успевать. Конечно, идеальным вариантом будет нанять помощников или делегировать разные шаги в своей работе, а особенно те, которые вам не очень-то и нравятся в силу характера или иных причин.

Если бы существовал волшебный остров инфобизнеса, он выглядел бы так: разделён на разные части, там живут разные специалисты, каждый из которых делает всего одно дело, которое ему очень нравится делать. Но, увы, пока такого острова у нас нет, и первое время придётся всё делать самостоятельно. А это значит, что у вас должно быть чёткое и очень расписание своей работы. А вы – очень дисциплинированными!

Конечно, первое время будет проще, пока, к примеру, у вас всего десять учеников и маленький чат. Но представьте на минутку, что одновременно у вас на курсе 100 человек, в чате стольким же людям надо дать обратную связь по заданиям, что тогда?

Есть только одно решение, которое спасёт вас от выгора-

ния и поможет работать с полной отдачей и любовью к своему делу: разные тарифы на ваши «продукты» (здесь и далее «продукт» – любой вид того, что вы продаёте в рамках инфобизнеса).

Всегда должен быть минимальный тариф без обратной связи. Вы, наверное, и сами часто покупали такие продукты. Когда ты просто купила, сама учишься, сама делаешь или просто наблюдаешь. Тут всё очень просто, и ваше личное присутствие почти не требуется.

Тариф средний всегда дороже минимального, но ваша обратная связь там тоже минимальна. К примеру, если вы продаёте курсы по копирайтингу, значит, на среднем тарифе вы просто даёте обратную связь по выполненным заданиям – без разборов и детальных объяснений.

И тариф индивидуальный – это всегда самый дорогой тариф, где вы 100 % работаете лично с каждым. Я советую давать ограниченное количество мест на такой тариф.

Три тарифа прежде всего позволят втрое расширить вашу платёжеспособную аудиторию. Очень часто аудитория, которая покупает минимальный тариф, делает это с одной целью – посмотреть на вас изнутри, и затем покупает ваши более дорогие продукты.

Все условия по тарифам вы тщательно прописываете заранее и предоставляете в своих анонсах до момента старта. Какой должен быть идеальный математический шаг между тарифами, решать только вам.

Чаты – это мир современного нового искусства общения. И нужно не только там находиться, но и вести их. В скольких чатах за последние два года вы уже побывали? Чаты повсюду: школьные, рабочие, личные, тусовочные, образовательные, на любой вкус и цвет.

В начале 2023 года я вела платный курс «Как быстро запустить донат «ВКонтакте и заработать». И вот что я сказала своим ученикам: «Трижды подумайте, прежде чем заводить чат!».

Вас будут дёргать по любому вопросу: рано утром, днём, ночью и в выходные дни. Чат – это время вашего присутствия 24/7, и вам надо будет там жить и отвечать на каждое обращение.

Вам будут задавать один и тот же вопрос 10, 20 и даже сто раз, и рано или поздно вам всё это надоест!

Если вы в самом начале своего пути и только начали заниматься инфобизнесом, не совершайте ошибку и не заводите большие чаты. Делайте каждый раз маленький под каждый курс или обучение.

Заранее чётко пропишите правила чата, включая время, когда вы отвечаете, когда отдыхаете и т. д. Чаты сжирают вашу энергию. Они отвлекают внимание с самого утра и до позднего вечера.

Я помню хорошо свой первый год ведения бесплатных писательских марафонов, я была тогда полна энтузиазма и энергии. Мне, человеку с огромным количеством живой

энергии, казалось, что я буду всё успевать делать хорошо и вовремя.

Конечно, очень хотелось показать себя с самой лучшей и выгодной стороны как тренера, который всегда рядом, который помогает, отвечает, не бросает в трудную минуту всех, кто пришёл ко мне на марафоны.

И я отвечала каждому, помогала, разжёвывала одно и то же много раз подряд. Росла моя аудитория, в чат приходили всё новые и новые люди, и вот уже количество участников перевалило за отметку в двести человек.

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.