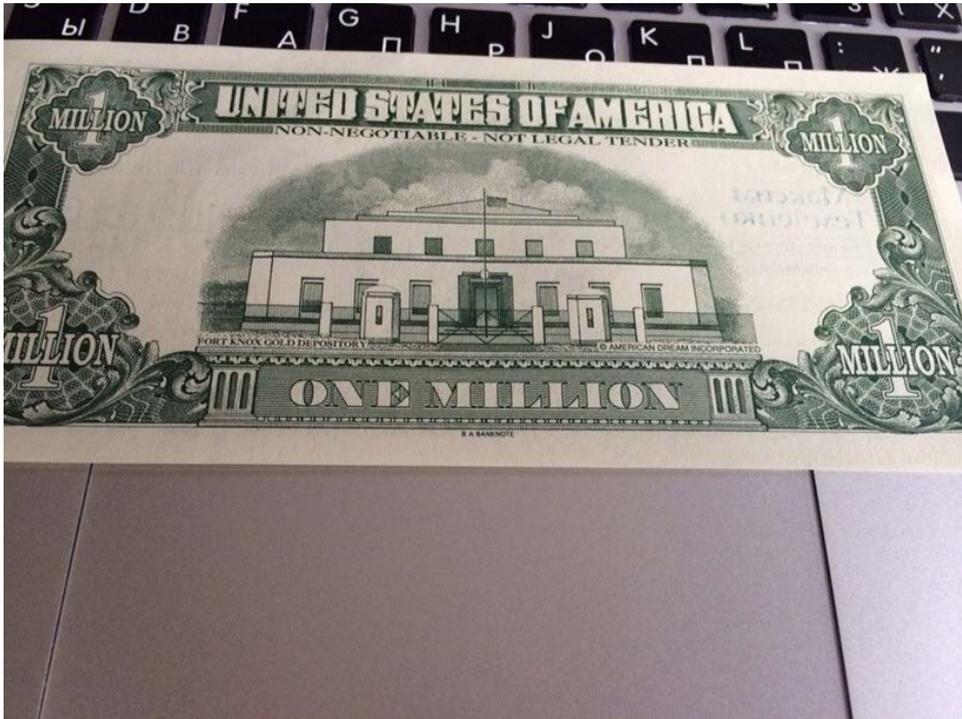


## День 6



# Что нужно - фундамент

1. Текущий твой личный опыт, либо продвигаем другого человека.  
(Постоянное повышение опыта, учимся, читаем, делаем).
  2. Как тебя видят люди в соц сетях (сильно желательно)  
(Про это будет больше в блоке стандарт).
  3. Твоя история, кем ты был раньше... (не врем).  
(продающие истории золушки всем надоели)
- Не будьте как все.
  - Не стоит начинать свой инфобизнес с вранья.
  - Особенно, это касается "*истории Золушки*" - было все плохо, стал заниматься тем-то все стало хорошо. Это работает, но подумайте каких людей Вы привлекаете таким способом? Нужны ли Вам они в Вашем стратегическом развитии?
  - Не стоит быть клоном и попугаем - это очень **ВАЖНО**.

## УЧИМСЯ - ЧИТАЕМ - ДЕЛАЕМ

- Учимся у успешных: прийти к успешным людям в своей нише и спросить: "Сколько тебе нужно денег, чтобы ты научил меня?".
- Можно конечно, как "слепой котенок" пытаться с нуля самостоятельно, но цените свое время и деньги. В перспективе все окупится.
- Вспоминаем первый вебинар - если у Вас нет денег, но есть время, то Вы можете обменять свое время на знания успешных людей.

## Что нужно - следующий шаг

1. Пишем посты на нашу тему, там, где их могут прочитать. (блог, вк).
  2. Собираем вокруг себя людей, которым так или иначе это актуально (посты в чужих соц сетях, участие в чужой жизни)
  3. Берем 3 темы, в которых мы лучше всего разбираемся.
  4. Проводим 1 бесплатный обзоный вебинар, без продаж! Изначально предупреждаем, что продаж нет!
  5. Записи нет, запись за деньги, но дешево.
  6. Проводим 2 и 3 вебинары, тоже бесплатно.
  7. Упаковываем записи на продажу, собираем отзывы участников.
  8. Гарантии
  9. Только после этого уже можно анонсировать либо тренинг, либо коучинг до результата для 3 человек (коучинг легче и лучше).
- "Извергайте из себя информацию" - бесплатно для начала. Информация должна быть путная, стоящая, экспертная. Обращаем на себя внимание.
  - Не знаешь тему, выключи бук - и начинай писать, все что думаешь и в итоге получите результат.
  - Наше тело наш помощник - отключаем ноут, берем листок бумаги и пишем. Тело нам подскажет - метафизика.
  - Продаж не будет - и ведем вебинар, давая мощную ценность, вкладывая свою душу. Но объявляем - записи не будет. Запись можно потом продавать, либо снова вести такой же вебинар.
  - В самом начале не надо заниматься продажами - делай бесплатно. Суть - привлечь внимание к своему продукту.

## ГЛАВНОЕ ДАВАТЬ ЦЕННОСТЬ

- Ценовая стратегия - рядом с продуктом, который планируется продавать ставим дорогой продукт для того, чтобы в психологическом плане продукт на который реально нацелено мероприятие выглядел выгодным.
- Гарантии - если вы даете гарантию, то к Вам больше идут людей. Например, "Если не понравилось, Вы можете забрать деньги обратно".
- Чем больше срок гарантии, тем лучше. Например, даете гарантию на 2 дня тренинга, то человек все время думает, вот уже второй день пошел. А если даете гарантию на все время тренинга, то человек занимается тренингом (не напрягается на счет гарантии) и спокойно получает результат. В итоге возврата не требует.

## Тренинг

1. Всей структуры тренинга заранее никогда нет! Ибо она может меняться в зависимости от группы.
2. Есть чекпоинты - обязательные вещи, которые должен сделать человек
3. Все остальное сделано только для того, чтобы он это сделал (ибо если просто сказать «делай», то не делает)
4. Включая истории, шутки, примеры, подачу инфы с разных сторон и т.п.  
Эта «вода» необходима, она прямо влияет на результат. И ее не любят внешние наблюдатели.
5. В начале тренинга максимум мяса, и максимум быстрых результатов
6. К концу допиливание, улучшения, приглашенные гости для другого мнения (плюс чтобы ты немного отдохнул в конце).
7. Первая версия тренинга это ТЕСТ (вспоминаем первые вебинары).
8. Первые ученики скорее всего сгорят со временем.
9. Потом анализируем, делаем вторую версию, и туда берем больше людей.
10. Стараемся замечать личности, но понимаем что группа это группа.



- Суть сводится к 5 (например) заданиям (5 чекпоинтам), вокруг которых крутится весь тренинг, которые должен сделать участник, чтобы получить результат.
- Без "воды", люди задания не делают, и тренинг будет сухим и очень тяжелым для восприятия. Так называемая "вода", это связующее звено всего тренинга, облегчающее понимание, усваивание и применение полученных знаний.
- Без примеров, без историй вообще ничего не работает - это голая теория, которая никому не нужна и непонятна. "Вода" напрямую влияет на результат.

- В самом начале выдавать максимум полезностей "мяса".
- Выжигание - показательный пример в первом вебинаре: кого-нибудь (только за дело - флудит в чате) жестко при всех сначала ругаем, а потом баним - это своеобразная показательная казнь, чтобы другим неповадно было.
- Приглашенные гости - могут положительно влиять на общий результат + ты немного отдыхаешь.
- Всегда понимаем, и не ставим большие ожидания и важности на первые события - первые события это:

## ТЕСТ

и относиться нужно как к тесту, могут быть косяки, недочеты. И делаем мы первые события хорошо, но не идеально, а лишь на "троечку". Это убережет Вас от перфекционизма, затягивания, самобичевания и других неприятностей.

- Нужно хорошо готовится хоть к платному, хоть к бесплатному вебинару, если хотите перспективу.
- Анализ первого вебинара (тренинга) - допиливание - выпуск второй версии.

# Как не нервничать на вебинаре

1. Подготовка - если хорошо готов, то ты спокоен. На 1 час вебинара 2 часа подготовки.
2. Репетиция, проверка всех технических моментов заранее.
3. Плавный вход, вспоминаем первые вебинары, про тестирование
4. Эмоции - активный день, никакой плотной еды, шоколад и кофе если засыпаешь.  
В особо тяжелых случаях пол литра колы с шоколадкой, но выпустить газы.  
В процессе много воды, которую готовишь заранее.
5. Чтобы ничего не отвлекало!!!
6. План в презентации, чтобы и люди видели, и ты отталкивался от него.
7. Без опыта не обращать внимания на чат
8. Выжигать умников сразу
9. Быть готовым к тому, что после вебинара хрен уснешь :)
10. Если аудитория «не хочет», то давай минимум, и экономь свои эмоции, силы и время.
11. Честность! Если ты готов признать что не во всем силен, то никаких проблем нет. Люди любят честных, и не любят всезнаек.
12. После первых 10 вебинаров станет легче.
13. На живом мероприятии нервничаешь первые 10 минут, потом проще.
14. Ключевое - СВОИ ЛЮДИ. Заранее отсекаешь негатив и тех, кто тебе вообще не подходит



- Подготовка - "наше все". Если готов - то нервов практически нет.
- Вода - обязательно условия для вебинаров. Простая обычная вода и до и особенно во время ведения вебинаров.
- Чат - это зло, если не умеешь. Ответы на вопросы только в конце вебинар.
- Действуем по обстоятельствам - если аудитория "не кайф" - без эмоций спокойно выдаем необходимый минимум. Не зачем выжимать себя ради тех кому не интересно.

## Что нужно - чтобы долго этим заниматься

1. Своя платформа
  2. Свое сообщество  
(Привлекаем тех кто нам нужен, и сильно отталкиваем  
иных).
  3. Свои авторские форматы
  4. Стабильные результаты учеников
  5. Чтобы если ученик пропустил тренинг, то потом смотрел и  
локти кусал
  6. Бесплатный контент
  7. Форма подачи, вплоть до дизайна презентации
  8. Отношение с клиентами  
(Те кто говорят что им все равно, часто оказывают в  
одиночестве, и без денег)
  9. Личный бренд - люди идут на человека, а не на тему
  10. Получать кайф.
- Группа Вконтакте, форум обязательны - это дополнительное общение со своими учениками, + за счет этого привлечение новых.
  - Бесплатный контент ведем от сердца, тогда к Вам люди потянутся и сами будут спрашивать, когда следующий платный вебинар. Ведь если Вы на бесплатном даете такое, то на платном Вы выложите вообще кучу всего.
  - Люди редко идут на тему, люди идут на человека, бренд.

# Фишки

1. Смотрим на других, но не копируем в лоб.
  2. Переписываем от руки 5 чужих лендингов, делаем разбор, где какой блок и т.п.
  3. Всегда выкладываемся по полной, до хрипоты в голосе, до потери сил. Максимум пользы.  
Отдаем эмоции, даже если тяжело.
  4. Учимся чувствовать себя, учимся заряжаться эмоциями, учимся отдыхать.  
Иначе выгорает, и ничего не получается.  
После мероприятия всегда отдых, послекурсии должно остаться хорошим, нужны новые эмоции.
  5. Никогда ничего не прячем, даем все по максимуму.
  6. Начать можно с выступлений у других людей  
(Вспоминаем первый вебинар, про опыт и тестирование)
  7. Лендинг это не главное :)
- Не жадничайте, давайте максимально полезный контент. Это привлечет еще больше народу. Основная суть, это полезность, которую Вы даете людям.

## Модели бизнеса

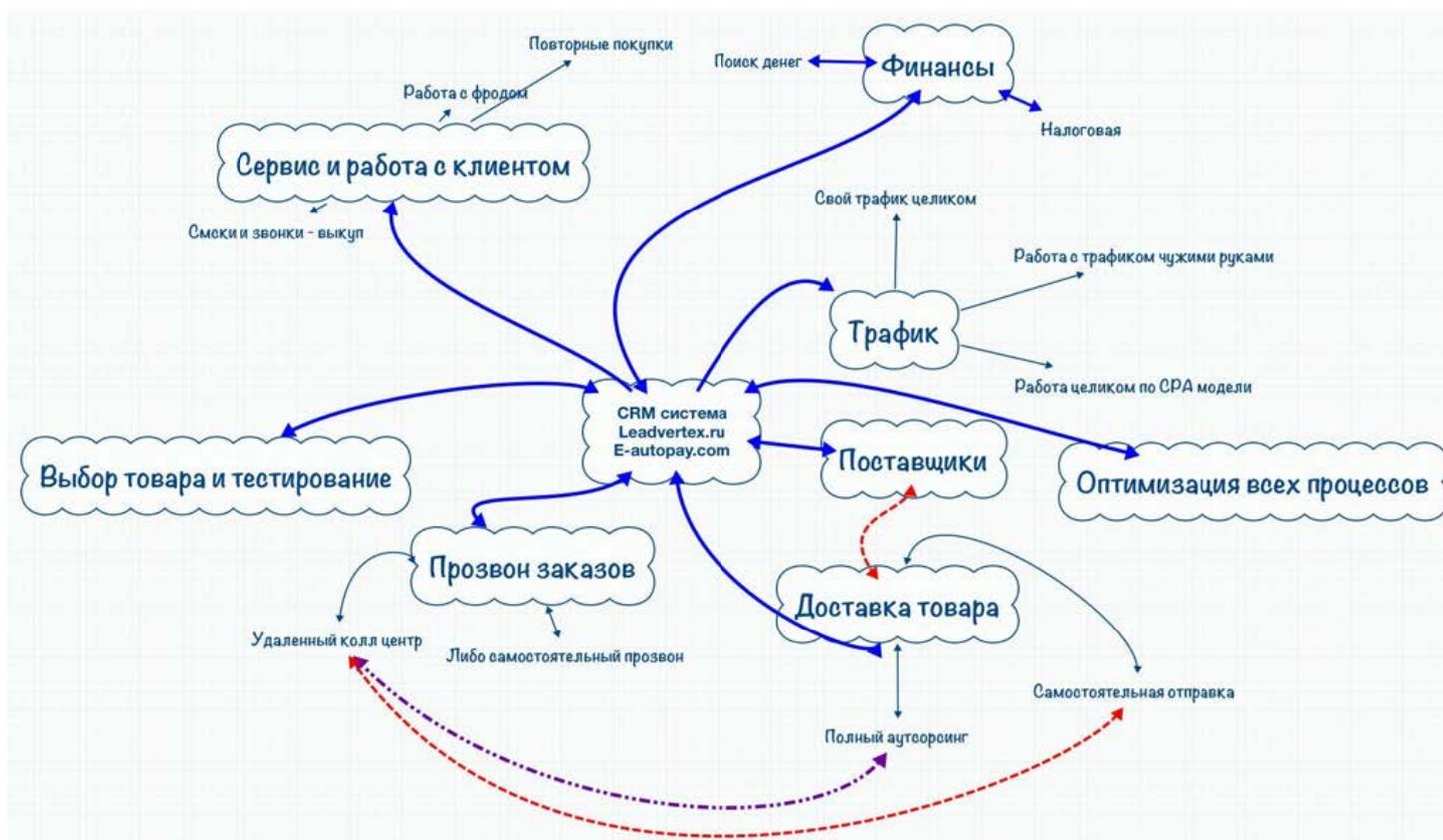
1. Проекты - разные тренинги на разные темы, с единым направлением. Не повторяются.
2. Линейки - интенсив - коучинг - ВИП программы
3. Только личная работа, дорого. Лидген на бесплатном контенте.
4. Потoki - каждый поток лучше, каждый поток другой.
5. Одинаковые потоки - все одинаковое, меняешь чуть чуть, делаешь для новых людей, но вести не интересно (БМ в начале пути).

- Все модели рабочие, можно выбрать любую которая Вам больше нравится и(или) подходит Вашему направлению.
- В начале пути в Инфобизнесе, главное социальное доказательство - отзывы. Поэтому, лучше сначала делать бесплатно - заявив о себе. А потом делать недорогие продукты. Пример, лучше 50 человек по 1000р., чем 5 по 10 000р., сумма одна и также, а отзывов можно получить больше. Что положительно повлияет на последующую вовлеченность.
- Хорошо работают цены до 4000р.
- Складчики. Но... это хороший способ привлечь к себе внимание. Не стоит их бояться или противодействовать, так как отнимает очень много сил и времени. За это время Вы можете увеличить полезность своих продуктов и наладить взаимоотношения с новыми людьми, увеличив тем самым свои доходы и экспертность. А складчики, в большинстве своем, такой тип людей, которые никогда ничего не покупают, а купив складывают на полку, не применяя продукт. И зачем Вам такие нужны на обучении?
- Складчины - это очень хороший пиар, бесплатная массовая реклама. И те, кто заинтересуется Вашим продуктом, сами к Вам придут, так как-либо мы тратим время и сами набиваем шишек, либо проходим тренинг, где тренер направляет Вас - есть разница?

# Товарный бизнес

## НАЧАЛО

### Схема идеального товарного бизнеса



- *Товарный бизнес* - это многомиллиардная индустрия. Вечная тема, на которой можно зарабатывать.
- Схема идеального товарного бизнеса (широкий формат) - <http://screen.jonn22.com/TinyGrab%20Screen%20Shot%2002.02.16,%200.28.39.png>

## Отличия Арбитражника от Товарщика

- У арбитражника очень мало *гибкости* практически во всех направлениях, очень многое от него **не** зависит.
- Товарщик в среднем имеет доходов на 40% больше, так как несет в первую очередь на себе все риски + на нем лежит большая ответственность.

Процентов на 40 больше денег, по сравнению с партнерской программой!

И эти 40 процентов это лишние 40 000 с каждой сотни, и возможность ВЫЙТИ В ПЛЮС, если это не получается с партнерками.

- Вариаций у товарщиков масса - создание комплектов, свои скидки, любое изменение посадочных страниц, А-В-С тестирование, дополнительные деньги с апселов, кросселов и даунселов. *Примечание:* на апселах делаются большие деньги.
- Товарщики владеют базами клиентов, а это дальнейшее взаимодействие с ними - дополнительные прибыли. *Примечание:* на повторных продажах своим же клиентам делаются вторые большие деньги.

- На партнерках одинаковые лэндинги, одинаковые товары.

Доступа к закрытым офферам у большинства из вас нет.

- Сами же можете продавать что угодно, и как угодно.
- **Пример:** 30 000 светящихся наушников еще до выхода на массовый рынок
- Важный момент - выбор товара: от самогонного аппарата, до космической станции. Так как привязки нет, можно торговать всем, что душа пожелает, а она часто желает высокомаржинальный товар!

Свои лендинги (можно добавлять и менять что хочешь).  
Свои стратегии прозвона, и свои скрипты разговора.  
Свои смс.  
ПОЛНОСТЬЮ СВОИ АПСЕЛЫ.  
Возможность вложить в посылку что угодно (доп. продажи).  
База клиентов = продажи по праздникам.  
И многое другое.

## Главный плюс: что хотим то и делаем! Полная свобода и независимость.

- Оптимизация и автоматизация всех процессов должна идти только после того, когда все запущенно. Если с самого начала будете пытаться сделать все идеально - не будет у Вас ничего.
- *Работа с трафиком*: либо своими руками, что очень обременительно на больших объемах; чужими руками - через арбитражников; своя мини-партнерка.
- В голове гораздо больше проблем, чем есть на самом деле, поэтому включайте "Вазгена" и вперед.
- Начните просто:
  - Возьмите товар, который Вам приглянулся;
  - Смоделируйте чужой лендинг;
  - Настройте трафик.
  - Или хотя бы Авито
  - Не пошло... возьмите другой товар.

### Рабочая схема

1. Выбираешь популярный товар с массовым спросом.
2. Продаешь только на один город, и делаешь доставку максимум в течении 2 дней.
3. Те копируешь рабочую модель, но на свой город.



# Задание

Указать ссылки на 3 лендинга по товарному бизнесу.

На товары которые вам понравились, вас зацепило

Если уже продаете = показываете что продаете

Не знаете где брать = [m1-shop.ru](http://m1-shop.ru)

- Как работать в другие города? Аутсорс, через партнеров в другом городе - более предпочтительнее, так как быстрая доставка, помним люди не любят ждать.
- Оптимальная маржинальность минимум 1000р. Для начала можно и 500р.
- Товарные чеки - покупаем в магазине канц.товаров.
- При работе на всю страну лучше одностраничник. На Авито скорость "рулит", поэтому Авито в основном для своего города, или для города партнера.
- Как отличить товар не нужен - нет просмотров или есть просмотры, нет звонков. Но тут стоит иметь ввиду, что Вы просто "накосячили" с заголовком, фото или текстом.
- Где брать лендинги? На форуме пишите Platin, он Вам поможет - <http://forum-x.com/forum/private.php?do=newpm&u=1525>
- Где купить тренинг "Река трафика"? - <http://www.jonn22.com/sp/product/reka2016>

**"Я хочу меньше уметь и больше зарабатывать!" Jonn22 - делегирование и аутсорсинг рулит!!!**







