

# ФУНДАМЕНТ 2018...



## Что с этим делать:

1. Посетить вебинары с объяснением и анализом
2. Распечатать этот файл, только не дома на чб принтере, а сделай все красиво...
3. Держать на видном месте, и регулярно обращаться к этому файлу. Это поможет.

Почему я на это пошел, и для кого я это делаю?  
Для себя, и для всех предпринимателей. Действующих, и будущих.

Новички фундамента просто не имеют, они не знают большинства вещей, и фраза которая для нас ничего не значит, новичку может сходу поменять жизнь.

А вот с действующими все сложнее. Порой мы забываем. Забываем основы, забываем вещи которые приносят нам результат, забываем важные слова и полезные фишки. Представь, что это все доступно для тебя в формате татуировок на руках? Чтобы точно никогда не забыл. Сложно? Да!

Но в формате коротких и простых советов это обретает совершенно новую форму. Поэтому распечатай этот файл, и держи его рядом... Поехали.

## 1 КАТЕГОРИЯ: ОСНОВЫ ОСНОВ

1

### БЫТЬ ОТКРЫТЫМ МИРУ. СЕКРЕТОВ НЕТ

КАТЕГОРИЯ 1:  
ОСНОВЫ ОСНОВ

Банальная фраза, как и все остальное в этом мире. Секретов нет. Не нужно их искать. Самое плохое состояние, это читать новую книгу в состоянии «ну когда уже я увижу ЭТО». А «ЭТО» не существует. Поэтому нужно отключать режим скептика, и не пытаться узнать новое.

Новое нужно делать!

2

### ОБЛАСТЬ НЕЗНАНИЯ

КАТЕГОРИЯ 1:  
ОСНОВЫ ОСНОВ

Расширай ее и для клиентов! Пусть они узнают какой бывает товар, и какие нюансы. После этого они твои.

3

### ЗНАТЬ НЕ ЗНАЧИТ ДЕЛАТЬ

КАТЕГОРИЯ 1:  
ОСНОВЫ ОСНОВ

Не будь умным. Умей делать

4

## ИНТУИЦИЯ ЭТО НАШ ПРОШЛЫЙ ОПЫТ

КАТЕГОРИЯ 1:  
ОСНОВЫ ОСНОВ

Это можно прокачать скоростью получения ошибок и результатов. Сделаешь 100 ошибок — прокачаешь «чуйку».

5

## ОДИН КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ ЛУЧШЕ, ЧЕМ 5 ПОСРЕДСТВЕННЫХ

КАТЕГОРИЯ 1:  
ОСНОВЫ ОСНОВ

6

## ВСЕГДА ЗАДАВАЙ ВОПРОС — ЧТО Я ХОЧУ ОТ ЭТОГО ДЕЙСТВИЯ?

КАТЕГОРИЯ 1:  
ОСНОВЫ ОСНОВ

Должен быть призыв к действию. Всегда!

7

## БИЗНЕСМЕН ЭТО НЕ КОПИРАЙТЕР/МАРКЕТОЛОГ/ТЕХНАРЬ

КАТЕГОРИЯ 1:  
ОСНОВЫ ОСНОВ

Если ты хочешь уметь настраивать хорошо рекламу, то ты будешь арбитражником! Лэндинги делать должны специалисты, все остальное тоже. Но не сразу!

## 2 КАТЕГОРИЯ: ОСНОВЫ ПРОДУКТА И ПРОДАЖ

1

## 1 И САМОЕ ВАЖНОЕ — ТЫ НЕ ТВОЯ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Прописывайте аватары своих клиентов! Ты бы это не купил? Но ты не твоя ЦА!

2

## МЫ ОТТАЛКИВАЕМСЯ НЕ ОТ ПРОДУКТА, А ОТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

«Зато я занимаю нишу плохой колбасы»

Работать для всех = не для кого!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

3

## ПРАВИЛЬНАЯ ЦЕНА. НИЗКАЯ ЦЕНА УБЬЕТ ВАШ БИЗНЕС

Цена не связана с затратами!!!

Понизить цену легко, поднять потом сложно!

Не работаем на вред своему будущему!

Давай купоны на скидку (на 2 покупку)

Скидку нужно заслужить!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

4

## ПРАВИЛЬНОЕ ВРЕМЯ

Время для рекламы, объявлений, рассылок, звонков.

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

5

## ПРАВИЛЬНОЕ МЕСТО И ПЛОЩАДКА

То что продашь на авито, сложно продать в магазине. И наоборот. Используй разные площадки.

Товарка это не только одностраничники и авито. Авито это просто площадка!

Продавай постоянным клиентам! Им намного легче продать, чем постоянно бегать за новыми!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

6

## КОНТРАСТ В ЦЕНЕ

Чтобы продавалось за 20 000, рядом должно быть что-то за 100 000

Причем этого товара может и не существовать в реальности... Не надо чтобы купили, надо чтобы был контраст!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

7

## СОЦИАЛЬНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

100 000 человек не могут быть не правы!

8

## ГОВОРИМ НА ЯЗЫКЕ КЛИЕНТА

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Не грузим!

9

## ДАЕМ КЛИЕНТУ УВЕРЕННОСТЬ (3 УРОВНЯ ДОВЕРИЯ К ПРОДУКТУ)

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Вера в продукт, вера в себя, вера в продавца

10

## ЛЮДИ ПОКУПАЮТ РЕШЕНИЕ СВОЕЙ ПРОБЛЕМЫ, А НЕ СПОНСИРУЮТ ТВОЙ НОВЫЙ ЛЕКСУС!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Говори о проблеме, и решении этой проблемы!

11

## ЛЮДИ НЕ ХОТЯТ СЛЫШАТЬ МНОГО О ТЕБЕ. ОНИ ХОТЯТ СЛЫШАТЬ О СЕБЕ!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

12

## ЛУЧШИЙ ИНСТРУМЕНТ ЭТО ИНТРИГА

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Хочешь расскажу что будет дальше? Окей, потом :)

13

## И ОЧЕРЕДЬ. НИКТО НЕ ХОЧЕТ БЫТЬ ЕДИНСТВЕННЫМ ЧЕЛОВЕКОМ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Поднятие цены — говорим что через 3 дня цена будет повышена, но пока еще есть 15 единиц товара.  
Вы можете купить дешевле сейчас, но доставка на выходных, вам удобнее в субботу или вскр?

**ДЕЛАЙ БЭКАПЫ! ВСЕГДА!**

14

## НЕ БОЙСЯ БРАТЬ ЧУЖИЕ ИДЕИ. ВСЕ ПРИДУМАНО ДО ТЕБЯ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Посмотри на всех конкурентов. Мало кто придумал новый велосипед!  
Все давно сделано и сказано. Не комплексуй по этому поводу!

15

## ДУМАЕМ О БУДУЩЕМ — МОЖНО СЕГОДНЯ ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОН, НО СЛЕДУЮЩИЕ 5 ЛЕТ СОСАТЬ ЛАПУ.

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Кредит дешевле распродажи и попытки заработать три копейки сегодня ради закрытия одной цели

16

## **ЕСЛИ ТВОЙ ПРОДУКТ ПЛОХОЙ, ТО ПРИ МАССОВОМ ТРАФИКЕ ОБ ЭТОМ УЗНАЮТ ВСЕ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Работай над продуктом. РАБОТАЙ НАД ПРОДУКТОМ!

17

## **ЕСЛИ ТВОЙ ПРОДУКТ ХОРОШИЙ, НО О НЕМ ЗНАЕТ 3 ЧЕЛОВЕКА, ТО СМЫСЛА В ЭТОМ НЕТ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Трафик всему голова!

18

## **НИКОГДА НИЧЕГО НЕ РАЗРАБАТЫВАЕМ НЕ ПРОТЕСТИРОВАВ ИДЕЮ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Пьем таблетку от головы, но не забываем про витамины — нужно и учиться по запросу, и пичкать себя минимумом теории которая скоро пригодится

19

## **ТЕСТИРУЕМ ИДЕЮ НЕ В ФОРМАТЕ «КУПИЛИ БЫ», А В ФОРМАТЕ «ОСТАВЬТЕ ЗАЯВКУ»**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

20

## КАЧЕСТВЕННЫЙ ДИЗАЙН И ПРОРАБОТКА ДАЕТ РЕЗУЛЬТАТ!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Скажем нет халтуре! Но заморачиваемся только после тестов.

Готовим все заранее! Тогда в нужное время будет нужный темп, а конкуренты вообще решат что ты работаешь 24 часа в сутках. А ты просто готовился до этого месяца.

21

## НО В НАЧАЛЕ МОЖНО И БЕЗ ЭТОГО

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

После теста делаем не кривой продукт, а половину рабочего продукта! И с этим выходим на рынок.

22

## ИДЕЯ НЕ ПРИДЕТ ТОГДА, КОГДА ТЫ ЕЕ ЖДЕШЬ! ИНСАЙТЫ ВИТАЮТ В ВОЗДУХЕ, И ЭТО НЕ ВОЗДУХ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

твоей квартиры.

23

## ЕСЛИ У ТЕБЯ ПОЛУЧАЕТСЯ 50 ПРОЦЕНТОВ ПРОЕКТОВ, ЗНАЧИТ ТЫ ОЧЕНЬ КРУТ!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Все не получается никогда!

24

## ПОДГОТОВКА И ПЛАНИРОВАНИЕ РЕШАЕТ! НЕ РАБОТАЙ НА ОТВАЛИ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Знаний у вас всегда больше чем опыта! Берите и делайте, это залог успеха.  
Знаний о товаре у тебя больше чем у клиента! Всегда! А если нет, то это не клиент.

25

## **СОВЕРШЕННЫЙ ПРОДУКТ ДЕЛАТЬ НЕЛЬЗЯ! ЗА ЭТО ВРЕМЯ КОНКУРЕНТЫ СДЕЛАЮТ ПРОЕКТЫ ХУЖЕ, НО СОБЕРУТ ВЕСЬ КЭШ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Идеальный сервис — сервис который не нужен. Проблемы либо не возникают, либо уже описаны в базе знаний.

26

## **НЕ СЛУШАЙТЕ СОВЕТЫ НЕ СВОЕЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ!**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Ты работаешь для клиентов, а не конкурируешь с конкурентами! Не загоняй себя в конкурентную гонку!

(О, они продали тысячу елок в том году! Я в это должен продать 2! Лучше думай о деньгах и времени)

Профессионализм могут оценить только знатоки, и часть конкурентов! А клиентам все равно. Поэтому не работаем для конкурентов!

27

## **НЕ СЛУШАЙТЕ СОВЕТЫ СВОЕЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ НА 100 ПРОЦЕНТОВ, ОНИ ЧАСТО НЕ ЗНАЮТ ЧЕГО ХОТЯТ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Говорить и делать это разное. Смотрите что они делают, а не то что говорят.

Но спрашивайте их, им будет приятно, а вы найдете 5 процентов пользы.

28

## **ВАШ БИЗНЕС ТОЧНО ТАКОЙ ЖЕ, КАК И ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ. ИЗУЧАЙТЕ ЧУЖОЙ ОПЫТ, И НЕ ИЩИТЕ В СЕБЕ УНИКАЛЬНОСТЬ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Мой бизнес уникальный — ага ага, расскажи...



29

## **АНАЛИЗИРОВАТЬ КОНКУРЕНТОВ, ПОКУПАТЬ ИХ ПРОДУКТЫ, ЗНАТЬ ЧТО У НИХ ПРОИСХОДИТ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Регулярно! Иначе проспичь их рост.

30

## **КЛИЕНТ НЕ ВСЕГДА ПРАВ. НЕ БОЙТЕСЬ ОБ ЭТОМ СЕБЕ НАПОМНИТЬ.**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Знай свои границы. Защищай их!

Люди желают получить немедленную выгоду, даже если она в 4 раза меньше долгосрочной

31

## **НЕ БОЙТЕСЬ НАПОМНИТЬ О СЕБЕ ЛИШНИЙ РАЗ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

32

## **ОФФЕР! ХОРОШИЙ ОФФЕР ЭТО 70 ПРОЦЕНТОВ УСПЕХА**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Нет оффера, все остальное лишнее.

33

## **ДЕДЛАЙН! ГРЕБАНЫЙ ДЕДЛАЙН! БЕЗ ДЕДЛАЙНА ПРОДАЖИ ВСЕГДА ХУЖЕ!**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

34

## ОТЗЫВЫ! ЧТОБЫ У ТЕБЯ ПОКУПАЛИ, ТЫ ДОЛЖЕН ПОКАЗАТЬ ОТЗЫВЫ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Не бойтесь людям напоминать оставить отзыв!

35

## НЕОБОСНОВАННЫЕ СКИДКИ ЗЛО! ПРИЧИНА ДЛЯ СКИДКИ НУЖНА!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Дополнительные продажи! Когда человек купил, он готов тут же купить еще что-то. Защита снята!

Не давайте клиенту купить завтра!

Не шутите с Государством!

36

## НЕ БОЙТЕСЬ ПРИЗНАВАТЬ НЕДОСТАТКИ СВОЕГО ПРОДУКТА

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Не пытайтесь это скрыть! Сделай это плюсом.

37

## ГАРАНТИЯ НА ПРОДУКТ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Если нет, то объясни почему и сделай это плюсом

(Зато вы не переплачиваете, и вообще, как часто вы обычно обращаетесь по гарантии?)

38

## КОШКА ВСЕГДА ХОЧЕТ ТУДА, ГДЕ ЗАКРЫТА ДВЕРЬ!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

39

## ИДЕАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ И ТЕКСТ: «ЧЕЛОВЕК ЧИТАЕТ И ПОНИМАЕТ: О, ЭТО ПРО МЕНЯ!»

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Нужно быть таким человеком, который сразу всплывает в голове, когда возникает какая-то проблема или вопрос. И мы доминируем в головах и сознании.

## ДЕЛАЙ БЭКАПЫ БЭКАПОВ!

40

## ВЛЕЗЬ В ШКУРУ КЛИЕНТА! ПРЕДСТАВЬ ЧТО ЭТО ТЫ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Пройди все его шаги, живи его жизнью, читай то что читает он, пробуй на вкус его еду, пойми его мышление. Прикинься этим человеком, пообщайся с другими.

41

## СВОЯ АУДИТОРИЯ ВСЕГДА ЛУЧШЕ! СОЗДАВАЙТЕ ВОКРУГ СВОЕГО ПРОДУКТА РЕЛИГИЮ, А НЕ ИЩИТЕ ПОСТОЯННО НОВЫЙ ТРАФИК!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Пабрики, базы контактов. Поддерживайте и общайтесь с клиентами.

42

## НЕ ТОРОПИТЕСЬ! СУЕТА ЗЛО!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Буть быстрым, но не суетись!

43

## **ДЕЙСТВУЙ! ЕСЛИ ПРИШЛА ИДЕЯ — НУЖНО ДЕЙСТВОВАТЬ. У НЕЕ КОРОТКИЙ СРОК ГОДНОСТИ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Есть крутая мысль — тестируй. Твоя энергия это самое важное.

Даже кривая идея на этой энергии может взлететь.

44

## **20 ПРОЦЕНТОВ КЛИЕНТОВ ПРИНОСИТ 80 ПРОЦЕНТОВ ВСЕХ ДЕНЕГ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

И было бы неплохо это анализировать!

45

## **ГЛАВНОЕ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ ЭТО ПРОДАЖИ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Если есть стабильный приход денег, то все остальное можно купить, включая чужое время и опыт.

46

## **ИЗМЕРЯЙ ПОКАЗАТЕЛИ! СКОЛЬКО СТОИТ ОДИН КЛИЕНТ? СКОЛЬКО ОН ПРИНОСИТ?**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Все должно быть посчитано!

47

## **ПЕРВАЯ ПОКУПКА МОЖЕТ БЫТЬ НЕДОРОГОЙ, ИЛИ ВООБЩЕ БЕСПЛАТНОЙ (ПОДАРОК ЗА КОНТАКТЫ)**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Потом работаем с человеком

48

## ЛИНЕЙКА ПРОДУКТОВ ДЛЯ РАЗНЫХ КЛИЕНТОВ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Дешевое, среднее, дорогое, ультра дорогое. Что это у тебя? Опять нихера?

Продавай дорого! С наценкой в 500 рублей миллион заработать сложно.

Пример: небольшая маржа но объем.

И большая маржа, но малое колво заказов.

Надо и то и другое.

49

## КАЖДАЯ СТРАНИЦА И КАЖДЫЙ ПОСТ НА ВАШЕМ САЙТЕ ЧТО-ТО ПРОДАЕТ! КОНТАКТ, АВТОРИТЕТ, ПРОДУКТ, ПРОДАЕТ ВАС КАК ЧЕЛОВЕКА В КОНЦЕ КОНЦОВ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

«Продавать» нужно даже бесплатное!

50

## КОГДА У ТЕБЯ НЕТ НУЖДЫ, ТО ПОЛУЧАЕТСЯ ЛУЧШЕ! ЭТО ЕСЛИ С ЛЮДЬМИ РАБОТАЕШЬ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Но если срочно нужны деньги, то ты способен перевернуть этот мир.

Но как только люди видят твою жажду, они не хотят тебе платить деньги!

51

## ВСЕ БОЛЬШЕ ЛЮДЕЙ НАШУ ТАЙНУ ХРАНЯТ... НИКТО НЕ ПОВТОРИТ ТВОЮ ИДЕЮ, И ТЕМЫ ПОСЛЕ ТРЕНИНГОВ РЕДКО УМИРАЮТ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

52

## **ЧУВСТВО ОШИБКИ СТРАШНЕЕ САМОЙ ОШИБКИ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Что случится, если ты ошибешься? Мы все ошибаемся. Надо больше ошибаться!

53

## **С ВАМИ ПРОИСХОДИТ НЕ ТО ЧТО ВЫ ЗАСЛУЖИВАЕТЕ! А ТО ЧТО ПРОИСХОДИТ!**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Не нойте, а делайте свое дело.

54

## **КАЧЕСТВО ВАШЕЙ ЖИЗНИ ПРЯМО ПРОПОРЦИОНАЛЬНО ТОМУ КОЛИЧЕСТВУ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЕЙ, С КОТОРЫМИ ВАМ КОМФОРТНО ЖИТЬ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

55

## **ЛЕНЬ ТОЛЬКО НАЧИНАТЬ. ПРОДОЛЖАТЬ НЕ ЛЕНЬ.**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Начни быстрее!

Если ничего не хочется, то просто потупи день - два, скорее всего захочешь двигаться )

56

## **НАСЕЛЕНИЕ РАДУЕТСЯ КОГДА ВИДИТ БОЛЬ СИЛЬНЫХ! НЕ ЖДИ ПОМОЩИ И СОСТРАДАНИЯ.**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Власть не дают, власть берут.

57

## ПАССИВНЫЙ ДОХОД УСЛОВНЫЙ МИФ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

58

## ПРОДАЕМ ЭМОЦИЯМИ, НО ПОДТВЕРЖДАЕМ ФАКТАМИ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Мы продаем состояние! Эмоции. Радость, уверенность, снятие боли и решение проблемы.  
Какие эмоции ты продаешь?

59

## ЛЮБОЙ ПРОДУКТ ПРИНЕСЕТ БОЛЬШЕ ДЕНЕГ, ЕСЛИ РАЗБИТЬ ЕГО НА НЕСКОЛЬКО ЧАСТЕЙ, И СДЕЛАТЬ ЛЕГКИЙ ПЕРВЫЙ ВХОД

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Какой вход у тебя?  
Грамотно построенный маркетинг побеждает лавину рекламы

60

## ПОКАЗЫВАЕМ МЕНЬШЕ ЧЕМ МЫ ЕСТЬ.

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Это лучше, чем если человек будет считать нас огромным, а при проверке окажется что  
это студент из маленького городка, который купил номер 8 800 по акции.

61

## КРЕАТИВ — НЕ БЫТЬ КАК ВСЕ. ПОДСМАТРИВАТЬ ЧУЖИЕ ИДЕИ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Резюме для сеошника — по своей фамилии делаешь сайт с «гуглить меня конечно прикольно, но лучше возьми  
меня на работу».

И делаешь ретаргет  
«Но еще прикольнее взять меня на работу»

62

## ПИАРИМ ТО ЧТО ЕСТЬ, И ВСЕГДА ГОВОРИМ ЧТО МЫ ТАК И ПЛАНИРОВАЛИ!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Любую ситуацию можно повернуть в свою пользу, если уметь это делать.

Учитесь у адвокатов. Одну и ту же ситуацию можно в начале защитить с стороны адвоката, и тут же разнести со стороны обвинителя.

Научитесь - будет все хорошо

63

## В СОСТОЯНИИ ПОТОКА МЫ МОЖЕМ МАКСИМУМ!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

А значит стараемся сделать максимум, пока состояние не ушло.

Ну и книгу прочитай :)

64

## ЧТОБЫ ЧТО-ТО ПРОДАВАЛОСЬ, НУЖНО ЭТО ЧТО-ТО ПРОДАВАТЬ!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Перестал продавать и удивляешься почему нет денег.

Не переставай! Продавай всегда! Регулярность!

Дашь о себе забыть рынку - будет очень сложно вернуться.

65

## НЕ ДОДУМЫВАЙ ЗА КЛИЕНТА!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

У клиента всегда есть деньги, и он их все равно потратит!

С тобой, или без тебя. Если ты хочешь сделать его счастливым, то возьми с него по максимуму! Не жалея! Если он хочет взять кредит, пусть берет. Он все равно эти деньги потратит на другие вещи. Откладывай деньги!

66

## ВСЕГДА ПРОСИ СКИДКУ И ОТСРОЧКУ, ЕСЛИ ЭТО ВОЗМОЖНО И УМЕСТНО!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Это дешевле кредита.



67

**ЕСЛИ ЧТО-ТО  
ПОКУПАЕШЬ НАДОЛГО,  
ТО БЕРИ МАКСИМАЛЬНО  
КАЧЕСТВЕННОЕ, ДЕШЕВЛЕ  
ЗАПЛАТИТЬ 1 РАЗ НА 10 ЛЕТ, ЧЕМ  
МЕНЯТЬ КАЖДЫЙ ГОД.**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

68

**ЗАРАНЕЕ ГОТОВЬСЯ  
К ВАЖНЫМ СОБЫТИЯМ!**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Смотри в календарь! Отталкивайся от праздников!

69

**ВСЕМ НИКОГДА НЕ  
УГОДИШЬ! НЕ НУЖНО ВСЕМ  
НРАВИТЬСЯ!**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Делай свое дело хорошо, и будь в себе уверен «А что о мне подумают» — да какая разница?

70

**ВОКРУГ ВАС ПОЛНО ЛЮДЕЙ,  
КОТОРЫЕ С РАДОСТЬЮ  
ЗАВТРА ПОТРАТЯТ ПОЛ  
МИЛЛИОНА РУБЛЕЙ НА КАКУЮ  
НИБУДЬ ЧУШЬ!**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

А вы их жалеете, и думаете что тратить миллионы рублей просто так это зло.

Пусть они тратят эти деньги на вас/с вами.

71

**ИНОГДА ЛУЧШЕ ОСТАВАТЬСЯ  
МАЛЕНЬКИМ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

В добрые мысли большого бизнеса никто не верит! Сохраняйте иллюзию.

72

## ИСПОЛЬЗУЙ РАЗНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИЕМЫ!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Повторение одного ведет к его выгоранию.

«Почему-то у них все стало работать плохо».

73

## КАК ВЫ ДУМАЕТЕ, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ БОЛЕЕ ВЫГОДНОЙ СДЕЛКОЙ: «КУПИТЬ ОДИН, ПОЛУЧИТЬ ЕЩЕ ОДИН В ПОДАРОК» ИЛИ «КУПИТЬ 2 ПРЕДМЕТА ПО 50% ОТ ЦЕНЫ ОДНОГО»?

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

74

## УПРОЩАЙ!

Простое живет долго, сложное умирает.

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

75

## ВЕРЬ ТОЛЬКО СТАТИСТИКЕ. И ПРОВЕРЯЙ ЕСЛИ ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Все истории в стиле «не пил не курил и дожил до 100 лет» не значат ничего. Нужно взять большое количество людей для анализа!

«А вот он говорит вот так...» и что теперь?

76

## НЕ ПРОДАВАЙ ЧЕРЕЗ АВИТО ОПТОМ, ЕСЛИ ТОВАР СЕРЫЙ!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

77

## НЕ ХВАСТАЙСЯ ПЛАНАМИ, ПОКАЗЫВАЙ РЕЗУЛЬТАТ!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

78

**ВСЕГДА МОЖНО СДЕЛАТЬ  
ЛУЧШЕ! НО КРОМЕ ТЕБЯ  
НИКТО ЭТОГО НЕ ЗНАЕТ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

Сделать на 80 процентов лучше, чем не сделать вообще!

79

**КРИТИКУЕШЬ?  
ПРЕДЛАГАЙ!**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

80

**ВСЕГДА ДУМАЙ НА 2 ШАГА  
ВПЕРЕД! ЧТО БУДЕТ ПОСЛЕ  
ЭТОГО?**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

81

**ЗАПИШИ СЕБЕ В ТОТ  
МОМЕНТ, КОГДА БУДЕШЬ  
НА ПИКЕ ЭМОЦИЯ  
И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ:**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

«Мое лучшее состояние это — ОПИШИ ЧТО В ЭТОТ МОМЕНТ ПРОИСХОДИТ».

И как ты к этому пришел

82

**ФОРМУЛА СЧАСТЬЯ —  
ПОЛУЧАЕШЬ БОЛЬШЕ  
ЧЕМ ОЖИДАЛ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

83

**НАСТОЙЧИВОСТЬ!  
НЕТ ЭТО ДА В БУДУЩЕМ**

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

84

## ЛЮБОЙ ПРОДУКТ МОЖНО УПАКОВАТЬ ПО ДРУГОМУ

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

На одной и той же вещи можно заработать и 100к, и миллион.

85

## СОЗДАВАЯ ФРАНШИЗУ ТЫ ДОЛЖЕН ВЫЛОЖИТЬСЯ НА 150 ПРОЦЕНТОВ!

КАТЕГОРИЯ 2:  
ОСНОВЫ ПРОДУКТА  
И ПРОДАЖ

99 процентов франшиз говно!

## КОПИРАЙТИНГ, СОЦ КАПИТАЛ, И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

1

## ПИШИТЕ КАК ГОВОРите. МАТ ОПЦИОНАЛЕН

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

Будьте честным и искренним! Не играйте с аудиторией, они это чувствуют еще не открыв письмо.

Копирайтинг это не только текст. Это и то что мы говорим. Принципы везде одни!

Никогда не извиняйтесь за свои мысли, и за то что вы продаете.

2

## ЕДИНСТВЕННАЯ ЗАДАЧА ЗАГОЛОВКА — ЧТОБЫ ЧЕЛОВЕК ПРОЧИТАЛ ПЕРВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

3

**ЕДИНСТВЕННАЯ ЗАДАЧА  
ПЕРВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ —  
ЧТОБЫ ЧЕЛОВЕК ПРОЧИТАЛ  
ВТОРОЕ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

4

**ЧЕТКО ЗНАТЬ СВОЮ ЦА,  
И ГОВОРИТЬ НА ИХ ЯЗЫКЕ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

5

**НЕ БОЙТЕСЬ ЗАПИСЫВАТЬ  
СЕБЕ ТО, ЧТО ЦЕПЛЯЕТ  
В ЧУЖИХ ТЕКСТАХ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

6

**ПЕРЕПИСАТЬ 10 ЧУЖИХ  
ТЕКСТОВ ОТ РУКИ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

7

**ВЕРСТКА РЕШАЕТ!  
И ПРОВЕРКА НА ОШИБКИ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

8

**НЕ БОЙТЕСЬ НАПОМИНАТЬ  
О СЕБЕ! ТВОИ КЛИЕНТЫ  
ПОЛУЧАЮТ В ДЕНЬ ДЕСЯТКИ  
ПИСЕМ!**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

9

**ПОЛЯРИЗАЦИЯ АУДИТОРИИ  
ОТЛИЧНЫЙ ИНСТРУМЕНТ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

10

**ПЕРВАЯ ЗАДАЧА — ЧТОБЫ  
ТВОЕ ПИСЬМО И ТЕКСТ  
ПРОЧИТАЛИ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

11

**МОДАЛЬНОСТИ!  
ИСПОЛЬЗУЙ ГРАФИКУ,  
ТЕКСТ, ЗВУК!**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

12

**НЕ БОЙТЕСЬ В НАЧАЛЕ  
ПОКАЗАТЬ ТЕКСТ  
КОПИРАЙТЕРУ!**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

13

**НЕ КОПИРУЙТЕ ДРУГИХ!  
В МИРЕ СЛИШКОМ МНОГО  
ИДИОТОВ, ВСЕ РАБОТАЮТ  
ОДИНАКОВО!**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

Найдите свой стиль, будьте собой. Будьте интересны

14

**ЧИТАЙТЕ И УЧИТЕСЬ  
БОЛЬШЕ СВОЕЙ АУДИТОРИИ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

15

**РОЛЬ БЛОКОВ В ТЕКСТЕ  
ПЕРЕОЦЕНЕНА!**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

16

**СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ  
ВАЖНЕЕ КРАСИВОГО  
ТЕКСТА!**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

17

**ДАЙ И БЕРИ — В НАЧАЛЕ  
ЧТО-ТО ДАЕМ, В ИТОГЕ  
ЧЕЛОВЕК ИСПЫТЫВАЕТ  
ЧУВСТВО ДОЛГА**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

18

**СОЦИАЛЬНОЕ  
ДОКАЗАТЕЛЬСТВО —  
КОЛИЧЕСТВО ЛЮДЕЙ  
В ОЧЕРЕДИ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

19

**АВТОРИТЕТ — ЭКСПЕРИМЕНТ  
МИЛГРАМА**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

Безусловное подчинение авторитету.

20

**ПРОЦЕССНИКИ И ДЕЯТЕЛИ —  
РАЗНЫЙ ПОДХОД**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

21

**НИКОГДА НЕ ИЗВИНЯЙСЯ  
ЗА СВОИ МЫСЛИ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

22

**ПЕРВАЯ ЗАДАЧА, ЧТОБЫ  
ТВОИ ПОДПИСЧИКИ  
С ПОЧТЫ ПОДПИСАЛИСЬ  
НА ТЕБЯ В ВК!**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

23

**ЛЮДИ НЕ ВЕРЯТ ЕСЛИ ТЫ  
ПИАРИШЬ САМ СЕБЯ. ПУСТЬ  
ПРО ТЕБЯ ГОВОРЯТ ДРУГИЕ.  
И ТВОИ ДЕЛА**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

Путин не пиарит себя, его пиарят другие.

24

**ИНФОБИЗНЕС — БРЕНДИРУЙ  
ТРЕНИНГ, А НЕ ТРЕНЕРА  
КОТОРЫЙ ЕГО ВЕДЕТ!!!**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

Чем больше даешь инфы, тем меньше делают

25

**PRE ФРЕЙМИНГ —  
ПОГРУЖАЕМ ЧЕЛОВЕКА  
В БУДУЩУЮ СИТУАЦИЮ  
«В ЭТОМ ТЕКСТЕ Я РАССКАЖУ, НО  
ЧУТЬ ПОЗЖЕ»**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

Опросы для погружения в проблему!

26

**ЕСЛИ ТЫ ВЕДЕШЬ ТРЕНИНГИ  
ПО КОПИРАЙТИНГУ, ТО  
В ТРЕНИНГЕ РАЗБИРАЙ ДЛЯ  
ПРИМЕРА СВОЙ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

текст, в свой тренинг :)

27

**ЛЮДИ ЧИТАЮТ СТРАНИЦУ  
СЛЕВА НАПРАВО**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

28

**ДЕЛАЙ ОПРОСЫ В СОЦ.  
СЕТЯХ — ВОВЛЕЧЕНИЕ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ



29

**СПУСТЯ ВРЕМЯ ЧЕЛОВЕК  
НЕ ВСПОМНИТ ЧТО БЫЛО  
С ТОБОЙ КОНКРЕТНО,  
НО ВСПОМНИТ ОЩУЩЕНИЯ  
ОТ ОБЩЕНИЯ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

30

**ВАЖНО НЕ ТО, КАК ТЫ  
НАПИСАЛ, А ТО КАК  
ЧЕЛОВЕК ЭТО ВОСПРИНЯЛ!**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

31

**ПООЩРЕНИЕ ЛЮДЕЙ —  
ЛАЙКИ И КОММЕНТЫ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

32

**ЧУЖИЕ СТЕНЫ ВК И ЧУЖИЕ  
БЛОГИ НА ФОРУМЕ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

33

**КОРОТКИЕ ТЕКСТЫ НА  
КОЛИЧЕСТВО, ДЛИННЫЕ НА  
КАЧЕСТВО АУДИТОРИИ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

34

**ПРИТЯГИВАЕТСЯ ПОХОЖЕЕ  
И ОДИНАКОВОЕ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

35

**ВСЕГДА В ЛЮБОМ ТЕКСТЕ  
ИСПОЛЬЗУЕМ СЕО ПРАВИЛА,  
КРОМЕ ЛИЧНОЙ ПЕРЕПИСКИ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

36

**ЛЮДИ РЕПОСТЯТ ТО, ЧТО  
ПОЗВОЛЯЕТ ИМ ВЫГЛЯДЕТЬ  
КРУТО В ГЛАЗАХ ИХ  
ОКРУЖЕНИЯ.**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

37

**ЧТОБЫ ХОРОШО ПИСАТЬ,  
НУЖНО ПИСАТЬ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

38

**ДИЗАЙН БЛОГА ВТОРИЧЕН!  
КОНТЕНТ РЕШАЕТ!**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

39

**СТАРАЙСЯ НЕ УВОДИТЬ  
ЛЮДЕЙ ИЗ СОЦИАЛЬНОЙ  
СЕТИ.**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

40

**ТУПЫЕ РЕПОСТЫ ЗЛО!**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

41

**ПИШЕМ ИСХОДЯ ИЗ  
СОСТОЯНИЕ. ГРУСТЬ = ОК, Я  
СЕГОДНЯ ЛИНДА. РАДОСТЬ = ОКЕЙ.**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

42

**ПЕРЕСМОТРИТЕ  
СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

43

**НЕ БОИМСЯ ПОКАЗЫВАТЬ  
СВОИ НЕУДАЧИ**

КОПИРАЙТИНГ, СОЦ  
КАПИТАЛ,  
И РАССЫЛКИ / ПОСТЫ

## ТВОЙ СПИСОК

Дописывай по мере появления новых инсайтов... а затем ... передай копию тому, кому захочешь помочь.