

Dasha Reiner

7 ФАТАЛЬНЫХ ОШИБОК
НАЧИНАЮЩИХ
БИЗНЕС-ЛЕДИ



women_lab product

2009

Содержание:

Введение. Для кого эта книга?

1. НОВИЧКИ БЫВАЮТ РАЗНЫЕ
2. В ЧЕМ ПОЛЬЗА ЭТОЙ КНИГИ?

Глава 1. Почему новичкам трудно?

1. МИР «ОТ 500 ДО 1500\$»
2. ОНИ СИЛЬНЕЕ
3. МОЩНЫЙ ИНСТРУМЕНТ
4. УМЕНИЕ ВАЖНО
5. БИЗНЕС НЕ ДЛЯ ВСЕХ?
6. ТАЛАНТ В УПОРСТВЕ
7. ВЫ МОЖЕТЕ ПОСТРОИТЬ ЯДЕРНЫЙ РЕАКТОР?
8. ПОЧЕМУ НОВИЧКУ НЕГДЕ УЧИТЬСЯ?
9. СТАТЬ БОГАТЫМ ЗА 5 МИНУТ
10. ЗАЧЕМ МНЕ ЭТО?

Глава 2. Ошибка №1. Новичок спешит влезть в долги, не имея опыта.

1. «У МЕНЯ ДОЛГ 980 000р.»
2. ТВОИ ПРОБЛЕМЫ НИКТО НЕ РЕШИТ, КРОМЕ ТЕБЯ
3. СНАЧАЛА УБЕДИСЬ, ЧТО ВЫИГРАЕШЬ
4. ГДЕ ПРОДАЕТСЯ ОПЫТ?

Глава 3. Ошибка №2. Новичок спешит влезть в первый попавшийся бизнес.

1. «А НА ЧЕМ СЕЙЧАС МОЖНО СРУБИТЬ БАБЛА?»
2. ТЫ В ТЕМЕ?
3. О ЛЕНЕ... НЕТ, О ЛЕНИ
4. КОГДА НИЧЕГО НЕ ИНТЕРЕСНО

Глава 4. Ошибка №3. Новичок - плохой пиарщик.

1. ЧТО ДЕЛАЕТ БИЗНЕС-ЛЕДИ, КОГДА НЕ СПИТ?
2. БЕЗ ПИАРА ВЫ НИКТО
3. САМОПИАР – ЭТО УЖАСНО?
4. ДОБРОЖЕЛАТЕЛИ ВАШИХ НЕУДАЧ

Глава 5. Ошибка №4. Новичок отрицает свое невежество.

1. «А ВЕДЬ ЭТА КНИГА СПАСЛА БЫ МОЙ БИЗНЕС!»
2. ВСЕ СЛИШКОМ БЫСТРО МЕНЯЕТСЯ
3. КОНТРОЛИРУЙТЕ СВОЕ ОБУЧЕНИЕ
4. ТВОИ ИНФОФИЛЬТРЫ

Глава 6. Ошибка №5. Отсутствие хорошего маркетинга.

1. КАКОЙ У ВАС МАРКЕТИНГ?
2. ОН ДОЛЖЕН ВАС ДВИГАТЬ, А НЕ ТОРМОЗИТЬ

Глава 7. Ошибка №6. Новички делают ставку на то, что все получится.

1. ПЛАН Б
2. 2\10

Глава 8. Ошибка №7. Не начинайте бизнес, если вы неуверенны в себе.

1. ЛЮДИ ЛЮБЯТ УВЕРЕННЫХ В СЕБЕ

Глава 9.

Бонусная глава

1. ИСТОРИЯ УСПЕХА 1 Все как обычно... в декабре 2009 - 1 734 600 р...
2. ИСТОРИЯ УСПЕХА 2 Ольга. 25 лет. Доход: 6000\$ в месяц. Дочь 11 месяцев

Введение

Для кого эта книга?

НОВИЧКИ БЫВАЮТ РАЗНЫЕ

Есть 3 типа начинающих предпринимателей или Новичков:

- **Амбициозные Новички**, которые видят свой жизненный путь только в бизнесе. Бизнес для них - свобода, широкое поле для самореализации, источник неограниченного дохода.
- **Опаленные опытом Новички**, которые уже испытали неудачу в попытке начать, но считают, что необходимо продолжать, набираться опыта и упорно прогрызают себе дорогу в серьезный бизнес.
- **Любопытные Новички**, те, кто любит читать о бизнесе, мечтать о бизнесе, и ничего не делать для того, чтобы эти мечты реализовать.

Эта книга для первых двух типов. Для остальных она будет очередной лишней тратой времени.

В ЧЕМ ПОЛЬЗА ЭТОЙ КНИГИ?

Более 6 лет я занимаюсь разработкой, запуском, раскруткой и продажей различных бизнес - проектов. Естественно, у меня уже есть готовые бизнес-модели для разных случаев. Я знаю, как создавать и запускать проекты с нуля или с большими финансовыми вложениями. Я знаю, какие риски возможны при использовании той или иной модели, также мне известны те результаты, которые могут дать разные бизнес-модели.

Около 2 лет назад я открыла свой тренинговый центр, в котором обучаются в основном уже успешные предприниматели. Они учатся тому, как совершенствовать свои бизнесы.

Но, кроме этого, мой центр создает программы и для тех, кто только начинает свой бизнес и ищет поддержки и знаний среди опытных предпринимателей.

В этой книге не будет информации эзотерического плана (о денежных чакрах), предложений вступить в млм-структуру, зарабатывать на кликах, бреда о позитивномыслии и прочих вещах, которые еще никому не дали возможности не то, что создать бизнес, но и хотя бы создать хороший доход. Просто эти вещи не работают и не могут работать.

В этой книге рассмотрены ошибки новичков, следствием которых является крах любого бизнес-проекта. Если вы уже потерпели неудачу, я, к примеру, начинала с 5 провалившихся попыток, то обнаружите в этой книге причину и сможете ее устранить, чтобы следующий проект стал успешным. Если вы только начинаете свой стартап, то эта книга послужит вам хорошей картой.

Глава 1

Почему новичкам трудно?

МИР «ОТ 500 ДО 1500\$»

Я называю новичков людьми из мира "от 500 до 1500 долларов". Я не хочу их обидеть и не пытаюсь оскорбить. Ведь вы можете подумать, что я оцениваю людей исключительно по достатку. Это не так. Но беда в том, что уровень достатка очень сильно влияет на то, в каком мире вы живете.

Поверьте, люди, которые из мира "от 15 000 до 100 000 долларов" живут совсем в другом мире. Они едят другую еду, носят другую одежду, развлекаются совсем в других местах, видят реальность совсем по-другому, их мысли очень отличаются от ваших, их понятия о справедливости, добре, зле, благе, вреде совершенно не такие, как у вас.

Но вы это почувствуете, только когда 100 000 долларов станут для вас повседневностью. Понятно рассказать об этом невозможно, это можно только ощутить.

То же самое верно для людей из мира "от 15 000 до 100 000 долларов" относительно людей из мира "от 1 000 000 до 500 000 000 долларов".

Сделать переход из мира "от 500 до 1500 долларов" в мир "от 15 000 до 100 000 долларов" несоизмеримо сложнее, чем "от 15 000 до 100 000 долларов" в мир «от 1 000 000 до 500 000 000 долларов».

Почему?

ОНИ СИЛЬНЕЕ

Новички не обладают бизнес-мышлением.

Это самый скованный мир в плане завоевания своего места под солнцем.

Именно поэтому мир новичков самый большой по количеству человек.

Один человек из двух следующих миров вполне способен отвоевать свое место у сотен тысяч новичков, он способен очень быстро положить их на лопатки.

Что мы и наблюдаем в реальности.

МОЩНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

Что же помогает перейти из одного мира в другой?

Одним из самых мощных инструментов является бизнес. Если вы обладаете хорошим навыком создания и продвижения своего бизнеса, то вам будет гораздо проще перейти в следующий мир и оказаться среди сильных.

УМЕНИЕ ВАЖНО

Почему у многих не получается?

Проблема в том, что нужно умение!

Умение добывать деньги с помощью бизнеса.

Ведь, чтобы получать деньги за наемную работу - заработную плату - вы учитесь 5-6 лет в местах, предназначенных для обучения наемной работе - ВУЗах.

*Бизнесу тоже нужно учиться! Любая
деятельность требует умения!
Иначе вы идете на большой риск.*

БИЗНЕС НЕ ДЛЯ ВСЕХ?

Почему подавляющее большинство новичков верит в миф о том, что для бизнеса нужен особый талант?

Потому что нет никаких институтов, которые учили бы именно ведению бизнеса.

Ведь по большому счету никто даже не рассматривает возможность иного выбора, нежели поступление в институты, где обучаются наемной работе - ВУЗы.

Разве вы или ваши знакомые когда-нибудь размышляли о том, чтобы пойти учиться не на врача или дизайнера, а на предпринимателя в области медицины или дизайна?

Ведь это совершенно разные направления.

ТАЛАНТ В УПОРСТВЕ

Те, кто решает в итоге заняться бизнесом, сталкиваются с незнанием, неведением, неумением. Им приходится учиться на собственных ошибках, наступать на сотни грабель.

Поэтому получается только у единиц, у самых упорных.

А поскольку получается только у единиц, то остальным кажется, что нужен особый талант.

*Когда-то врачами становились
единицы, нужен был талант, потому
что не было мединститутов.*

ВЫ МОЖЕТЕ ПОСТРОИТЬ ЯДЕРНЫЙ РЕАКТОР?

Понимаете ли вы, почему только единицы способны подобным образом действительно достичь успеха?

Это как строить ядерный реактор, смутно представляя себе, что такое физика, и зная о том, что такое реактор, исключительно по фильмам и картинкам из журналов.

Ведь это единственный источник ваших знаний о настоящих предпринимателях и бизнесе. У вас нет системных знаний и необходимых навыков для такой деятельности, как бизнес.

ПОЧЕМУ НОВИЧКУ НЕГДЕ УЧИТЬСЯ?

Во-первых, любое индустриальное государство заинтересовано в огромном количестве наемников, а не предпринимателей. Об этом свидетельствует мощная система учебных заведений, нацеленная именно на воспроизводство целых поколений наемных работников.

В данной ситуации остается только один способ обучения - поиск наставника, то есть какого-нибудь предпринимателя, уже добившегося успеха в бизнесе. НО здесь появляется вторая причина:

Во-вторых, те предприниматели, которые берут на себя функцию наставников - это люди, которые называют себя бизнес-тренерами, консультантами и коучами, - они НЕ хотят учить новичков.

Почему?

Потому что это проблемно, сложно и не выгодно! Да, они совершенно не хотят идти в мир "от 500 до 1500 долларов", чтобы обучать новичков. Они обучают уже сформировавшихся бизнесменов, которые добились успеха и хотят его закрепить и расширить. Их намного проще научить, потому что они из одного мира.

*Новичка нужно не просто учить, его
нужно постоянно мотивировать,
пинать, стоять над ним с кнутом,
только для того чтобы он делал
единственную вещь - ДЕЙСТВОВАЛ.*

Новичку невероятно сложно действовать, то есть изо дня в день выполнять определенные мероприятия по запуску и развитию своего бизнес.

Пока новичок придет хотя бы к 15 000 долларов, он сотни раз споткнется, упадет, заплачет, почувствует усталость и лень, обидится на весь мир, захочет к маме, наделает долгов и кучу глупостей, поверит в то, что бизнес невозможен, или бизнес не для него, состарится и умрет.

Мало кому из хороших бизнес-тренеров хочется с этим возиться. Гораздо проще создавать обучающие продукты для готовых предпринимателей, которые уже прошли путь новичка и совершенно сознательно готовы ДЕЙСТВОВАТЬ, ВО ЧТО БЫ ТО НИ СТАЛО.

Но это еще не все, в чем, к сожалению, не повезло новичкам.

СТАТЬ БОГАТЫМ ЗА 5 МИНУТ

Многие из вас встречались с объявлениями типа "Как заработать миллион за 5 минут?", "Открой свой бизнес, вступив в нашу сеть", "Мы научим, как открыть свой бизнес, лежа на диване". Этим объявлениям в Интернете как собак не резаных. Вопрос лишь в том, **почему нет такого же количества миллионеров?**

Рынок, где тусуются новички, желающие стать богатыми, очень облюбовали организации, которые занимаются финансовыми пирамидами, млм-сбытом, поиском дешевой рабочей силы типа кликеров и т.д. И все эти организации представляют свой продукт, как способ стать богатым.

Когда продукт обещает сделать вас богатым, он легче продается. Но не факт, что он вас богатым сделает.

Новички - прекрасная среда для размножения подобных организаций, потому что они не способны ориентироваться в информации о бизнесе, им сложно понять, где реальное обучение, а где обман. Просто потому что **они не знают, что такое бизнес.**

Но есть и хорошая новость. Заключается она в том, что вы сейчас читаете эту книгу. Из следующих глав вы узнаете, какие ошибки допускают практически все новички, и соответственно, сможете их избежать.

ЗАЧЕМ МНЕ ЭТО?

Наверняка, у вас возник вопрос, зачем же мне браться за новичков и обучать их тому, как создавать бизнес.

Да, я так же, как и другие бизнес-наставники, прекрасно осознаю, что 80-90% тех, кто эту книгу прочитает, по меньшей, мере, свой бизнес не начнут, чтобы допускать в нем ошибки.

Они скажут, что это все прекрасно и понятно, но я этим займусь **позже**, что на языке людей из мира "от 500 до 1500 долларов" означает "**никогда**".

Мне интересны те 10-20%, которые станут действовать. Им я могу помочь. Из них получатся успешные бизнес-леди, и мы сможем сотрудничать в рамках моего Клуба GOLD 1000.

Глава 2

Ошибка №1. Новичок спешит влезть в долги, не имея опыта.

«У МЕНЯ ДОЛГ 980 000р.»

"У меня долг в 980 тысяч, убыточный магазин женской одежды, и я приехала сюда, потому что не знаю, как из этого выпутываться", - сказала одна из участниц моей программы [«Наставничество»](#).

"Для начала расскажи, как ты в это впуталась"

"Ну как? Все было просто. Я живу в маленьком городе. Работала менеджером по работе с клиентами на местном предприятии по производству бытовой химии. Год назад решила, что хватит жить на маленькую зарплату, и открыла свою фирму. Некоторое время думала, что открыть. Мне всегда нравились магазины женской одежды. С трудом оформила кредит на 500 000 р. Потом начались проблемы. Помещение под магазин найти в выгодном месте не получилось. Покупателей было маловато. Рекламу давала постоянно в местной газете, но только деньги на ветер выкинула. В итоге в течение года еле-еле сводила концы с концами. Мне кажется, стало еще хуже, чем было, когда я работала на предприятии. А на мне еще долг висит".

Думаю, вам знакомы фразы: "мне нужен первоначальный капитал", "я думаю взять кредит, чтобы начать свое дело".

Беда новичков в том, что отсутствие опыта в бизнесе они стараются компенсировать деньгами.

ТВОИ ПРОБЛЕМЫ НИКТО НЕ РЕШИТ, КРОМЕ ТЕБЯ

Новичок размышляет, примерно, так: возьму в аренду офис, дам рекламу, пойдут заказы.

Затем он сталкивается с тем, что заказов очень мало или их совсем нет.

Новичок тратит еще больше на рекламу, а эффект тот же, да еще и партнер кинул (так бывает очень часто).

В итоге, финал один - новичок рискнул кредитом (чужими деньгами), бизнес сделать не смог, остался в долгах как в шелках.

Новичок думает, что, заплатив деньги рекламному агентству, он решит проблему отсутствия клиентов.

Новичок всегда надеется на партнера, который в 99% случаев кидает, причем в самый неподходящий момент.

СНАЧАЛА УБЕДИСЬ, ЧТО ВЫИГРАЕШЬ

Что бы сделал опытный бизнесмен?

Не вложил бы ни копейки, пока:

- а) не протестировал бизнес-идею на жизнеспособность
- б) не нашел бы первых покупателей, которые реально оплатили заказы

Только после этого можно тратить серьезные деньги на офисы, рекламу и прочую расходку.

А если для нахождения первых покупателей требовался бы офис, то он смог бы найти способ снять его бесплатно на первые 3-6 месяцев (благо их масса).

Так поступают предприниматели, у которых есть деньги. Потому что они понимают главное - деньги не сделают бизнес-идею жизнеспособной.

Если то, что вы хотите продавать, не нужно потребителю, то деньги не смогут решить эту проблему.

Новичок же на авось тратит деньги, еще не убедившись в том, что его бизнес-идея жизнеспособна.

Новичок идет на неоправданный риск, опытный предприниматель действует наверняка.

ГДЕ ПРОДАЕТСЯ ОПЫТ?

Но где же взять опыт, если новичок никогда не занимался бизнесом?

Я всегда советую начинать с обучающих бизнес-проектов.

Создайте простой маленький проект, не требующий вложений, и научитесь продавать и организовывать бизнес-процесс, как это делали участницы Реалити-Бизнес 1 "Старт для Леди".

Это займет у вас пару месяцев, зато опыт, который вы получите, будет бесценен.

Кроме того, у вас появятся средства для более серьезного развития.

И самое главное, вы уже начнете чуть более точно представлять себе, что такое бизнес.

Глава 3

Ошибка №2. Новичок спешит влезть в первый попавшийся бизнес.

«А НА ЧЕМ СЕЙЧАС МОЖНО СРУБИТЬ БАБЛА?»

Бизнес также как и профессия требует определенных знаний.

Если вы заходите в фармацевтический бизнес, то вам необязательно быть врачом, но в фармакологии стоит хоть немного разбираться. Бизнес не требует от вас уметь создавать лекарства, вы можете нанять тех, кто это будет делать, но вы должны быть в состоянии говорить и понимать тех, кто создает лекарства.

Если вам не хочется разбираться в фармакологии, не начинайте этот бизнес!

Идите туда, где вам интересно.

Глупые вопросы, которые любят задавать новички о бизнесе:

А аптеками сейчас выгодно заниматься?

Я вот смотрю, автомоек много наоткрывали. Как вы думаете, стоит открыть свою?

и тому подобное.

Как любят выражаться водители авто: "Важна прокладка между рулем и сидением".

Аптекой выгодно заниматься, если вам это нравится, если вы что-то понимаете в аптечном бизнесе. Есть миллион прогоревших аптек. Их владельцы, глядя на успешные аптечные сети, полагали, что аптекой заниматься выгодно, и что их дела быстро пойдут в гору, если они повесят над дверью табличку "Аптека".

ТЫ В ТЕМЕ?

Чтобы бизнес пошел в гору, вам нужно быть в теме!

Если вы открываете магазин одежды, начните разбираться в моде и стилях. Если вы не в теме, ваш ассортимент будет выглядеть убого. Это проблема огромного количества магазинов одежды.

Если вы открываете салон красоты, делайте для клиента шоу «до» и «после». Для этого нужно разбираться в прическах и макияже.

Будьте в своей теме, и клиент потянется к вам!

О ЛЕНЕ... НЕТ, О ЛЕНИ

У многих новичков возникает вопрос:

а что, если мне лень разбираться в теме, ведь на это нужно много времени?

Значит это не ваша тема!

Если вам не нравится тема, не занимайтесь ей, вы все равно не добьетесь в ней успеха. Вам будет лень ее изучать, а без этого вы не сможете развиваться.

*Самые успешные бизнесы построены
на любимом деле.*

Найдите тему, которая вам нравится, в ней вы точно сможете стать успешной.

КОГДА НИЧЕГО НЕ ИНТЕРЕСНО

Часто у новичков возникает проблема с тем, что им ничего не интересно, у них нет никакого хобби.

На самом деле вам это просто кажется в силу психологических причин.

Просто интересное для вас дело кажется вам чем-то несерьезным, на чем нельзя заработать, поэтому вы запрятали его далеко в подсознание.

Постарайтесь вытащить оттуда то, что вам на самом деле интересно.

Мы это подробно разбирали на семинаре "Как найти свою бизнес-идею?", на котором с помощью специальной техники выудили свои темы. Тем, кто начинает бизнес, слушать обязательно.

Глава 4

Ошибка №3. Новичок – плохой пиарщик

ЧТО ДЕЛАЕТ БИЗНЕС-ЛЕДИ, КОГДА НЕ СПИТ?

Вопрос на засыпку: как вы думаете, какова самая главная функция владельца бизнеса?

Ответы новичков, как правило, такие:

- руководить
- контролировать
- управлять
- считать деньги

И, конечно же, новичок ошибается. Правда, часто эта ошибка стоит ему потери бизнеса.

*Самая главная функция
предпринимателя - пиарить свой
бизнес!*

БЕЗ ПИАРА ВЫ НИКТО

Что имеется в виду?

Никто, кроме владельца не презентует бизнес потенциальным покупателям или иным лицам, полезным вашей организации, лучше. Не пытайтесь эту функцию доверять кому-то еще.

Это не означает, что вы должны бегать с презентацией в пауэр-поинте и показывать ее всем, кому не лень.

Это значит, что контакты, полезные бизнесу, должны заводить именно вы.

Никто не пропиарит вас лучше, чем вы сами, ни за какие деньги.

САМОПИАР – ЭТО УЖАСНО?

Новички, как правило, не только не выполняют эту функцию, но и всячески стыдятся самопиара. Им кажется, что это некое навязывание, что людям противно их слушать и так далее.

На самом деле, это лишь вредные для бизнеса установки.

Новички даже извиняются за то, что позволили себе чуточку пиара в разговоре с нужным человеком. Это глупо! Извинившись, вы убили весь эффект даже от той чуточки, на которую все-таки решились.

Вы должны уметь пиарить свой бизнес везде, где бы вы ни были.

*Если вы не расскажите о своем бизнесе, то никто не расскажет о нем.
А если нет тех, кому интересен ваш бизнес, то нет и бизнеса.*

ДОБРОЖЕЛАТЕЛИ ВАШИХ НЕУДАЧ

Есть такой тип людей, которые успеха в бизнесе не добились, но обожают всех учить, как этот бизнес делать.

Иногда мне приходят от них письма, где они пытаются обвинять меня в том, что я много пиарю свой бизнес, и что, им кажется, это нужно делать поменьше.

Они часто делают это от души и с самыми добрыми намерениями.

Вам они тоже будут писать свои советы. Вы можете их выслушать только лишь для того, чтобы убедиться, что вы делаете все правильно.

Они никогда не начнут свой бизнес, а если начнут, то провалят, именно из-за своих глупых советов.

*Пиарьте свой бизнес, как можно
больше!*

Глава 5

Ошибка №4. Новичок отрицает свое невежество.

«А ВЕДЬ ЭТА КНИГА СПАСЛА БЫ МОЙ БИЗНЕС!»

Мой муж свой первый бизнес начинал 8 лет назад. Полгода все шло отлично, а потом он прогорел, совершенно неожиданно для себя. Просто перестала работать реклама, и кончились заказы. Так бывает, и часто.

Когда он делал запуск своего первого бизнеса, он напрочь отрицал необходимость учиться маркетингу, продажам и прочим составляющим бизнеса. Он считал, что "в университетах он уже отучился".

Когда бизнес прогорел, неделю он пребывал в слегка шоковом состоянии на диване, глядя в потолок и думая о вечном. Чтобы отвлечься, он взял почитать книгу одного известного американского бизнес-тренера. Прочитав несколько глав, он вдруг сказал: "А ведь эта книга спасла бы мой бизнес!", но было уже поздно.

Его бизнес умер!

ВСЕ СЛИШКОМ БЫСТРО МЕНЯЕТСЯ

В бизнесе нужно быть уверенным, а не самоуверенным. Самоуверенность основывается на страхе, а не на реальных фактах.

Утверждения типа "я уже и так все знаю" глупы и опасны.

Вы можете знать достаточно сегодня, но завтра этого уже будет НЕ достаточно.

В 21 веке мир меняется очень быстро, маркетинговые технологии устаревают со скоростью света.

*То, что привлекало клиентов вчера,
сегодня уже не работает.*

Эту реалию прекрасно понимают все самые успешные бизнесмены, которые ежедневно зарабатывают миллионы долларов. Они продолжают их до сих пор зарабатывать только потому, что постоянно обучаются, извлекая из посещения тренингов новейшие бизнес-технологии, которыми еще никто не успел воспользоваться, а потому они еще не устарели.

Знаете ли вы, ЧТО работает сегодня?

КОНТРОЛИРУЙТЕ СВОЕ ОБУЧЕНИЕ

Например, начиная свой бизнес, спросите себя, как конкретно вы будете привлекать своих первых клиентов. У вас в голове должна быть четкая технология привлечения. Кроме того, у вас должно их быть не менее 10, на случай, если первые 8 не сработают.

Если у вас вертится мысль вроде этой "ну не знаю, как-нибудь привлеку, где наша не пропадала", я вам гарантирую, что "ваша" пропадет стопроцентно.

Продумайте 10 способов привлечения заранее и впишите их себе в план.

Если вы не знаете способов привлечения, найдите информацию, которая вас этому обучит.

НО это еще не все!

ТВОИ ИНФОФИЛЬТРЫ

Не торопитесь выбирать первые попавшиеся вам способы привлечения клиентов.

Учитывайте, что все они имеют разный результат.

В Интернете и на книжных полках магазинов вы сможете найти очень много информации на тему привлечения клиентов. Беда в том, что там собраны абсолютно все способы: и те, которые работают хорошо, и те, которые вообще не работают.

Поэтому любую информацию нужно фильтровать.

Поищите, например, на форумах отзывы о каждом, найденном вами, способе привлечения клиентов. Обращайте внимание только на отзывы действительно успешных предпринимателей.

Глава 6

Ошибка №5. Отсутствие хорошего маркетинга.

КАКОЙ У ВАС МАРКЕТИНГ?

Вы решили заняться рекрутингом, или эйчаром, или поиском кадров (сейчас это как только не называют). Далее вы однозначно сталкиваетесь с проблемой того, что нужны клиенты. Иначе вы так ничем и не займетесь.

Чтобы клиент что-то купил у вас, вам нужно, по меньшей мере:

- привлечь его внимание к себе
- заинтересовать своим продуктом
- мотивировать купить

Допустим, вы решили дать объявление в газету, чтобы привлечь к себе внимание, на вас клюнул 1 потенциальный клиент, он пришел к вам в офис, вы его с горем пополам уговорили купить вашу услугу по бешеной скидке.

Таким образом, вы продвинулись на рынке рекрутинга на одного клиента.

Это был ваш маркетинг - технология вашего продвижения.

Она заключалась в подаче одного рекламного объявления в газету, плохой презентации своих услуг и бешеной скидке.

Этот маркетинг имел свой результат: 1 клиент за месяц, и ваш прогоревший бизнес, если вы будете использовать такой же маркетинг еще хотя бы 2 следующих месяца.

Это был плохой маркетинг, неэффективный.

ОН ДОЛЖЕН ВАС ДВИГАТЬ, А НЕ ТОРМОЗИТЬ

Плохим маркетингом пользуется убийственное количество новичков. Потом они жалуются, что бизнес - это обман и лохотрон, и советуют вам, никогда не заниматься этим ужасным делом.

Воспользуйся вы 10 более эффективными методами, вы продвинулись бы на 100 клиентов.

Ваша стратегия продвижения или маркетинговая стратегия должна быть разработана заранее.

Когда будете изучать материалы тренинга "Все о создании Клиентской Базы", вы узнаете эффективные методы продвижения.

Глава 7

Ошибка №6. Новичок делает ставку на то, что все получится.

ПЛАН Б

Я не буду убеждать вас в том, что начинать свой бизнес-проект нужно с установкой на неудачу.

Нет.

Установка должна быть на успех.

НО!

У вас всегда должен быть план "Б"!

А у новичка его никогда нет.

Часто бывает лень продумать план Б.

Бывает, что новичок уверен в гениальности своей затеи и не может позволить себе продумать план Б, потому что тогда окажется, что план А вовсе не гениален.

Вам стоит понять, что уверенность в успехе не основывается на каких-то там внутренних стержнях, сжатых зубах, горящих глазах и прочей ерунде.

Она основывается на точном знании.

А точно знать вы можете только если есть план Б на случай неудачи плана А, и есть план С на случай неудачи плана Б и так далее.

В итоге 2 из 10 попыток сработают, просто вы не знаете, какие именно. Но успех в любом случае гарантирован.

Это известно всем успешным предпринимателям.

Успешный предприниматель никогда не рискует, он действует наверняка, поэтому он и успешен.

Всегда продумывайте, что вы будете делать в случае неудачи. Тогда у вас не будет времени впасть в депрессию, вы просто переключитесь на другое действие и добьетесь успеха.

Глава 8

**Ошибка №7. Не начинайте бизнес, если вы
неуверенны в себе.**

ЛЮДИ ЛЮБЯТ УВЕРЕННЫХ В СЕБЕ

Неуверенность в себе приводит обычно к тому, что вас обманут партнеры, вашему персоналу будет плевать на ваши правила.

Вы не сможете заинтересовать потенциальных клиентов в своем бизнесе, просто потому что неуверенные в себе люди неинтересны, и бизнес их никому не интересен.

Ваш бизнес всегда похож на вас! Это реальность.

Поработайте со своей неуверенностью. В книге [«А Вы хотите стать чертовски уверенной в себе?»](#) я рассказываю об этом. Вы можете скачать ее бесплатно.

Неуверенность в себе является следствием пассивной жизненной позиции и рабских установок.

Работайте над собой, и вас ждет успех!

Глава 9

Бонусная часть. Мифы о человеческом общении.

Все как обычно... в декабре 2009 - 1 734 600 р...

Меня зовут Наталья Синельникова, я возглавляю компанию TAXConsulting и являюсь консультантом по налогам.

Все как обычно

Все как обычно: выросла, отучилась на факультете финансы и кредит в Челябинске, устроилась с трудом и по большому благу в налоговую с зп 13 200 р. в месяц, это со всеми премиальными. В 2007 вышла замуж по причине беременности. С будущим мужем на тот момент уже хотела расставаться (поняла, что не сходимся характерами), но УЗИ показало, что придется пожениться. Через несколько месяцев ушла в декрет. Муж зарабатывал очень мало, порядка 9 000 р., поскольку часть отдавал на алименты своей первой жене.

Уже через год жизни на такую низкую зп у нас конечно начались ссоры. Он хотел, чтобы я выходила на работу. А я очень люблю своего сына и хотела заниматься его развитием и не отдавать так рано в сад.

Много чего плохого было.

Я не имела право голоса пока не зарабатывала. Я не могла принимать решения о крупных покупках для семьи. Мой муж как-то решил, что нам нужен плазменный телевизор (это с его-то доходом), а я настаивала на том, что нужно бы приобрести компьютер, потому что сынок подрастает, да и вообще, компьютер с интернетом куда полезнее, чем плазма.

Тем не менее, его мечты сводились к тому, чтобы завалиться с бутылкой пива перед плазмой и смотреть фильмы, а не к тому, чтобы у ребенка были современные возможности для развития.

В итоге целых полгода он не снимал свою зарплату с карточки (копил на плазму), а мы все это время жили на копейки, которые он зарабатывал, таксуя по выходным.

Приходилось терпеть.

Приходилось терпеть то, что муж и без того малые деньги тратит на пиво (избавлялся от депрессии по причине безденежья).

STANUSPESHNOY.RU – ЧТОБЫ СТАТЬ УСПЕШНОЙ, ДЕЙСТВУЙ

Да и жизнь становилась скучной и невыносимой. Быт убивает самые лучшие отношения в семье, а когда это малобюджетный быт...

Я пишу все это и понимаю, что описываю стандартную среднестатистическую семью в России. Но от этого описания и от такой жизни часто хотелось выть. Потому что это НЕ жизнь, это тоска, это постоянное терпение. Вот оно, точное слово, это НЕ жизнь, это Терпение.

Моя мама настаивала на том, чтобы я развелась, отец пытался дружить со своим зятем, чтобы мы сохранили семью, он боялся, что ему не хватит здоровья поднять внука (все-таки 62 года).

Я много размышляла над тем, как же сделать так, чтобы было лучше. Пусть не всем, а просто лучше. Почему же так плохо?

Почему же так плохо?

Я долго отмахивалась от мысли, что причина такой жизни все-таки отсутствие денег. Почему-то постоянно в голове всплывали мысли, что не в деньгах счастье, что не могут отношения портиться из-за денег, мы выше этого. Я думаю это все те же среднестатистические мысли, как обычно, как у всех.

Но в один прекрасный вечер произошло событие, после которого я абсолютно четко поняла причину того, почему все так плохо, и наконец-то поняла свою цель.

В январе 2009 мой муж поехал с маленьким сыном ставить старенькую машину в гараж (сыночек любит играть в гараж). И вместо того, чтобы идти домой (а было холодно), он встретился в гаражах со своими друзьями и начал пить с ними пиво. Ребенок все это время был с ним и, конечно, мерз.

Его нашел мой отец, который отправился их разыскивать, потому что я начала волноваться из-за долгого отсутствия.

Муж пришел домой в ярости, потому что свекр пытался его избить. И свой гнев он излил на кровать нашего малыша, сломав один из бортиков. Купить новую мы, конечно, не могли. Отдать 5000 р. за кровать было непозволительной тратой.

Всю ночь я проплакала на кухне, можно сказать рвала волосы на голове от сильнейшей обиды. Мне было невыносимо обидно за то, что я не могу купить сыну новую кровать, компьютер, развивающие игрушки, свозить его на море... СТОП!

А ведь причина все-таки в деньгах!

А ведь причина все-таки в деньгах! Вернее не в самих бумажках, а в качестве жизни, которое я не могла себе позволить, не имея достаточного количества денег!

Все-таки ДЕНЬГИ!

И я отчетливо поняла, что должна научиться их зарабатывать.. делать, находить, извлекать, генерировать, вытаскивать, доставать...чтобы позволить себе достойное качество жизни.

С этого момента я начала искать информацию, которая бы позволила мне научиться это делать. Наткнулась на сайт ВЛ одним прекрасным вечером, когда оставила мужа сидеть с сыном, а сама отправилась в гости к своим родителям, где залезла в интернет на их стареньком компьютере.

В принципе как создать бизнес с помощью интернета я сразу поняла. И сразу же нашла то, что я могла бы продавать. Ведь я налоговый, а эта тема пользуется большим спросом.

Единственная проблема заключалась в том, что у меня не было компьютера, и я была абсолютным нулем в создании сайтов и пр. Поэтому на все эти вещи у меня ушло много времени, прежде чем я начала зарабатывать.

Но я справилась. Когда мне заплатили первые 2000 р. за консультацию, я не могла поверить в это. Я, наверное, как и большинство новичков, страдала той мыслью, что у меня никто никогда ничего не купит. Мне вообще казалось, что люди ничего не покупают :).

Сейчас вспоминая первые месяцы моего бизнеса становится не по себе. Я бегала к своим родителям, у которых был компьютер и интернет, чтобы вести рассылку и консультации. Бегала я к ним часа на 2 через день. И страшно подумать, сколько я всего сделала. Вот это тайм-менджмент!

Потом я наконец-то купила себе компьютер и начала работать дома. Потихоньку освоилась с сайтами и программами. Много времени уделяла изучению разных технологий продаж, которые мне очень сильно помогли в развитии бизнеса.

"Девочки, готовьтесь к тому, что нужно будет нанимать ШТАТ!"

Но самым трудным все-таки было не это. Я помню страшную фразу Дарьи из тренинга: "Девочки, готовьтесь к тому, что нужно будет нанимать ШТАТ!".

STANUSPESHNOY.RU – ЧТОБЫ СТАТЬ УСПЕШНОЙ, ДЕЙСТВУЙ

Господи, какой штат? Я долго боялась кого-то нанимать. Да что там нанимать, подумать об этом. Это же нужно платить зарплату каждый месяц!

В ноябре прошлого года я все-таки преодолела этот барьер со скрипом. Наняла секретаря... И страшное НЕ случилось. Наоборот, бизнес стал развиваться быстрее. Особенно, после того как я наняла менеджера по продажам.

Все-таки наша психика, а вернее установки, в которых мы живем, настолько мощная штука. Я боялась нанимать людей. Как дура думала, что мне еще и на них работать придется, чтобы платить им зарплату. Ха-ха. Мне, честное слово, ужасно смешно, пока я все это пишу. Это как то, о чем я давно хотела сказать, но не решалась.

Как только у меня образовалась команда, дела гораздо быстрее пошли в гору. Просто у меня теперь стало несколько рук вместо двух. Да и зачем бегать продавать самой, когда есть менеджеры по продажам?

Когда эта простая мысль до меня дошла...

Когда эта простая мысль до меня дошла, жизнь в очередной раз резко изменилась в лучшую сторону. Все-таки не зря пишут: "измените свои взгляды, и ваша жизнь изменится вместе с ними". Пока это не прочувствуешь, кажется, что это пустые слова. Но на самом деле, это в корне верно.

Переключить маленький тумблер в голове с позиции "я работаю на кого-то" в позицию "вы работаете на меня" не так-то просто.

В этом письме я хочу сказать Дарье и WL спасибо вот этими цифрами:

продажи за декабрь 2009: 1 734 600 р.
клиентская база (реальные клиенты) на конец декабря 2009 г.: 143
организации и 278 предпринимателей.

Сегодня я могу себе позволить достойное качество жизни, которое впрочем действительно не требует умопомрачительных доходов. Достаточно нескольких тысяч долларов.

Это мое достижение вовсе не оказалось чем-то заоблачным. Всего лишь год работы, вернее действий в нужном направлении, и стойкой веры в успех.

Искренне Ваша,
Наталья С.

STANUSPESHNOY.RU – ЧТОБЫ СТАТЬ УСПЕШНОЙ, ДЕЙСТВУЙ

ИСТОРИЯ УСПЕХА №2

Ольга. 25 лет. Доход: 6000\$ в месяц. Дочь 11 месяцев.

Эта история об одной из моих подруг.

Несколько лет назад, когда мы поступили на один курс в МГИМО, состоялось наше с ней знакомство.

Первое, чем она меня поразила, и поражала долгое время, это ее сногшибательное понимание собственных интересов в жизни, в любой ситуации, с любым человеком. Ее фигура собьешь с цели.

Тогда меня еще поражал такой стиль поведения. Теперь я его считаю единственно правильным.

Ей 25 лет, она замужем, живет в Лондоне, ее дочери 11 месяцев.

Она окончила МГИМО по специальности пиарщик в сфере бизнеса. Во время учебы постоянно подрабатывала фотомodelью. Испытывала склонность к языкам, довольно хорошо овладела французским и вроде бы хотела работать переводчиком.

Здесь нужно отметить, что Ольга из тех особ, которых обычно ненавидят 90% девушек на факультете, потому что она красива, до омерзения стройна, с жестким характером и великолепной способностью добывать деньги.

Как раз из тех, к кому на той самой козе не подъедешь, да и вообще никак не подъедешь, если она этого не хочет.

Еще ее ненавидели за то, что по идее она должна была быть абсолютной двоечницей. Потому что ни к одному экзамену она не готовилась. Придя на экзамен, Ольга начинала в своей снисходительной манере добывать шпаргалки у тех, у кого они были. То есть за то, что она не давала себе труда подготовить хотя бы шпаргалки, ее ненавидели еще больше.

Но самая ненависть начиналась после того, как ей при всем при этом раскладе преподаватели неизменно ставили "хорошо" или "отлично".

У всех в глазах стоял один вопрос: ну почему? ну кааак? она же тупая, ничего никогда не зубрила и отвечала полный бред.

А вот так. Просто от нее всегда исходило нечто такое, в результате чего преподаватель ощущал, что он ей должен. Просто должен. Просто в ее

коммуникации с преподавателем статусы всегда расставлялись одинаково: она хозяйка. Со стороны это было заметно.

Думаете, она стала делать карьеру?

Нет.

Она воспользовалась моим неизменным советом: найди бизнес-идею в той теме, которой тебе нравится заниматься...

И Ольга нашла. Ее единственная страсть в жизни - это спорт. Это на самом деле так. Во-первых, в школе она постоянно занималась волейболом. Но это полдела. В ее привычке всегда было с утра (неважно, во сколько нужно вставать) пробежать пару километров. Кроме того, меня убивал еще один момент. Ровно 3 раза в неделю все наши студенческие годы она ходила в тренажерный зал института и бегала на тренажерной!!! дорожке не менее 1 часа. (Лично я на улице еще столько выдержу, но на тренажерной дорожке...это действительно нужно испытывать страсть к спорту).

Но что самое поразительное, так это то, насколько просто она зарабатывает свои 6000\$ в месяц.

Рядом с ее домом есть 2 парка. И есть люди, которые хотят заниматься бегом на улице, и им нужен тренер.

И вот она, занимаясь своим любимым делом - спортом, а точнее пробежками, зарабатывает при этом 6000\$. Она просто набрала 2 группы желающих бегать с тренером по 20 человек, которые платят ей по 150\$ в месяц.

Никаких вам сайтов, офисов, производств и прочей лабуды. Просто бег на свежем воздухе.

Она живет в свое удовольствие, не заморачиваясь на ненужные карьеры, доказывания кому-то своей крутости, недосыпания и прочие стрессы.

Она занимается дочкой и бегает по утрам в парке.

Потрясающий образ жизни.

*Даша Рейнер
Лондон, сентябрь 2009 г.*

Как Женщине Начать Бизнес В Он-Лайне С Нуля И Достичь Дохода 15 000\$/Месяц За 90 Дней?

ВНИМАНИЕ: Уставшие от работы по найму женщины, Домохозяйки, Будущие или Молодые Мамы в декретном отпуске, Амбициозные женщины, Женщины, которые только начинают жить для себя, или любые другие женщины, которые давно и по серьезному хотят создать свой бизнес с высоким и регулярным доходом без вложений...

Нас уже 18 000+! Присоединяйся к сообществу успешных бизнес-леди по всему миру!

[ЧИТАТЬ ДАЛЕЕ...](#)