

## День 5

**Интернет бизнес 2016**  
**Вебинар 5 - монетизация своего опыта**  
**Скажем нет инфоцыганям**



## Сегодня:

- Что такое инфобизнес вообще, и за что тут платят деньги. Какие ошибки есть.
- Мифы и легенды инфобизнеса...
- Фундамент, без которого все остальное не будет работать
- Простые рабочие алгоритмы сегодня
- Покажу свой путь в инфобизнесе, мои ошибки
- Отвечу на вопросы

# Инфобизнес это не тренинги! Это монетизация своего опыта В любой форме!

- Инфобизнес - это обучение, передача любой информации как платно, так и бесплатно.
- Инфобизнес - это *не халява*. Тут очень много работы, и часто неблагодарной. Это опыт, знания, умения. И это не просто повторить.
- Очень много работы, подготовки, которую никто не видит, и все думают, что ты деньги зарабатываешь из воздуха.
- Большинство даже 100к не зарабатывают в инфобизнесе. Потому что они клоны, которые не приносят ничего своего, а повторяют чужие тренинги, без понимания их сути.
- Все делают как клоуны, не принося ничего своего. Это большая ошибка - определяющая провал на начальном этапе.
- Одинаковые алгоритмы, дожимы, рассылки и т.д. - *результат ноль*.
- Не путать Инфобизнес и курсы с Глопард. Глопард - это черный рынок, мошенничество, развод и ничего общего с Инфобизнесом не имеет.
- Хочешь результата - сделай что-то свое. Пусть криво - но свое. От технологий продвижения и ведения тренинга, до подачи материала.
- Хоть прокачаться в теме - организуй тренинг. В этом выражении есть огромная доля правды. Так как организовывая тренинг правильно, ты готовишься к нему, выдаешь информацию, и сам по сути, учишься, и получаешь опыт + знакомство с новыми, а порой, и очень полезными людьми.
- Минусы, и в тоже время плюс - Вас все знают.
- Одному сложно. Но есть и волки одиночки.

# Что дает инфобизнес тренеру

1. Повышение опыта в основной теме.
2. Знакомства с большим количеством людей
3. Совместные проекты с учениками
4. Решение большинства проблем одним постом в ВК.
5. Быстрый рост во всех сферах, так как ты растешь не один
6. Отдача в мир = вернется с процентами

- Занимая Инфобизнесом, нужно иметь "стальные яйца". Многие осуждают это. В первую очередь нужно быть готовым к критике со стороны других, часто (90%) необоснованной.

## Отношение к инфобизнесу

1. Многие критикуют, а потом сами начинают вести тренинги...
2. Многие критикуют, но сами скачивают тренинги и изучают...
3. Зависть к успешному человеку, к которому тянутся люди.
4. В начале может быть сложно, потом ты понимаешь почему тебя критикуют...
5. Все решается успехами учеников, но нужно понимать что если любой может купить тренинг, то говорить о супер эффективности невозможно, не нужно себе парить мозг этим.
6. Рецепт: отсекаем критиков, выжигаем их постами и словами. Они говно. Они ничего сами не сделали, и не сделают.
7. Внешняя критика тебя угнетает, пока нет опыта.
8. Критику принимаем только от клиентов
9. Меньше гуглить что о тебе пишут

- Важно понять и принять тот факт, что осуждают, "троллят" в основном не состоявшиеся личности, неудачники, трусы, у которых у самих ничего не получается, либо они на столько ленивы и инфантильны, что не могут даже сесть и изучить курс и что-либо сделать (распространённое явление).

- Близкое окружение - в основном это касается друзей, знакомых, родителей, жен и мужей. Многие из них на начальном этапе будут Вас критиковать и осуждать, за "простое" сидение у компьютера.
- Фильтруйте людей, можно даже без выяснения причин их агрессии, критики, или осуждения.
- Зачем спорить? Делайте и показывайте действием, результатом своим, так и результатом своих учеников.
- Свой опыт общения - отдельный разговор. Если не умеете ставить критиканов, троллей, и других мерзких личностей на место, то просто баньте их в своих пабликах, вКонтакте, форумах, в ином случае, они могут Вас задавить и задолбить. Либо учитесь переговорам.
- Критика критике рознь. Если критикую клиенты, советуя и рекомендуя что-либо, к этому нужно прислушиваться. Это вас поднимет вверх. Если же критика со стороны и необоснованная - бан тому человеку.

**Никогда не слушаем критиков!**  
**Они сосут энергию, и больше**  
**ничего не делают.**  
**Тратьте энергию на созидание.**

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



# Инфобизнес и деньги

1. Основной продукт - **конкретный результат**.  
Как ты дашь этот результат никого не волнует! Хотя в конверте шли методики людям, если это работает.
2. **Побочный** - знания, развлечение.  
Плохой результат это «мой мозг взорван».
3. Ты не крутой. Крутые твои клиенты!  
Ты лишь помогаешь им раскрыть потенциал. Ты ускоритель их изменений.
4. Ты не диктатор, ты служишь людям.
5. Тебе должно нравиться!  
Люди которые ненавидят клиентов долго в теме не живут.
6. 90 процентов инфобизнеса это мертвые темы, и тренера теоретики.  
(не получилось в теме, значит пойду учить). Взлом?
7. Одни учат других тому, что работало хорошо раньше. Другие в это время снимают кассу...
8. Теория и куча инфы уже не нужна
9. Никогда не верь рассказам других людей, если сам не видишь результат.



- **Результат** - главный показатель в инфобизнесе. Если есть **результат у клиентов**, то Вы будете успешны.
- Работают любые форматы в инфобизнесе, не только вебинарные. Работают и дисковые и в виде кейсов, методичек, мини-книг. Работает любой формат, если есть результат.
- Желательно давать не только знания - сухая подача, но эмоции. Но и одни эмоции (мотивация) тоже плохо. Всё должно быть в комплексе.
- Ты **катализатор** - ты не делаешь за клиента, клиент должен сам делать, ты даешь знания + вдохновляешь его.
- Вы должны получать удовольствие от своего инфобизнеса (вам должно это нравиться) - это очень продвинет Вас в Инфобизнесе.
- 30% - знания, 30% эмоции, 30% результат - идеальное решение.
- Не верьте показным результатам - крутые машины тренеров, отдых на Мальдивах и т.д.

# Виды продуктов

1. Групповой тренинг (каждый день задание, проверка, есть общая программа).
2. PDF мануал - свой опыт в тексте, а не просто теория
3. Коучинг - один на один, помогаем добиться цели
4. Консалтинг - делаешь за другого человека
5. Живой тренинг, комбинированная модель
6. Закрытый ресурс (форум, паблик ВК)
7. Видео уроки, упакованные в продукт
8. Связь с автором по телефону или скайпу - консультации
9. Кастомарафоны - все и сразу
10. Упаковка диска, и продажа через лэндинг...

- Упаковывать нужно свой опыт, а не теорию.
- Чем больше платят люди, тем больше делают и тем больше их результаты.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Хочешь получить результат - заплати

- Хорошо работают закрытые ресурсы - паблики ВКонтакте, закрытые форумы.
- Инфобизнес будет работать при любой стратегии и с брендированием себя как личности, и при работе в режиме инкогнито.

На ~~конфе~~ я понял, что не делал и 90 процентов того что там говорят.

При этом результаты были очень хорошие. Со сцены рассказывали про кейс в 300к, и все хлопали. А я сидел в сторонке в свитере и не понимал, чем тут хвастаться.

Я не делал воронки, я не вел вебинары, я не светил лицом. Я просто давал пользу, а клиенты шли с форумов и по рекомендациям.

У меня не было даже бесплатного тренинга, и на форуме все разделы были полностью закрыты.

- Покупают не информацию, покупают результат. Или хотя бы возможность результата.

### **Фундамент, без которого ничего не получится**

1. У вас должен быть опыт! Не нужно плодить говнокурсы, нельзя взять паблик инфу и выдать людям.
2. Ваш опыт должен быть нужен людям, иначе не заплатят. **Вспоминайте первые вебинары!**
3. **Вы должны хотеть делать это даже бесплатно!**
4. Вы должны уметь этот опыт упаковать, и передать людям. Скудная лекция никому не интересна. Нужна своя методика.
5. Нельзя разбираться в 100500 темах, выбери одну, и расти в ней быстрее, чем твои ученики.





- Важно, создавая тренинг по той или иной тематике понимать и разделять два полюса: что действительно нужно человеку, и как вы думаете, что нужно человеку.

## Частые ошибки

1. Показывать что ты мега гуру, все знаешь... Лучше признать что у тебя нет ответа на вопрос, это нормально. Честность... (лучше пригласить того, кто разбирается лучше).
2. Критиковать всех остальных, БМ говно и т п...
3. Быть копией другого тренера, давать его контент, его словами, его интонациями... Ты суть не видишь, а копируешь внешнее.
4. Пытаться влезть сразу в несколько тем, так как в одной деньги «быстро кончаются» (кончаются потому что ты не умеешь работать).
5. Слушать гуру, и слепо следовать советам (имидж, образ, показ денег и путешествий и т п).  
Копировать чужие методики (вебинары, чужие тренинги, стратегии запуска, форумы, сообщества...)
6. Смотреть на клиентов свысока (копирование гуру), не выкладываться до конца (особенно если бесплатно или дешево). Тебя сожрут твои же клиенты.
7. Казаться, а не быть (люди этого уже наелись)  
Не показывать себя настоящего, скрываться в соц. сетях.
8. Думать только о деньгах (инфобизнес это не про деньги, это про пользу людям).
9. Бесконечные бесплатные вебинары

- Мы не можем знать все, даже в своей теме. И лучше признать то, что ты чего-то не знаешь, чем пытаться соврать или придумать ответ на вопрос. Помним, люди не дураки.
- Есть темы, в которых ты не разбираешься, не хочешь разбираться. В таких случаях лучше нанять человека, который придёт на вебинар и все расскажет.

---

---

---

---

---

---

---

---



# Как это было у меня

## Крупными мазками

1. Первый продукт в 2009, мануал по дорвеям  
Потом пауза, докрутка мануала, продажа в комплекте с софтом.
2. Тренинг по дорвеям, с бабулером. Никаких бесплатных вебинаров и инфы!  
Своя методика, никаких вебинаров, закрытый форум, сообщество, статьи, конкурсы, задания в тексте и видео.  
Множество потоков, пиар через форумы, а позднее и рассылку. Тонны критики, тонны результатов.  
Некоторые тренинги в партнерстве (сапа)
3. ВП 2011 - быстрые результаты.
4. Цепочка мероприятий после ВП. В том числе тренинг по инфобизнесу.  
После него, партнерства с участниками тренинга, в том числе с Корниловым (арбитраж)
5. Запускаем первый бесплатный тренинг по арбитражу, неделю даем пользу, продаем платный продукт (форум, сообщество).  
Проводим множество разных потоков
6. Проводим живые мероприятия, Москва, Питер, Крым.
7. Ухожу от арбитража к товарке, ибо не чувствую себя на месте
8. Плотнo погружаюсь в товарку, делаю хорошие результаты.
9. Спустя время завожу паблик в ВК, и объявляю марафон.
10. В конце 2014 года большой тренинг по товарке.
11. В 2015 году первая товарная конференция в Москве.
12. В начале 2015 года первый поток тренинга по авито - супер результаты.
13. Новые потоки, новые тренинги (воркшопы, трафик, товарная империя



- Форум - важный ключевой момент. Опыт, тусовка, взаимодействия.
- Сначала работаешь на имя, потом имя работает на тебя.
- Работаем в долгосрочную перспективу. Не стремитесь урвать денег единовременно - это не выгодно.
- Паблик - одна из функций быстрое оповещение нужной информацией большого количества людей.
- На тренинги люди идут на человека.
- Работая на перспективу, Вы делаете себе плацдарм и доход, который будет приходит постоянно и годами.

# Оцениваем свои дела по эффективности, и результатам учеников

## Что я делал постоянно

1. Учился, покупал тренинги, ездил на конференции.  
Получение опыта + видишь как работают другие люди.
2. Повышал свой опыт, внедрял новые фишки. Иначе нечего  
будет передать другим людям.
3. Был на связи с клиентами, иначе хуже результаты.
4. Защита и развитие сообщества
5. Анализ того, что пишут другие в инфобизнесе. И для какой  
цели...

- Можно моделировать чужие действия, если есть голова и опыт.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Мои ошибки

1. Рекомендация не тех тем, и не тех людей.  
В партнерских продуктах риски только твои!
2. Слабый лидген (когда продукт хороший, нужно чтобы о нем узнали все).
3. Через чур активное участие в трепе на форумах
4. Слушал советы тех, кто в моей ситуации никогда не был, и мои темы даже примерно не представляет
5. Не всегда банил людей, которые отравляли форум.  
Читал их мнение, прислушивался...
6. В один момент сосредоточился на количестве продуктов, а не на качестве.
7. Эмоциональное выгорание, когда у тебя нет сил и эмоций, а тебя ждут люди  
(лучше перенести мероприятие, ибо люди ждут пользу, и если ты не можешь ее дать, то пусть лучше они найдут чем заняться сегодня сами)
8. Не все успеваю, некоторые вещи забываются
9. Если веду большой тренинг, в это время проседают результаты по самой теме. Некогда ее развивать.



## Что мне всегда помогало, и помогает

1. Меня знали, еще до первого инфопродукта.
2. Результаты учеников, и закрытое сообщество.
3. Я показываю свои результаты, и результаты учеников.
4. Моя открытость, и мое поведение в социальных сетях, мои посты.  
(Помогает и во время шантажа)
5. Я не делаю как все, у меня свой стиль работы, не похожий на остальных.



## This image shows a full page of blank white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a template for writing or drawing. There are no margins, text, or other markings present.

## This image shows a full page of blank white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a template for writing or drawing. There are no margins, text, or other markings present.

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.