

1000
БЕСТСЕЛЛЕРОВ

**А. Мочин
И. Лакото**

**И радость
творчества,
и полный
кошелек**

АЛЯ ВНИМАТЕЛЬНЫХ ЧИТАТЕЛЕЙ
10
бонусов

АНТОН МОНИН

**И радость творчества,
и полный кошелек**

«1000 бестселлеров»

2016

УДК 747.643.53

ББК 65.29я7

Монин А. А.

И радость творчества, и полный кошелек / А. А. Монин — «1000 бестселлеров», 2016

ISBN 978-5-370-03770-2

Эта книга о том, как превратить свое любимое дело в источник стабильного и постоянного дохода. Воспользуйтесь авторской системой построения своего дела и начните продавать свои изделия или услуги, даже если вы ненавидите и не умеете продавать. В книге описаны 20 блоков маркетинговой системы «Дело для Денег и Души». Создайте их хотя бы в «минимальной комплектации» и получайте доход от 15 000 рублей в неделю, не работая в офисе, занимаясь своим любимым делом. Свое дело – это альтернатива работе по найму, с одной стороны, и бизнесу в привычном его понимании – с другой. Система, изложенная в книге, подходит для людей творческих профессий, фрилансеров, специалистов, работающих дома, хендмейдеров... Не гадайте, подойдет ли она вам. Просто идите блок за блоком – вам понравится легкость, простота и эффективность этой системы построения своего дела. И доход на счете, который вы обязательно получите, если в точности выполните все рекомендации авторов.

УДК 747.643.53

ББК 65.29я7

ISBN 978-5-370-03770-2

© Монин А. А., 2016

© 1000 бестселлеров, 2016

Содержание

Бонусы для наших читателей	5
Обращение к читателю, или как пользоваться этой книгой	7
Бизнес по-женски: иллюзия или реальность?	10
Почему наша книга адресована прежде всего женщинам?	12
Какие есть альтернативы?	14
Стать фрилансером?	15
Сменить профессию?	16
Освоить модную интернет-профессию?	17
Построить бизнес?	18
Отзывы участниц наших тренингов	19
Бизнес по-мужски?!	21
Система ДДД – путь к построению очереди из клиентов	23
Где же ты, наш любимый покупатель?	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24



Антон Монин, Ирина Лакото

И радость творчества, и полный кошелек. Как без хлопот зарабатывать 15 000 рублей в неделю, занимаясь любимым делом 4 часа в день?

Бонусы для наших читателей

Для всех наших читателей мы подготовили целый комплект бонусов.

Упоминания о них вы найдете в книге, а получить можете на секретной странице <http://delo1000.ru/kniga2015>

Не сообщайте этот адрес никому! Эти бонусы только для вас – наших читателей.

Периодически мы добавляем на эту страницу дополнительные материалы, но прямо сейчас вы найдете там:

1. Тренинг Антона Монины «Стань собой. Найди свое предназначение» – для тех, кто еще не нашел своего дела для денег и души.
2. Запись семинара «Как начать и юридически грамотно оформить свое дело».
3. Запись семинара «10 причин, которые больше всего затрудняют женщинам путь к успеху»
4. Пошаговое пособие «Как быстро и легко создать сайт на Wordpress».
5. Запись семинара «Сторителлинг – истории, которые продают». От единственного в России сертифицированного сторителлера – Антона Монины.
6. Записи 5 интервью с нашими коллегами, в которых они дают свои практические советы о том, как начать свое дело и где найти много клиентов. Список интервью периодически пополняется!
7. Тренинг «Стань королевой».
8. Бонусный материал «Как создать интересную статью».
9. Запись семинара «Как совершать продажи без продаж».
10. И другие...

(Получить бонусы можно на секретной странице: <http://delo1000.ru/kniga2015>).

А для самых внимательных читателей у нас есть еще дополнительный секретный подарок. Как его получить, вы узнаете, когда дочитаете до конца. Но если очень любопытно, загляните на страницу 216.



Обращение к читателю, или как пользоваться этой книгой

Для начала давайте определимся, для кого и зачем написана эта книга.

Мы думаем, что вы уже нашли дело, которое доставляет вам удовольствие. Возможно, вы уже сделали первые шаги по продаже ваших услуг или продуктов. И может быть, у вас даже есть несколько постоянных клиентов.

Но! У вас есть проблема! Своим делом вы не можете регулярно зарабатывать достаточно много денег. Скорее всего у вас другая постоянная работа, а ваше дело остается только хобби.

Особая ситуация по организации своего дела складывается у женщин. Тема настолько сложная, что мы написали отдельную главу о проблемах, с которыми сталкивается прекрасная половина человечества в процессе выбора и создания дела для денег и души.

Мужчины, наша книга поможет и вам, хотя, как показывает практика, вам заниматься своим делом проще, чем женщинам. Но чтобы никому не было обидно, мы и для вас написали отдельную главу.

Уважаемые читатели, в нашей книге мы не будем учить вас профессиональному мастерству и делиться секретами по созданию персональных брендов. Мы не дадим вам рекомендаций, как начать дело или юридически его оформить... Хотя специально для вас подготовили несколько бонусов. Один из них – запись семинара «Как начать и юридически грамотно оформить свое дело».

(Получить бонусы можно на секретной странице: <http://delo1000.ru/kniga2015>)

Главная задача нашей книги – помочь вам создать очередь из клиентов.

Ведь только тогда, когда клиенты будут выстраиваться к вам в очередь, у вас появляется огромное количество вариантов.

Вы сможете повышать цены – не беда, если часть клиентов уйдет, на их место придут другие, более платежеспособные. Вы получите возможность отказываться от неинтересных и сложных заказов.

Вы позволите себе игнорировать неприятных заказчиков.

В конце концов, очередь из клиентов может подтолкнуть вас к превращению вашего дела в бизнес. Вы наймете сотрудников для рутинной работы, а себе оставите только интересную творческую часть деятельности. И помните, что надо совершенствовать вашу маркетинговую систему – это всегда будет вашей задачей!

В нашей книге описана разработанная нами маркетинговая система «Дело для Денег и Души» (ДДД). Ее уже используют в своей практике сотни наших учеников. Для многих из них она стала «волшебной палочкой», превратившей хобби в дело, приносящее доход от 15 до 50 тысяч рублей в неделю.

Те, кто уже имел клиентов до знакомства с нами, увеличили свои продажи благодаря внедрению этой системы в 2–5 раз.

И это не предел.

Вы можете прочитать нашу книгу от корки до корки и начать последовательно внедрять систему блок за блоком.

Но мы рекомендуем другой порядок чтения.

Для начала прочитайте главы для мужчин или женщин, короткую главу о том, что такое система ДДД. А затем просмотрите книгу до конца. В начале каждой главы, посвященной отдельным блокам, есть описание того, как должны выглядеть эти блоки в вашей системе.

Прочитайте описания блоков и оцените, как они представлены в вашем деле.

Прямо в таблицу выпишите номера блоков системы:

Нет такого элемента:

Минимально:

На «троечку»:

На «хорошо»:

На «отлично»:

Нет предела совершенству:

Таким образом, вы провели предварительный маркетинговый аудит вашего дела.

Чтобы быть уверенными, что клиенты вас найдут и что-то у вас купят, сначала нужно создать ПОЛНУЮ маркетинговую систему, а потом совершенствовать ее от уровня к уровню.

Поэтому начните с создания тех блоков, которых у вас вообще нет.

В помощь вам в конце каждой главы приведен последовательный алгоритм действий по созданию этих блоков.

Следуя ему, вы выведете каждый блок вашей маркетинговой системы на уровень «троечки».

Затем прочитайте всю книгу еще раз.

Выпишите все идеи, которые помогут вам довести каждый блок до уровня «хорошо».

И продолжайте внедрять маркетинг в свое дело.

В помощь вам по всей книге мы разместили ссылки на секретные материалы.

Чтобы получить их, зайдите на секретную страницу нашего сайта: <http://delo1000.ru/kniga2015>. Мы подготовили эти материалы только для наших читателей. Объем и важность этой информации вас не разочаруют.

Сразу скажем: чтобы довести вашу систему до уровня «отлично», одной этой книги будет недостаточно.

Но мы позаботились и об этом.

Если у вас возникнут вопросы и вам потребуется помощь в выстраивании очереди из клиентов, ждем вас на наших тренингах и индивидуальных консультациях.

Делайте маркетинг, стройте свое дело, приносящее вам удовольствие и реальный доход!

Антон Монин и Ирина Лакото

Когда меня раньше спрашивали, кем я мечтала стать в детстве, я не знала, что отвечать.

Человеку с высшим экономическим образованием как-то странно мечтать о профессии художника или дизайнера. А я всегда этого хотела.

Вспоминаю, когда мне было пять лет, папа отвел меня в изостудию, и это были самые счастливые 4 года моего детства. Да и сколько себя помню, я постоянно что-то рисовала, лепила, собирала фенечки и бусы из полимерной глины.

После окончания университета я думала, что вот наконец-то настал тот час, когда я могу взять судьбу в свои руки и посвятить себя творчеству. Но родители мне постоянно говорили о том, что этим я никогда не смогу заработать на жизнь.

И все шло, как должно было идти. Пока я не родила ребенка. Обычно это событие кардинально меняет жизнь. Так случилось и со мной. Специальность на время была позабыта, и я начала заниматься тем, что мне нравится. Я делала бусы из полимерной глины и войлока, броши, выполняла сумасшедшие

заказы своих знакомых. Просто так. Мне было неудобно было брать деньги со своих друзей...

Из отчета участницы одного из наших тренингов по системе «Дело для Денег и Души»

Бизнес по-женски: иллюзия или реальность?

Мы убеждены в том, что, когда сотрудница какого-нибудь офиса или мама в отпуске по уходу за ребенком мечтает о бизнесе, на самом деле речь идет о том, как, избавившись от одних проблем, тут же получить другие. О новых проблемах вы узнаете только после того, как приступите к реализации своей идеи.

Среди наших учениц есть женщины, которые, вкладывая в «бизнес» до 1 000 000 рублей, не получали от этого даже морального удовлетворения, не считая времени и нервов, потраченных впустую.

Да, мы считаем, что организация собственного бизнеса для женщины – не самое оптимальное решение.

Бизнес – это прежде всего управление другими людьми. Вы уверены, что мечтаете именно об этом?

Скорее ваша мечта сводится к тому, чтобы получать деньги более удобным и приятным способом. Более удобным и приятным, чем работа по найму. И для того чтобы осуществить это желание, вовсе необязательно из наемной сотрудницы резко переходить в состояние бизнес-леди.

Для всех, кто мечтает получать стабильный доход от занятия любимым делом, у нас есть готовое решение, и это вовсе не открытие бизнеса, это создание своего Дела – Дела для Денег и Души. У нас есть система, следуя которой вы, занимаясь любимым делом, уже через неделю сможете получать деньги.

Сотни наших учениц уже воспользовались этой системой и извлекают доход в 15–20 тысяч рублей в неделю, занимаясь:

- ✓ созданием украшений ручной работы из бисера;
- ✓ парикмахерским делом;
- ✓ оказанием бухгалтерских услуг частным лицам и ИП;
- ✓ резьбой по дереву;
- ✓ фотографией;
- ✓ созданием фотоколлажей;
- ✓ флористикой;
- ✓ изготовлением открыток ручной работы;
- ✓ астрологией;
- ✓ психологическим консультированием;
- ✓ написанием статей на заказ.

И это далеко не полный перечень примеров!

Скажите: суммы в 15–20 тысяч рублей в неделю вам достаточно для того, чтобы жить, обеспечивать себя, своих детей и откладывать на более глобальные траты?

Если вы ответили «Да», то наша система – то самое решение, которое позволит реализовать вашу мечту.

Мой доход за время Королевского курса составил более 50 тысяч рублей.

Рассчиталась с кредитами и долгами, сделала себе подарок ко дню рождения. Построила свою систему.

О новых проектах, сделанных во время курса, напишу, когда они начнутся (чтоб не сглазить). Таких волшебных пинков в жизни никогда не

получала. Но очень верила в то счастье, которое уже стало реальностью. Я не просто кайфую от того, что делаю, а чувствую себя как никогда полезной людям. И все это – благодаря моим наставникам и учителям Ирине Лакото и Антону Монину.

Лариса Колос Киев <http://vk.com/id16945770>

Почему наша книга адресована прежде всего женщинам?

Именно женщины испытывают большие проблемы с продуктивной деятельностью. Под продуктивной деятельностью мы понимаем такое дело, такое занятие, которое:

- 1) приносит пользу людям;
- 2) удовлетворяет запросы и потребности большого количества людей;
- 3) находится в ладу с совестью и моралью;
- 4) дает толчок к саморазвитию и доставляет удовольствие;
- 5) легко монетизируется.

Если вы держите в руках эту книгу, то скорее всего то, чем вы занимаетесь, не вполне соответствует перечисленным выше пунктам.

Так, **если вы ходите на работу**, то скорее всего делаете это не потому, что вам это нравится, просто за нее платят хоть какие-то деньги. Вы воспринимаете работу как вынужденную необходимость – ведь, во-первых, вам нужны деньги, во-вторых, нужно же и о старости позаботиться, «заработывая пенсию».

Поэтому вы ходите на работу и даже, возможно, **строите карьеру**. А если честно ответить себе на вопрос: «Для чего мне это нужно?» На первом месте (мы проверяли) будут снова стоять деньги. Продвижение по карьерной лестнице позволяет увеличивать доход. Нет, мы вовсе не против, если работа вам по душе, а карьерные игры приносят радость и удовольствие. Однако для большинства из вас это лишь суровая необходимость.

Мы знаем, что вы с удовольствием сменили бы свою наемную работу на занятие любимым делом, если бы у вас была такая возможность... А она у вас есть! Именно об этом пойдет речь в нашей книге.

Вы не ходите на работу и все, что написано выше, к вам не относится?

Тогда у вас есть муж и дети, **и вы целиком и полностью посвятили себя семье и дому** и даже считаете это своим призванием. Однако мы вас разочаруем. Что бы вы ни думали по этому поводу, это всего лишь обслуживание детей и мужа. Вернитесь немного назад и прочтите еще раз перечень условий, которым должна соответствовать продуктивная деятельность. Ваш вывод?

А между тем это стойкое заблуждение мешает женщине трезво оценить ситуацию и признаться себе в том, что семья и заботы служат лишь поводом убежать от самой себя. Вы буквально навешиваете на себя обязательства, и они не дают вам возможности реализоваться в этой жизни как личности.

Многих женщин удерживает от самореализации еще один миф. Он заключается в том, что необязательно самореализовываться самой. Достаточно **поддерживать своего мужчину, «вкладываться» в него, чтобы он вырос и самореализовался благодаря вам**.

Это отличный путь, если вы дочь олигарха, а ваш муж полностью зависит от воли и денег вашего отца. Во всех остальных случаях нет особого смысла вкладываться исключительно в мужчину, полностью забывая о себе.

Но даже если вы полны решимости бросить все и заняться наконец тем, что вам действительно нравится, от чего тепло на душе, что вы готовы делать сутки напролет, – стеной между вами и вашей мечтой встают **страхи**. Страшно бросить все и уйти в неизвестность.

Итак, подведем итог.

Во-первых, мужчины строят карьеру на работе по найму не из-за денег. Им важен статус и признание, и они готовы за них бороться.

Во-вторых, мужчины не считают свою семью поводом забыть о себе и своих интересах.

И наконец, мужчины гораздо решительнее женщин. Они могут рубить сплеча, они могут уволиться и пойти «делать бизнес», даже не представляя толком, к чему в итоге это приведет.

И все же многим женщинам хочется быть не только женой, мамой, дочерью... Они мечтают сменить надоевшую и не приносящую удовольствия работу по найму на интересную, радостную и при этом доходную. Однако они продолжают прикрываться семьей и детьми, своими страхами, сомнениями и ложными убеждениями.

А выход есть! Но прежде чем мы перейдем к самому достойному способу обрести продуктивную деятельность и самореализоваться, давайте рассмотрим все возможные альтернативы, с их плюсами и минусами.

Какие есть альтернативы?

Итак, вам на самом-то деле открыты несколько дорог, несколько альтернатив, воспользовавшись которыми вы могли бы изменить не устраивающую вас ситуацию с работой, отсутствием любимого дела и достойного постоянного дохода.

1. Найти работу со свободным графиком или стать фрилансером.
2. Освоить новую специальность, профессию.
3. Освоить интернет-профессию.
4. Пройти тренинг, нацеленный на быстрые результаты и быстрые деньги.
5. Построить бизнес.

Рассмотрим каждую из этих возможностей подробнее.

Стать фрилансером?

Для многих именно фриланс видится идеальной альтернативой работе по найму. Так ли это?

По результатам социологических исследований в средней российской компании менеджер (так мы обобщенно назовем всех офисных работников) занят продуктивной работой 20–30 % своего времени. Оставшиеся 70–80 % сотрудники сидят в интернете, устраивают перекуры и общаются по телефону. Иными словами, просиживают рабочее место.

Именно поэтому здравомыслящий работодатель никогда не будет платить своим сотрудникам много. Он думает так: «Чем больше им платишь, тем больше их расхляпываешь».

Крупные западные компании и небольшие фирмы, которые ухитряются построить достаточно продуктивную, близкую к семейной среде, доводят занятость своего специалиста до 70–80 % времени. Это практически предельный рабочий режим наемного сотрудника.

Поэтому средний специалист, уйдя с наемной работы и более эффективно организовав свой труд, может обслуживать в 2–3 раза больше клиентов, чем на работе, при условии, что он сможет найти этих самых клиентов...

Так как с поиском заказчиков возникают сложности, среднемесячный доход фрилансера, зарегистрированного на бирже, такой же, как и на работе по найму.

Но, продуктивно проводя свое рабочее время, он зарабатывает эти деньги за короткий промежуток времени и чувствует себя более свободным.

Фактически фриланс – это работа на многих заказчиков. Идеал фрилансера – иметь 2-3-х постоянных клиентов и выполнять предложенные «шабашки». Некоторые достигают такого идеала, другие к нему стремятся.

Мы считаем фриланс разновидностью работы по найму – только работодатель теперь не один.

Сменить профессию?

Многие считают, что все их проблемы решит смена профессии.

Я был клерком, выполнял какие-то работы на компьютере – стану программистом. Они-то точно могут зарабатывать много денег, их охотнее берут на работу.

Программисты знают, что денег у них отнюдь не много. Но у них перед глазами менеджеры-продавцы, которые реально гребут лопатой.

Так что стоит программисту освоить продажи и у него будет праздник. Менеджеры, выматываясь на своей работе, делая большие контракты и еще больше тратя на восстановление душевных сил, считают, что хорошо живут только начальники и управленцы.

Управленцы чаще всего уже понимают, что карьера им стоила очень дорого и еще дороже будет стоить дальнейшее продвижение по службе... Но на каком бы уровне ты не находился бы в корпорации, ты все равно винтик.

Более или менее оплачиваемый, вращающийся в машинном, сливочном или изысканном десертном масле, ты все равно винтик.

Освоить модную интернет-профессию?

Да, интернет требует особого упоминания. Для многих он сейчас выглядит волшебной палочкой, открывающей все двери и сундуки с богатством. Часто люди так и говорят: «Пойду зарабатывать деньги в интернете». Как будто это отдельный мир, где деньги растут на виртуальных деревьях, их остается только собрать в кузовок да вывести в реал через банковскую карточку. Проекты в интернете можно создавать легко и играючи – в два щелчка мышью. Но так делаются только дела, которых не видно в нашей обычной жизни.

Давайте будем реалистами. Интернет – это всего лишь возможность быстрее и проще дотянуться до нужного вам человека. В остальном там действуют те же законы, что и в обычной жизни. И бизнес работает так же. И рутины хватает с избытком. Так что, освоив новую профессию в интернете, вы лишь смените заставку на своей виртуальной жизни.

Пойти на тренинг и научиться быстро и много зарабатывать?

Вырваться из нищеты, серого, будничного, рабского существования активно предлагают различные чудо-тренинги. Множество программ по построению бизнеса, быстро-консалтинга, быстро-денег и прочее, и прочее, и прочее...

Завораживающие обещания завлекают:

«Прямо сейчас, освоив одну простую методику, вы начнете зарабатывать миллионы.»;

«Внедрите один алгоритм, и сотни тысяч в месяц польются в ваши карманы.»;

«Сделайте сайт, и, даже не имея ни продуктов, ни технических знаний, вы смоете всю серость своей жизни и получите большие деньги золотыми горами и серебряными дождями...»

Единственное, что получают участники подобных тренингов гарантированно, – это яркие будни. Серость реально отступает. Она сменяется круглосуточным влюбыванием. Что касается финансовых результатов, то это удел победителей.

Лучшая конверсия в подобных тренингах, которую мы встречали, – 18–20 %, да и то только у тех, кто доходит до конца и получает те самые суперрезультаты. В большей же части не доходит и 10 % даже при 100 %-ных гарантиях.

Есть еще одна грустная тенденция. Мы лично знакомы с десятком человек (встречались на разных тренингах), чьи отзывы о заработанных больших результатах до сих пор висят на разных сайтах быстро-тренингов. В личном общении эти люди, безусловно, благодарили тренеров за опыт и науку, но отмечали, что начатые проекты через несколько месяцев были заброшены, достигнутые уровни доходов не удалось сохранить. Оказалось, что весь этот быстро-бизнес превращается в очередную изматывающую работу. Пока ты в рассоле (в тренинге) – хорошо, но, вынырнув оттуда, видишь ту же серость, чуть приукрашенную более высоким доходом.

Построить бизнес?

Большинство людей, рассуждая о бизнесе, путают два понятия – предпринимательство и бизнес.

Мы же рассматриваем статус свободного предпринимателя как альтернативу бизнесу. Смотрите сами: если сейчас вы вынуждены работать по найму, но мечтаете о более свободной жизни, то в 99 случаях из 100 эти мечты звучат так: «Я хочу открыть свой бизнес». Если мы начнем копать глубже и задавать вам вопросы, то с огромной долей вероятности вы расскажете нам о том, что видите себя у руля некой компании, которая сама по себе где-то как-то работает, а вы раз в месяц приходите в офис за прибылью. То есть вы ничего не делаете, но деньги при этом получаете. Это иллюзия. Огромная и массовая иллюзия, поскольку бизнес – это прежде всего деятельность, весьма специфичная и невозможная без разумного использования труда других людей.

Ответьте на вопросы: «Вы готовы уже завтра начать эксплуатировать других людей с целью извлечения прибыли? Вы умеете это делать? Справитесь? Получится?» Если ваш ответ «Да», мы искренне вас поздравляем. Увы, иногда это «Да» слишком самонадеянное. Чтобы не быть голословными, приведем пример из нашей консалтинговой практики.

Одна из моих, Антона Монина, клиенток, назовем ее Ольгой, пришла на консультацию с вопросом, как ей развивать свадебный салон, пока не приносящий дохода. Я уже консультировал несколько свадебных салонов и понимаю специфику этого бизнеса, знаю, как можно строить этот бизнес. Побеседовав 10 минут с этой девушкой, выяснил ряд деталей.

Бизнес был создан по инициативе ее подруги. Раньше Ольга имела приличную работу с доходом более 100 000 рублей, у нее были сбережения, которые хотелось куда-нибудь вложить. Работа девушке очень не нравилась: ей предложили начать бизнес – она его начала. При этом спустя полгода так и не поняла, в чем заключается специфика работы свадебного салона. Впрочем, особо и не интересовалась его работой – она же «строила бизнес». Ольга вложила в дело более 500 000 рублей. Вложила и потеряла. За полгода свадебный салон принес убыток на 1 000 000 рублей. Это типичная ситуация для людей, уходя с наемной работы, пытаются встать на бизнес-рельсы.

Для самых внимательных читателей у нас есть еще дополнительный секретный подарок. Как его получить вы узнаете, когда дочитаете книгу до конца. Но если очень любопытно, загляните на страницу 216.

Отзывы участн и ц наш их тренингов

Финансовый результат за три недели тренинга – 25 690 рублей (это продажа только украшений).

В работе своего магазина товаров для рукоделия тоже буду применять многое из того, что узнала на тренинге. Скажу больше – уже начала!

Сложно говорить о соответствии результата моим ожиданиям: я не планировала конкретных сумм, но очень довольна результатом.

Самым большим достижением считаю создание портфолио. Большое дело, которое я никогда не собрала бы сделать. Так что я собой горжусь!

Мои общие впечатления – очень много эмоций. Мне иногда хотелось покусать тренеров, а потом себя, иногда хотелось плюнуть на все, не продолжать: морально изматывает постоянная необходимость отчетов. Но они же – дисциплинируют!

Мягкость Ирины и периодическая раздражающая, но уместная жесткость Антона, держали меня постоянно в тонусе, не давали расслабляться, оставлять дело незаконченным.

Я очень благодарна им обоим! Ирине – за терпение, а Антону – за редкие похвалы, которые просто вызывали бурю восторга.

Я понимаю, что сделала за эти 3 недели столько вещей, до которых 2 года не доходили руки. И сама от себя в шоке.

С другой стороны, если бы не жесткие требования при выполнении заданий, шии бы я сделала! Буду откровенной.

Я рада, что у меня теперь есть сайт, что в группе народ активен.

Я испытываю огромную благодарность за этот тренинг, за замечательных тренеров и прекрасную компанию!

Надеюсь и на дальнейшее сотрудничество.

Все было супер!

Марья Царькова Россия, г. Владимир Украшения из бисера <http://vk.com/livebijou>

Мне удалось переступить через свое «не хочу, не могу, не умею, это сложно» много раз!

Итоговый результат – 6 600 рублей.

Конечно, ожидала больше, но понимаю, почему получилось меньше! Еще много заказов по бартеру, поэтому разрываюсь очень! 12 декабря улетаю, и до этой даты нужно все успеть! Угнетает мысль, что ничего не успеваю! Если бы были заказы еще сверху, у меня бы случился нервный срыв! Поэтому пока меня эта сумма устраивает! Надеюсь, декабрь будет более продуктивным!

Самое сложное – это блок № 9!!! ВЕСЬ!!! Как давно я избегала этих самых вопросов и их написания... Доставка... Уход... Бррр...

Про СМИ. Было задание, где нужно написать информацию в третьем лице про себя для СМИ! Не могу выполнить, у меня нет наград, образование незаконченное, ну что про меня можно написать? Родилась в Новосибирске, участвовала в выставке «Дары волхвов», двое детей. И все?

Общее впечатление ОТЛИЧНОЕ!

Мне удалось переступить через свое «не хочу, не могу, не умею, это сложно» много раз! И от этого приятно! Результат есть, играем

на контрастах. Раньше были ну просто смешные продажи раз в 3 месяца максимум... А сейчас за 3 недели – 6 600! Это радует!

Спасибо, Ирина и Антон, за знания!

Ксения Грант

Какие результаты получила я в результате тренинга?

Я перетрясла все свои файлы на компьютере и обнаружила кучу сокровищ. Да, мои продукты не идеальны и требуют доработки, а может быть, и полной переработки, но увидела я это, только выполнив тотальную инвентаризацию при составлении портфолио.

Я собрала и перечитала все отзывы моих клиентов. У меня оказалось больше СОТНИ благодарных откликов! Заряжает энергией невероятно!

И вот, невероятно заряженная оптимизмом, впервые с партнером провела офигенный ночной семичасовой кастомарафон.

Я получила новый интересный опыт и новых благодарных клиентов.

У меня появилось более двухсот друзей ВКонтакте, я познакомилась с новыми очень интересными людьми и интересными группами.

Обнаружила, что размещать свои сообщения в чужих группах не просто, а очень просто. Естественно, что я воспользовалась этой возможностью.

Активные действия привели к росту числа подписчиков моей группы «Шить легко и просто. Шитье для начинающих и профи» → увеличилась посещаемость основного сайта → выросла подписная база → увеличилось число клиентов.

В результате за январь было заработано в полтора раза больше, чем за декабрь. Обычно бывало наоборот.

И пусть кусают локти те, кто слился сразу же, не выполнив толком ни одного задания, но придумав при этом очередные «умные» отговорки типа «в моем случае это не работает», «если бы это действительно работало, то все зарабатывали бы на рукоделии, но я этого не вижу» и т. п. и т. д.

Тренинг «Стань королевой» – это вызов. Вызов самому себе.

Хочешь быть королевой – иди и делай!

Лариса Клепачева Бийск <http://vk.com/klepacheva>



Бизнес по-мужски?!

Мужчинам гораздо проще строить бизнес. Настолько просто, что многие мужчины считают его единственной альтернативой работе по найму.

Признайтесь себе: ведь вы прямо сейчас готовы начать? Взять кредит в банке или у хорошего друга. Снять офис. Обставить его шикарной мебелью и новой оргтехникой. Нанять нескольких сотрудников.

И обязательно, чтобы среди них была одна смазливая секретарша, умеющая как минимум хорошо варить кофе.

Что остается делать дальше?

Дальше надо дать рекламу, и клиенты сами повалят к вам. Ведь у вас же совершенно изумительная бизнес-идея. И единственное, чего не хватает для начала, так это денег для старта.

Именно мужчины чаще всего говорят, что для старта бизнеса необходимы деньги. И именно мужчины терпят самые сокрушительные провалы, когда оказывается что бизнес – это не так просто и строится он по другим законам.

Для старта бизнеса не нужны офисы, сотрудники и даже реклама чаще всего не нужна.

Неожиданно? Да и ваша гениальная бизнес-идея – это еще не гарантия успешного старта.

Для того чтобы начать бизнес, нужна очередь из клиентов. А чтобы создать эту очередь, надо начать оказывать услуги или создать первую партию продуктов на продажу. И далее, шаг за шагом, блок за блоком, строить вашу маркетинговую систему.

Вот это для мужчин самое сложное. Большинство из них считают, что для нудной, планомерной работы лучше приспособлены именно женщины.

А удел самцов-добытчиков – искать крупную дичь, которую можно завалить одним ударом. Многим просто не хватает самодисциплины, чтобы собраться и заставить работать все блоки, получив гарантированный результат.

И что мы имеем в итоге?

Все больше и больше женщин становятся «сильным полом», создают свое дело, зарабатывают больше своих мужей, обеспечивая себя и детей.

И все больше мужиков становятся плаксивыми бабами.

Они жалуются на свою судьбу, продолжая «тянуть свой крест», а вечерами рыщут в интернете в поисках очередной гениальной идеи как срубить свой миллион долларов.

Понимаете, мужики, в чем проблема?

Вы же гораздо умнее женщин, так зачем вам слова?

Хотите оставаться в своей семье главным? Хотите изменить вашу ситуацию? Хотите действительно заработать свой вожденный миллион?

Ну, тогда хватит ныть и мечтать.

Выберите дело, которое вы хорошо знаете. Любое – вы же талантливы. И начните шаг за шагом внедрять маркетинговую систему. Тогда и до бизнеса останется совсем чуть-чуть.

Удачи вам!

**Моя деятельность как детского фотографа
выкристаллизовалась из тренинга «Стиль жизни» Антона Монина.**

Вернее, благодаря данному тренингу мне посчастливилось заглянуть в самую суть своего естества. Как результат, итог, логическое воплощение – детская фотография.

Да, на сегодня, я осознанно держу фотоаппарат (еще год назад толком не знал, зачем вообще он мне нужен, но коль работаю фотокорреспондентом,

надо снимать. И я просто пошел на улицу. В парк, на детскую площадку, где и заработал свои первые деньги в детском фото.

Но, если разобраться, это был стихийный поиск себя как фотографа, поиск путей монетизации своего дела.

А еще было преодоление самого себя: «Мне никогда не стать классным фотографом», «А кому это нужно?!», «Да кто я такой?..», «Это же сколько надо пахать!» и т. д., и т. п.

Но недаром говорят, что, когда ты идешь по Своему Пути, удивительным образом и предельно в точное время обстоятельства складываются так, что все нужное, необходимое, важное случается в назначенный день и час. Так я «вписался» в систему Антона Монина и Ирины Лакото по монетизации своего хобби.

Не вдаваясь в подробности, замечу: наряду с постепенным устранением тормозящих психологических моментов (см. выше), дело постепенно стало обростать осознанными запланированными шагами и действиями.

И хотя не всегда все получалось, были моменты сумасшедших сомнений и медлительных раскачек, средство выхода из подобных «торможений» было одно: либо просто, закрывая глаза на все это, делаешь то, что тебе «доктора прописали», либо, в конце концов, просишь личного совета и помощи.

И никогда не было такого момента, чтобы Антон или Ирина не ответили, не объяснили, не поддержали морально.

И вот из 20 блоков своего дела вначале были заполнены лишь несколько, но уже один этот факт поднял мой уровень как детского фотографа на порядок выше!

Сейчас я не ломаю голову над вопросами: «Где же, блин, найти клиентов и как дожить до зарплаты?»

Я постепенно, шаг за шагом, двигаюсь далее, но уже с конкретным стратегическим планом, определенными целями на 50 лет вперед; с ежедневными задачами, которые неизбежно двигают меня к главной цели; с солидной базой клиентов, которая активно пополняется; и – с потрясающим драйвом от происходящего; от того, что делаю; с таким вхождением в восходящий поток, который поднимает все выше и выше!

И, чем выше, тем более захватывает дух: черт возьми, я это могу, у меня это получается, я достигну всего, что мыслимо и немыслимо на данный момент!

С искренним уважением, Игорь Сидорук. <http://vk.com/igvar>

Система ДДД – путь к построению очереди из клиентов

Где же ты, наш любимый покупатель?

Давайте представим, что продуктивная деятельность у вас уже есть. Есть дело, которое вам нравится, которым вы готовы заниматься все свое время даже без денег. Это дело способно приносить пользу неограниченному или очень большому числу людей вокруг вас...

Вопрос в том, как же найти этих самых людей, которым ваше дело способно приносить пользу? Как заинтересовать их своей работой? Как предложить воспользоваться вашими услугами или купить ваш товар?

При выборе путей решения этих задач вам нужно знать одно: любое намерение, которое сразу приходит в голову, как правило, ошибочно!

Предлагаем подробно проанализировать примеры типичных заблуждений новичков.

Сами придут – сами купят.

Если вы считаете, что ваша задача всего лишь хорошо делать свое дело, а клиенты сами к вам потянутся, вы скорее всего заблуждаетесь. Даже если в вашем окружении есть примеры тех, кто вроде бы ничего не делает, а заказчики идут и идут к ним непрерывным потоком, присмотритесь внимательно: может, вы просто не видите, в чем их секрет?

Одна наша знакомая в настоящий момент является востребованным психологом. К ней записываются на консультацию, приходят на обучение. И многие из тех, кто хочет вести тренинг, пытаются брать с нее пример... Вот только они забывают, что за видимой легкостью сбора групп стоит 8 лет работы: публикации статей, выступления на различных конференциях, работа в бесплатных группах, сотни бывших учеников. Вот это все и есть маркетинговая система моей знакомой. Единственное, что она сейчас может советовать своим ученикам, желающим проводить такие же востребованные тренинги, – повторить ее путь, поработать хотя бы пять-шесть лет.

Вас не устраивает так долго ждать своих клиентов?

Дать много рекламы, хорошей и разной.

Без рекламы бизнес действительно развивается медленно. Вот только давать рекламу надо с умом.

1. Нужно, чтобы вам было что рекламировать. Просто призыв «приходите и покупайте» работал в эпоху тотального дефицита и на самые простые вещи: соль, спички, крупу. Вы же продаете явно не товары первой необходимости? И конкуренция у вас высокая? Значит, нужно уникальное торговое предложение и хорошее объявление.

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.