

# Откровения бизнес- консультантов

Андрей Парабеллум, Николай Мрочковский и группа  
участников тренинга «Быстрые деньги в  
консалтинге 2012»

## Оглавление

<b><u>ПЕТР АЛПАТОВ - И НЕУДАЧНИКИ ДЕЛАЮТ БИЗНЕС</u></b>	<b>3</b>
<b><u>СЕРГЕЙ ОМЕЛЬЯНЕНКО – НЕВЕДОМЫЙ БОЛЬШИНСТВУ МИР КОНСАЛТИНГА</u></b>	<b>10</b>
<b><u>СЕРГЕЙ МЕЛЕХИН - ИСТОРИЯ ОДНОГО НЕ ЗАФИНАЛЕННОГО ТРЕНИНГА</u></b>	<b>13</b>
<b><u>СЕРГЕЙ МОСКВИН - Я ЗАБЫЛ, ЧТО ТАКОЕ «НАЧАЛЬНИК», «ПОНЕДЕЛЬНИК», «ЗАРПЛАТА»</u></b>	<b>21</b>
<b><u>ОЛЕГ ШЕНДЕРОВ – ВОТ ПОСЛАЛИ, ТАК ПОСЛАЛИ...</u></b>	<b>24</b>
<b><u>АНТОН ЛИБЕРТАС – ПОЧТИ ПОЛМИЛЛИОНА ЗА 3 НЕДЕЛИ</u></b>	<b>28</b>
<b><u>АНТОН УСТУПАЛОВ - Я БОЯЛСЯ ХОЛОДНЫХ ЗВОНКОВ, КАК ОГНЯ</u></b>	<b>32</b>
<b><u>ОЛЬГА ВОСТРИКОВА - НОСИЛАСЬ КАК УГОРЕЛАЯ С ГОРЯЩИМИ ГЛАЗАМИ И С СОВЕРШЕННО ВЗОРВАННЫМ МОЗГОМ!</u></b>	<b>40</b>
<b><u>АНАСТАСИЯ ВЛАСЕНКО - КОНСАЛТИНГ – ЭТО ТО, ЧТО Я ДАВНО ИСКАЛА!</u></b>	<b>46</b>
<b><u>ЕВГЕНИЙ СМОЛЬЯНИНОВ - 139 ТЫС. РУБ. ЗА 3 НЕДЕЛИ</u></b>	<b>52</b>
<b><u>АННА ВОЛГИНА - Я, НАКОНЕЦ-ТО, ЗАНИМАЮСЬ ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ, О КОТОРОМ УЖЕ УСТАЛА МЕЧТАТЬ!</u></b>	<b>62</b>
<b><u>ОЛЬГА ШАРОВА - ПРЕДЛОЖЕНИЕ, ОТ КОТОРОГО НЕЛЬЗЯ БЫЛО ОТКАЗАТЬСЯ!</u></b>	<b>68</b>

На сайте электронной библиотеки  
<http://учебники.информ2000.рф/index.shtml>

**НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ и ПЕРЕРАБОТКА:**

**1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...**

**2. Диссертации и научные работы**

**3. Школьные задания**

**Онлайн-консультации**

**Любая тематика, в том числе ТЕХНИКА**

**Приглашаем авторов**

## Петр Алпатов - И неудачники делают бизнес

### Статейный бизнес

Мой путь в бизнес-консалтинге начался с того, что я начал на регулярной основе (раз в неделю) писать тематические статьи для местных газет и журналов. Я писал об увеличении продаж в бизнесе, способах привлечения клиентов, эффективной рекламе и многом другом.

*Первую свою статью я отправил более чем в 30 редакций журналов и газет, в том числе и бизнес-тематики.*

В итоге 2 издания согласились ее опубликовать, правда в обоих случаях пришлось прожимать их на бесплатное размещение статьи, так как подобные «рекламные» тексты они печатали исключительно за деньги.

Ниже поделюсь с вами секретом, как сделать так, чтобы вас опубликовали бесплатно. Да еще и добавили вашу фотографию вначале статьи, а в конце статьи указали ваши контакты, чтобы заинтересовавшиеся вашими услугами люди могли с вами без труда связаться.

К слову сказать, с моей первой статьи я получил одного клиента из соседнего города. Я сделал вывод, что статьи работают, и теперь пишу 1 статью в неделю. Я решил их также продублировать на своем сайте <http://business-life.info> и в социальных сетях (Вконтакте, Одноклассники, Facebook). Также я вставляю сканы своих статей в презентации, в которых я рассказываю, кто я и объясняю, почему я эксперт.

*На людей производит очень сильное впечатление, когда они видят твои статьи из разных газет и твои фотографии с разных выступлений, есть непробиваемое мнение, что раз его публикуют – значит, он эксперт.*

*А если у него еще и книга есть, то тут и сомнений никаких быть не может в его компетентности.*

Поэтому, если вы только хотите начать заниматься консалтингом, первое что я рекомендую начать – это регулярно публиковать тематические статьи в разных газетах и журналах.

Это очень сильно прокачает вашу внешнюю экспертность в глазах потенциальных клиентов. Делается это очень легко путем переработки тех материалов, по которым вы сами этому обучались, будь то книги, видеокурсы, вебинары.

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

Теперь, как и обещал, рассказываю о приеме, который поможет начинающим консультантам бесплатно публиковаться в газетах и журналах. Когда я отправил свою первую статью в разные издания города, через пару часов мне перезвонили из одной окружной газеты и сказали, что им безумно понравилась моя статья и что они с радостью хотят ее опубликовать. Но!.. далее они мне поведали, что публикация подобных «пиарных» материалов является платной услугой и стоит очень недешево.

Я им сказал, что платное размещение меня не интересует, что я настроен серьезно и что я хотел бы писать конкретно для их издательства уникальные качественные статьи по бизнес-тематике. Данная статья – это образец того, насколько хорошо я умею подавать материал и демонстрация того, что я действительно эксперт в этой области и знаю, о чем говорю.

Они были озадачены таким ответом и сказали, что перезвонят. Я воспринял эту дежурную фразу как отказ. **Вы не представляете, как я был удивлен, когда уже через 10 минут они перезвонили и спрашивали о моих условиях.** На что я без тени сомнения сказал, что никаких, только мое имя и контакты в конце статьи и по возможности фото.

О большей удаче я тогда и мечтать не мог. Далее я повторил этот прием еще с несколькими откликнувшимися редакциями, со многими сработало. В одной из газет даже решили создать отдельную рубрику про бизнес, которой до этого у них и не было вовсе, специально в расчете на мои статьи, ведь я договаривался на долгосрочное сотрудничество.

Открываю еще один секрет про публикацию статей. Дело в том, что в журналах и газетах очень большие проблемы с хорошими писателями, да еще и экспертами в какой-то области. А в некоторых изданиях постоянно остаются пустые места, которые им нечем заполнить и они пишут туда всякую ересь.

Поэтому **не бойтесь диктовать свои условия**, и открыто заявлять, что вы знаете об их «пробелах». Если кто-то не согласен, говорите что будете писать для их конкурентов и при этом обязательно называйте имя конкурента (любого реально существующего, вряд ли кто-то станет проверять). В этом случае вы даже можете договориться о том, чтобы вам еще и деньги платили за ваши статьи. Это тоже работает.

### **Фишки телефонных переговоров**

Статьи очень хороши для саморекламы, однако они малоэффективны для привлечения потенциальных клиентов. Следующим моим шагом были попытки «добыть» клиентов с помощью, так называемых, холодных звонков.

*В первый же день меня послали все 50 компаний, в которые я позвонил и предложил бесплатную персональную консультацию по увеличению продаж и привлечению клиентов в их бизнес.*

---

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

Здесь хочу отметить интересную деталь. Когда я **заменял в разговоре термины на более понятные обычным людям слова**, то доверие ко мне сразу выросло, и средняя продолжительность разговора также увеличилась.

Например, слово «Консалтинг» я заменил на менее пугающее слово «Консультация», а слово «Аудит» на более понятное в плане результата словосочетание «Выработка рекомендаций» и так далее.

В моем случае многих людей эти термины вводили в недоумение, а некоторых вообще в страх! Аудит связывали с налоговой, или что аудит у них проводит бухгалтерия. Консалтинг – с отмыванием денег. Как я выяснил позже, раньше по этой статье отмывали деньги через подставные фирмы, и налоговая за это очень придиралась. Про систему продаж многие вообще слышали впервые.

Но я понимал, что без звонков никак. И на следующий день я решил «делегировать» обзвон своей супруге.

*За полдня она без особого труда смогла назначить мне на следующий день 4 встречи для проведения бесплатной базовой консультации.*

---

Вообще, по статистике, у женщин конверсия по звонкам лучше, чем у мужчин.

Вот еще пример из моей практики. Я под предлогом написания статьи для солидного бизнес-журнала решил взять интервью у владельцев крупных сетей в своем городе. А также, параллельно, как вы понимаете, познакомить их со своими консалтинговыми услугами. Обзвон этих компаний я отдал в call-центр, написал для его сотрудниц простенький скрипт разговора (с основными вариантами ответов на предполагаемые вопросы и возражения).

В результате, из 30 звонков было назначено 12 встреч.

*Вы вполне можете реализовать обзвон и меньшими затратами, поручив делать то же самое студенткам за небольшую плату по заранее заготовленному скрипту.*

---

Однако если вы только собираетесь начать консалтинговый бизнес, то я настоятельно не рекомендую сразу нанимать кого-то на обзвон. **Первые как минимум 50 звонков (а лучше 100 или 200) вы должны сделать самостоятельно.** Очень важно, чтобы вы прошли этот этап, так как он очень сильно прокачивает вашу уверенность при общении по телефону и собеседники будут это чувствовать.

## **Обзаведитесь падаваном!**

Помимо звонков, я также банально делал обход потенциальных клиентов (торговые центры, магазины, аптеки, юридические и бухгалтерские фирмы), а также прорабатывал их везде, где сталкивался с ними «по пути». Где получалось, брал координаты хозяина, и потом уже жена перезванивала и пыталась назначить встречу. Где не получалось – просто оставлял свою визитку с просьбой передать владельцу или коммерческому директору. Такие обходы у меня сработали очень слабо.

*Из двух торговых центров меня вообще выгоняли с охраной (даже улыбаюсь, когда вспоминаю).*

---

Новичкам хочу порекомендовать совершать такие обходы самим только в самом начале, так как когда у вас появятся первые клиенты, это будет уже не солидно. Для этой задачи очень хорошо подходят общительные студентки с приятной внешностью и голосом. Просто показываете им пару раз на своем примере, как это нужно правильно делать и как себя надо вести. Дальше они справятся сами.

Раскрою вам еще одну тайну. Чем больше у вас будет таких помощников, тем лучше. Очевидная вещь – чем больше у вас «обходчиков», тем больше клиентов они вам приведут – это обычная статистика. Но, помимо этого, есть еще один важный нюанс. Со временем у вас уже не будет хватать времени проводить базовые консультации даже за какие-то деньги, поэтому и эту задачу целесообразно переложить на плечи ваших юных падаванов. То есть, на тех, которые будут показывать особенно хорошие результаты и проявлять к этому повышенный интерес.

Далее, самые лучшие из них будут брать в консалтинг под вашей эгидой каких-то ваших клиентов, которых вы по тем или иным причинам не захотите вести сами. Так сказать, ваш **второй уровень консультантов**.

Что касается бесплатных базовых аудитов, которые я проводил вначале своего пути с целью, чтобы потом продать консалтинг, то они также не увенчались успехом. Я получал отказ за отказом изо дня в день, несмотря на то, что проводил встречи отлично, давал классные советы и рекомендации (некоторые даже с упоением быстро записывали то, что я им говорю).

Но это вовсе не значит, что не нужно проводить данные консультации. Это нужно делать хотя бы с той целью, чтобы вы уверенно чувствовали себя на переговорах и получали «боевой» опыт, консультируя разные бизнесы. После 50 таких аудитов ваш мозг будет очень быстро находить проблемы в любом бизнесе, и генерировать идеи даже когда вы спите.

Сейчас, я получаю клиентов в основном с семинаров и тренингов, либо по рекомендациям тех, кто уже был у меня в консалтинге. Иногда кто-то приходит со статей.

## **Два типа участников тренингов**

Кстати, свой первый бесплатный семинар, на котором было более 60 человек, я с треском провалил, потратив в 5 раз больше на аренду этого зала и оборудования, чем я смог там заработать. На нем мне удалось продать всего лишь две книжки по 500 рублей каждую. Еще на этом семинаре был жуткий тролль, который вел себя вызывающе, постоянно умничал и задавал глупые вопросы. Это очень негативно сказалось на моей уверенности при выступлении.

Ни консалтинг, ни платную консультацию никто тогда не купил. Сказать, что было больно – ничего не сказать.

*Вряд ли то чувство унижения и обиды, которое я тогда пережил на сцене, можно описать какими-то словами.*

---

Представьте себе следующую картину. Вы позиционируете себя как эксперт высокого класса в консалтинге. Но когда со сцены вы говорите, что только здесь и только сейчас ваш консалтинг в 2 раза дешевле, чем всем остальным... никто не идет его покупать, а только слышны усмешки с задних рядов. Что бы чувствовали вы в этом случае? Было желание просто все бросить и забыть о консалтинге навсегда.

В тот момент мне очень помогла поддержка супруги, если бы не она, возможно бы здесь я и сдался. Она меня всячески подбадривала в тот день и настояла на том, что нужно обязательно проводить второй семинар, указав мне впоследствии на все мои ошибки. После этого я принялся просматривать и анализировать видео с семинара.

Кстати, тем, кто еще никогда не выступал на публике, советую выступить дома одному, но перед камерой. То есть, записать свое выступление на видео, а потом его просмотреть и выявить для себя ошибки. Еще лучше дать посмотреть это видео родственникам или друзьям, они смогут дать более реалистичную оценку вашему выступлению, чем вы сами.

Второй семинар я решил сделать платным. Я подумал: «Какая разница, на каком семинаре у меня ничего не купят – на бесплатном или на платном». В итоге решил, что пусть лучше ничего не купят на платном.

*В этот раз на семинар пришло всего 2 человека! Но в итоге один из них купил у меня консалтинг на сумму 180 000 рублей!*

---

Вы должны знать одну важную вещь. **На платные семинары (даже за небольшие деньги) ходит совершенно другая аудитория.** Это те люди, кому это реально интересно и нужно. Таким гораздо проще что-то продать.

Небольшой ценник даже в 500 рублей (а я ставил цену в 2500 рублей) в данном случае выступает в роли фильтра, который позволяет избавиться от нецелевой аудитории, которая бы вряд ли что-то у вас купила.

Не опускайте руки после первого падения. Ребенок не перестает учиться ходить после первой неудачной попытки. Вы должны делать то же самое, как бы больно вам при этом не было, вставайте и идите, иначе вы так и останетесь в числе тех обычных 98%. Везет в итоге тем, кому очень много раз не повезло, статистика решает.

### **Пара полезных советов вместо послесловия**

Напоследок расскажу вам про то, как можно **договариваться о бесплатном зале для семинара** и при этом дополнительно прорекламить ваш семинар по чужой базе.

Практически в каждом городе есть организации, созданные для поддержки малого бизнеса, такие как бизнес-инкубатор, ассоциация молодых предпринимателей и другие. У каждой из них, как правило, есть свой собственный конференц-зал.

Вы можете и должны их использовать в своих целях. Для этого звоните в такую организацию и говорите, что вы в рамках всероссийской программы поддержки малого бизнеса хотите провести для членов их ассоциации (организации, фонда) бесплатный семинар по увеличению продаж в бизнесе, и что вам для этого нужен их зал.

Скажу вам по секрету, что подобным организациям выделяются огромные деньги, в том числе и для проведения различных семинаров и тренингов для их членов, и они должны регулярно отчитываться «наверх», что они такого хорошего сделали для поддержки малого бизнеса.

Поэтому, если они отказываются, то смело говорите им, что вам без разницы – от имени какой организации проводить этот семинар. Вам все равно, чей это будет пиар, хоть их, хоть их «коллег». Когда они услышат, что вы пойдете к их «конкурентам», то с радостью вам предоставят и зал, и оборудование, и помощников, и даже по своей базе сделают рассылку.

Когда они соглашаются, то просите их разослать уже подготовленное письмо с программой семинара по их базе. Можете использовать еще один дополнительный довод, который точно склонит решение в вашу пользу.

Объясните им, что в письме естественно будет написано, что по их инициативе и только для их участников, проводится это бесплатный семинар. Т.е. не по вашей инициативе, а якобы по их. Также намекните им, что этот ход с их стороны поднимет ценность их организации в глазах ее членов. Я использовал этот метод несколько раз с разными организациями, он отлично работает.

Еще один практический совет как можно получить скидку на аренду конференц-зала. Всегда, когда вам выставляют счет на оплату заказанного вами зала (или когда вы оплачиваете его наличными), **просите сделать вам скидку**. Даже в том случае, если цена небольшая. В ряде случаев вам ее дадут только потому, что вы ее попросили. Это реально работает.



[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

Я настолько приучил людей к тому, что я везде все время прошу скидку, что буквально на днях, когда я снова арендовал зал, в котором уже выступал, мне в письме вместе с расчетом стоимости прислали примерно следующий текст. «...Не дожидаясь с вашей стороны, когда вы попросите скидку, мы предлагаем вам убрать из стоимости... Подтвердите, пожалуйста, если вас устраивает такой вариант».

У многих начинающих, кто хочет заниматься консалтингом, наверняка, как и у меня в свое время, возникает вопрос, каким образом можно собрать людей на семинар, чтобы не вкладывать больших денег в рекламу.

У меня очень хорошо срабатывает массовая **e-mail рассылка по организациям по базе, взятой из электронной карты города**. Кстати, на свой первый провальный семинар мне удалось всего за 2 дня собрать так много людей, используя именно только такую рассылку, другой рекламы вообще не было. Так что, как видите, она очень хорошо работает, а ее стоимость просто копеечная.

### **Вы и ваше изменчивое окружение**

Если вы растете, то есть только 2 варианта развития событий. Либо люди из вашего окружения растут вместе с вами, либо они тянут вас назад в болото, из которого вы так мучительно больно выбирались. Третьего не дано.

У меня получился второй вариант, и теперь мы очень редко общаемся, так как теперь мы абсолютно с разных планет. Примитивное, но очень доходчивое сравнение – бизнесмены почему-то не очень хорошо общаются с грузчиками, бизнес общается с бизнесом, грузчики – с грузчиками.

Думаю понятно почему. Поэтому люди №1, как правило, одиноки, и им не с кем поговорить, потому что их никто не понимает. Иначе и быть не может, ведь они на вершине, на которой... больше никого нет.

Будьте готовы к тому, что с каждым вашим ростом ваше окружение будет очень сильно меняться. И разговоры про то, что вот вы поднялись и тут же про друзей позабыли, обязательно будут! Возможно, вам будут даже «плевать в спину», но это будет означать только то, что вы впереди, не более. Вы должны об этом знать заранее и быть к этому готовым!

Пётр Алпатов, бизнес-тренер, бизнес-консультант, коуч

E-mail: [petr@business-life.info](mailto:petr@business-life.info)

Тел.: +7 (922) 777 88 60

Сайт: <http://business-life.info>

## Сергей Омеляненко – неведомый большинству мир консалтинга

### Откровения «зеленого человечка»

Последние 2 месяца люди, которые меня окружают и хорошо знают, в очередной раз удивляются. Для них я – инопланетянин. С сумасшедшим ритмом жизни, с какой-то запредельной нацеленностью на результат и уверенностью в его достижении. А еще... с новым словом – КОНСАЛТИНГ.

*За этим словом стоит неведомый большинству Мир, как в сказках об Алисе и Стране Чудес. Для того чтобы его понять и прочувствовать – нужно там оказаться и искренне прожить хоть какое-то время.*

Это чарующий Мир! Дающий шанс не просто посмотреть и понаблюдать, как изменяются жизни других людей, а самое главное, позволяющий перевернуть именно самого себя (в хорошем смысле).

**Консалтинг – это возможность помогая другим получать результат, расти самому**, раздвигая свои границы самосовершенствования, убирая или стирая границы возможного/невозможного. И, немаловажно, привлекая в свою жизнь, совершенно новые деньги и это не по сроку их изготовления.

Если вы мечтали о том, чтобы занимаясь любимым делом (единственное, не зная каким), помогать другим добиваться высоких результатов в их бизнесе. Постоянно развиваться и учиться самому (ой!), много путешествовать, знакомиться с людьми, достигшими достойных результатов.

И при всем при этом зарабатывать нескромно, в десятки и сотни раз больше, чем средние зарплаты в любой, даже развитой стране, то вам – путь в консалтинг. Здесь все это можно найти, а можно и пройти мимо, ехидно ухмыльнувшись и сказав, что вся эта «чушь» не работает.

*Залог успеха здесь прост – влюбываться (в переводе с английского «job» - работа). Много ВДЖОБЫВАТЬ, отдаваясь с головой, четко представляя, куда идешь и для чего.*

Я не верю, что вы плохо работаете, или что вам глубоко фиолетово, что будет с вашим бизнесом. Также я не верю в то, что вы, именно вы, относитесь к категории людей, плывущих «по течению», иначе вы бы просто не читали эту статью и те, которые рядом с ней. Вы ищите! А кто ищет, тот всегда найдет, как в песенке из известного кинофильма.

## Результат на 5+

Возвращаясь из Донецка, я вспомнил, что в рассылке на e-mail видел запись на тренинги «Быстрые деньги в бизнесе и консалтинге». С сайтом Андрея Парабеллума я знаком больше 3 лет, но именно знаком – визуально мог выделить его, иногда что-то читал и «куражился». Как же они «обрабатывают» людей фишками типа «Заказывайте прямо сейчас».

Улыбался, но ведь от рассылки не отписывался!

И вот вспомнив, об окончании регистрации на тренинги, я прямо с железнодорожного вокзала сделал заявку. В понедельник оплатил. И еле дождался начала.

За неделю до тренинга «прокачал» себя по своей программе самодисциплины. И влился в программу во всеоружии.

На второй день я понял, что нашел то, что так долго искал. Системный подход к работе с организациями в целом, а не только с продавцами, такую же зашкаливающую нацеленность программ на Результат.

Было ощущение, что нашел очень близких мне людей, которых просто давно не слышал, но с которыми двигаюсь в одном направлении.

*И это ощущение вместе с ДРАЙВОМ принесло результат уже на третий день. Были проданы сразу два консалтинга. Один из них с гарантией увеличения продаж и возвратом денег, если на него не выйдем. К седьмому дню продано еще 2 консалтинга. А всего к концу тренинга 5.*

---

Проведено первое мероприятие на 80 человек и оттуда 7 консультаций. Встал вопрос организации работы еще в четырех городах, и в данное время один город уже включился в работу.

Параллельно все техники и «фишки» отрабатывались на собственном магазине – и там результат превзошел все ожидания. В течение трех дней был продан по акции со специальной ценой набор мебели, который продавали 3 месяца. Практически все техники сразу принесли ощутимый результат: «магнит сверху», скрипт по допродаже, купон на скидку по рекомендации и так далее.

**Но самое яркое впечатление, которое дает возможность уверенно идти вперед – это результаты тех компаний, которые рискнули и пошли в консалтинг. У всех идут качественные изменения. Такого количества положительных отзывов я давно уже не получал. А когда Результат есть – и собственное движение ускоряется.**

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

Да, в этой специальности, я, скорее второклассник, но с каждым днем, я все ускоряю свой темп и желание знать и уметь больше. Мне всего 39 лет. Сколько еще впереди всего неизведанного и интересного.

В данное время я прохожу курс скорочтения, параллельно изучаю английский и скоропечатание. Впитываю огромное количество информации из тех ниш, которых мало касался, поднимая, тем самым, свою экспертность.

Живу в ДРАЙВЕ! Чего и Вам желаю!

Если вы стоите на пороге изменений, и хочется что-то кардинально поменять, решайтесь! Делайте шаг в эту область! И пусть КОНСАЛТИНГ станет для вас не просто непонятным словом из 10 букв, а тем большим и необъятным миром возможностей, которые принесут и вам и вашим клиентам – РЕЗУЛЬТАТ!

Только помните, здесь нужно ВДЖОБЫВАТЬ!

Сергей Омеляненко

## Сергей Мелехин - История одного не зафиналенного тренинга

### Технари и тренинги

Мне 37 лет. Не хочется ставить в один ряд детей, жену и квартиру, но как еще описать, что, в принципе, все есть и жизнь замечательная... И, тем не менее, все время точит червячок, а почему я здесь работаю, почему я слушаю этого начальника, ведь я же умнее его и могу достичь еще большего, чем он. И это нереализованное чувство собственного достоинства не давало жить спокойно.

Всегда появлялось собственное мнение, часто совсем не совпадающее с мнением начальства и коллектива. И в один прекрасный день, когда холодным январем 2012 года пришлось распрощаться с очередной работой, появилось стойкое желание поработать на себя.

Но отсутствие опыта и огромная лень не позволяли сразу заняться собственным бизнесом, поэтому пришлось идти по пути подбора вида деятельности, через опробование всего, что подвернется под руку.

Еще за полгода до ухода с работы, я впервые увидел Парабеллума вживую. Причем это была совсем не его тусовка, а горячо «любимый» им МЛМ. И меня очень умиляло, что все окружающие с придыханием говорили «Ооооо.... Это же сам Парабеллум!»

Странно, думал я, что такого особенного в этом мужике с выпученными глазами? Дело было в Киеве, где он был проездом. И на наше мероприятие он попал совсем «случайно». Удивлялся я на все вздохи и ахи, пока ему не предоставили слово, и он не заговорил.

Тут я понял, что этот мужик может очень забавно рассказывать очень занимательные вещи и что он очень много знает. Особенно порадовала его первая фраза: «О чем бы вам сейчас рассказать?»

Это теперь понятно, что он боялся втянуться и перерасходовать 10 минут, которые ему дали для выступления. Причем было стойкое чувство, что на доли секунды, когда он останавливал свою речь, то его черепушка раскрывалась и туда прямо из космоса приходила информация.

Это было летом 2011 года. По возвращению домой сразу нашел сайт и подписался на рассылку Инфобизнес2.ру.

Следующим шагом стало посещение Инфоконференции – 2011. Это очередной эмоциональный удар по самолюбию.

*Я собственными глазами смотрел на выстраивающиеся очереди за «неизвестно чем» и на то счастье на лицах людей, которые там*

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

*стояли. То есть, люди вполне осознавали, что ими манипулируют, но они говорили: «Дайте еще!»*

---

Учиться я начал с тренинга «[Быстрая книга](#)». Было очень зажигательно. Книгу написал. Послал пару заявок в издательства, получил пару отказов и на этом успокоился. Разместил ее в блоге и начал набирать на нее подписную базу. На этом тренинге стало понятно – что такое Инфобизнес и за что люди готовы платить деньги.

Потом были «[Быстрые Деньги в Интернете](#)», и там впервые прозвучало это сладкое слово – консалтинг. Именно там двумя мазками были даны основные принципы консультирования бизнесов. Так как я рос в стране Советов, эти мазки легли на благодатную почву и при первой же возможности я вписался в «Быстрые Деньги в Консалтинге».

Если бы я знал, что меня ждет впереди, я бы не был так уверен в своем выборе, но обо всем по порядку.

### **«Много тут всяких ходит...»**

Как и многие в Инфобизнесе, я отношусь к великолепной когорте махровых технарей-перфекционистов. Те, которые отваливаются в первую очередь, из-за того что не успевают за бешеным ритмом тренингов Парабеллума и Мрочковского.

*Всегда хочется сделать хотя бы на «хорошо», а еще лучше на «отлично», чтобы самому было приятно за сделанную работу.*

---

Пришлось с самого начала договариваться с собой, что в этом тренинге такого не будет. Я как мантру произносил слова: «Сделай, как получится, будешь переделывать – опоздаешь». Бывало, что это срабатывало.

В первый день была вводная работа, а уже на второй день сказали отрываться от компа (а точнее, то, на чем вы за ним сидите) и идти в поля «продавать» бесплатный аудит, причем, не сказав, что это такое и как это проводить.

Хорошо, что сам аудит надо было назначать через два дня. Задание было простое – идите в ближайший торговый центр и там, в магазинах, предлагайте свои услуги по бизнес аудиту. В моем случае все происходило в маленьком Подмосковном городе, где торговые центры – это мини рынки внутри здания.

Как же описать то, что творилось внутри меня? Надо идти на «холодные» контакты и незнакомому человеку в магазине сказать, что МНЕ очень нужно увеличить его прибыль. Внутри бушевали эмоции, страх неизвестности просто сковывал.

**Я шел и повторял: «Что бы ни произошло, я доведу дело до конца».** Это помогало, страх отступал. Я сделал пару кругов около павильончиков, пока выбрал первую жертву, ведь я не могу подойти к любому, а вдруг мне сделают еще страшнее!

Первая торговая точка

– Здравствуйте, я бизнес консультант, хочу провести вам первичный аудит системы продаж, для увеличения прибыли и привлечения клиентов. Вам было бы это интересно?

Продавец – пожилая женщина посмотрела на меня, округлила глаза.

- Продажи? Повысить? Так я продавец. Мне ничего не надо. Проходимость здесь никакая, торговли почти нет. Зачем мне что-то повышать. Телефон хозяйки не дам. Много тут всяких ходит.

Минут пять пытался объяснить тетке, что мне нужно и для чего пришел. Она улыбалась и говорила, что ей ничего не надо. Я сдался и пошел к следующей точке. Там мне даже удалось поговорить с хозяйкой, естественно, по телефону. Ответ примерно тот же: «Спасибо, не надо».

Я уже обрадовался: «Клево, в моем городе ничего продавцам не нужно, сейчас обойду всех и спрошу у ведущих тренинга – что мне делать дальше?» Ведь что такое аудит я еще не знал и приглашать людей на него совсем не хотелось!!!

Но моя псевдо радость длилась недолго. После пятого киоска я зашел в магазин шкафов-купе, где я, оттарабанив свою речевку, приготовился услышать стандартное мычание: «А нам ничего не надо и так все плохо».

*Но к моему ужасу молодой человек сказал: «Да интересно! Тем более бесплатно! Мы только что открылись и нам пригодится любая помощь!» Это меня выбило из уже хорошо получавшегося сценария с отказами.*

---

И уже в следующем киоске женщина-хозяйка, торговавшая постельным бельем, тоже согласилась на аудит. Полный срыв шаблона – они поперли косяками на аудит, наш город оказывается крутой.

Я пошел дальше в следующий «торговый центр». Как обычно началось все со сценария «нам ничего не надо», но был один магазинчик, где меня назвали шпионом конкурентов и мягко вывели.

И только в последнем магазине сказали, что интересно, и со мной могут бесплатно побеседовать на тему продаж. Магазин торговал мебелью эконом класса, и хозяйка этого магазина работала одна за всех.

В тот день я обошел порядка 20-ти магазинов и договорился о трех аудитах. Все их назначил на четверг, а весь следующий день занимался холодными звонками. Вечером на курсе «Быстрые деньги в консалтинге. Практика» нам выдали скрипт по холодному звонку, чем очень облегчили нам жизнь.

Тогда же вечером сказали, что для повышения экспертности надо издаться в каком-нибудь журнале или газете со статьей о бизнесе. Мне это очень понравилось, моя жена уже не раз печаталась в местной газете и знала там почти всех.

Утром среды я составил список фирм по программе «2Гис» - оказалось совсем не густо. Если и были в каталоге фирмы, то не было ни телефона, ни e-mail. Пришлось добирать телефоны по объявлениям с подъезда и ближайших мест их расклейки. Получилось порядка 25 телефонов.

Звонки по сравнению с холодным обходом пошли гораздо легче, правда перед каждым звонком приходилось заставляя себя звонить и выдергивать из очень «важных» и «нужных» дел по дому. Но и с этим пунктом я справился. Правда, результат был нулевой. На аудит никто не согласился. Но не беда, ведь я завтра пойду на аудит.

И еще мне удалось договориться с Главным редактором газеты о встрече в тот же четверг. Получилось, что в 10.00 у меня мебельный магазин, в 12.30 Главный редактор, в 15.00 магазин постельного белья и потом шкафы-купе.

Я чувствовал себя на коне, я не был первым в группе, но и не был отстающим. У лучших уже проходили аудиты, кто-то умудрился назначить консалтинг, а мне было по кайфу от того, что я все успеваю, но мои объемы были ниже, чем у других участников.

Они успевали сделать по 50 звонков и по 30 обходов за два дня, соответственно, и аудитов было больше. Нам в плане поставили до конца недели сделать 10 аудитов! Т.е. мне надо было сильно напрячься.

Я полностью погрузился в подготовку к аудиту. Смотрел видео «Продажи» из миниМВА и читал «Выжми из бизнеса все!». Получалось фигово, я так волновался и был сильно возбужден, что информация в голову входила со второго, а то и с третьего раза.

Но самый большой прикол за все время тренинга ждал меня утром четверга. Утром, как только я открыл глаза, сразу почувствовал, что со мной что-то не так. Это не так я увидел в зеркало.

Лицо сильно опухло, но больше всего опухли губы, я стал похож на африканца. Я сглотнул слюну и сказал сквозь зубы прямо в зеркало: «Я все равно пойду на аудит, и ничто меня не остановит!» Накатил колес от толстых губ и начал звонить первому клиенту, напоминать о встрече.

И тут небеса решили наградить меня за мою «храбрость», первый клиент сказал, что он забыл о встрече и попросил перенести ее на обед. Я прыгал от радости. Меня никто не увидит в таком кошмарном состоянии. Через 2 часа



колеса подействовали, и я в своем нормальном состоянии отправился в газету. Я познакомился с главредом. Узнал, что статья им, конечно, нужна, особенно было бы здорово взять интервью у местных бизнесменов.

Единственное «но» – в газете намечается смена руководства и может выйти небольшая заминка с ее размещением. Возможно, что ее будет выпускать уже новый главред, так как нынешняя уходит через 2 недели в декрет. Но, тем не менее, от меня уже в понедельник ждут статью.

Я летел на крыльях, внутри меня все пело – все складывалось просто замечательно. В таком отличном состоянии я и прилетел на аудит в магазин мебели эконом-класса. Разговорились с хозяйкой. Говорила она мало. По большому счету ее все устраивало и все мои предложения по маркетингу взяли в ответах: «У меня тогда никто не купит. Это мне не разрешит головная контора. Реклама у меня и так висит».

Консалтинг продать не удалось, она чуть ли не смеялась, когда я «заломил» цену за месячный консалтинг в 15 000 рублей. Мы мило распрощались, и я стал звонить в магазин белья. Его владелица про меня забыла и укатила за товаром. Пообещала, что встретится со мной в пятницу.

«Ну, и ладно» - подумал я, и пошел в магазин шкафов-купе, хоть там про меня помнили. Пробеседовал с молодым человеком примерно полтора часа, консалтинг не смог продать, но фишки выдал почти все что знал.

Мне он казался очень грамотным, многое знает, быстро понимает, говорить с ним было сплошное удовольствие. «Но денег пока нет, вот через две недельки мы раскрутимся, и тогда сразу к вам обратимся».

Вечером на тренинге нам рассказали, что нам нужны **клиенты со штатом от 10 человек или оборотом более 500 тыс. руб. в месяц**. Иначе это слишком мелкие предприниматели и у них на наши услуги просто нет денег. «Особенно берегитесь стартапов» - наставлял Николай. Все мои клиенты не проходили по этим условиям, я только потерял на этом почти неделю. Дали задание готовить семинар.

А потом наступила пятница. Я проснулся весь какой-то ватный. Мне ничего не хотелось. Было одно желание свернуться калачиком на кровати и ничего не делать.

*Меня накрыл откат. Такой резкий переход от вчерашнего состояния, когда тебя прет, и все круто, к состоянию – я самый ленивый, у меня ничего не получится, я хуже всех, очень сильно напрягает.*

---

## **В шаге от удачи**

Уже в понедельник смог договориться с библиотекой о проведении семинара на вечер четверга. Библиотека располагала читальным залом в стандартном состоянии с двадцатью местами. Количество мест можно было увеличить дополнительными стульями до 40. И еще у них был свой проектор, но не было флипчарта. С местом для проведения мне просто повезло! Потому что все это было БЕСПЛАТНО!

Уже во вторник вечером Николай говорил, что надо для проведения семинаров искать партнеров с базами предпринимателей, но почему-то я пропустил это мимо ушей. У других участников уже появились первые платные консультации, первые деньги, казалось, что и мне до них осталось полшага.

Настал четверг, день проведения семинара. Было роздано порядка 20-ти бумажных приглашений, прозвонено около 25 фирм и разослано около 15 писем. По примерным подсчетам ожидалось порядка 40 участников. На семинар пришло 5 человек. Причем один из них парень из магазина шкафы-купе и владелица магазина, где меня называли шпионом.

На семинар я настраивался уже привычной речевкой, что прочитаю семинар даже для одного. Семинар прошел нормально, закрывался на продажу я вяло, с остановками, драйва не получилось. Все порадовались за меня и благополучно разошлись.

И только парень из магазина шкафов-купе подошел и сказал, что он готов купить мою консультацию по специальной цене за 1000 рублей, но денег у него сейчас нет, он мне их потом отдаст. Я согласился. А зря. В итоге он мне денег и через 7 дней так и не дал, пришлось разорвать нашу договоренность.

Отчет о семинаре - в блоге: <http://5br.ru/2012/04/18/biznes-seminar-v-lytkarine>

В пятницу меня опять накрыло откатом. В газете сказали, что статья совсем «не их формат» и надо ее переписать и, может, тогда они ее напечатают. Я уже начал искать партнеров и по совету участников тренинга начал обзванивать Сбербанки соседних райцентров.

У участников тренинга деньги уже лились рекой, они уже спрашивали, как проводить консалтинги, а у меня полная тишина с деньгами...

Посетил «Круглый стол» в Раменском. Раздавал визитки. Познакомился с представителем Жуковского ТПП, Гильдии Предпринимателей Раменского, Управляющим Раменского Сбербанка.

После мероприятия встретился со знакомой из Раменского, у нее два магазинчика косметики и она совладелец парикмахерской. Жалобы все те же: денег нет и платить кому-то за увеличение прибыли она не может. Плюнул на все и поехал к дочери на День рождения.

## **Мне «ровно»**

На следующий день созвонился с ТПП Жуковского и договорился о встрече в пятницу. Вечером проводил семинар. Подтвердили, что придут на семинар 6 человек. Пришло двое. Семинар прочитал, сделал продажу. Закрыв одну девушку на консультацию. Но странное дело, мне не хотелось прыгать от счастья, просто было приятно и как говорит Андрей – мне ровно. Так я заработал 18 апреля свои первые 3000 рублей. С начала тренинга прошло 3,5 недели.

На следующий день договорился с ТПП о сотрудничестве и проведении 27 апреля семинара. Вечером провел консультацию.

*Это самая замечательная вещь в консалтинге! Когда ты сидишь и мило беседуешь с умным человеком о том, что ему еще нужно сделать для увеличения его бизнеса. Тебя слушают и считают весьма продвинутым, это ОЧЕНЬ приятно.*

---

Тренинг был завершен 13-го апреля, мне со своими тремя тысячами, было стыдно писать отчет, и финалить тренинг было не с чем, и на встречу, которую проводили организаторы, я тоже не поехал.

Но в продолжение консалтинга вместе Парабеллумом и Мрочковским все же вписался, и поэтому буду дальше развивать тему консалтинга, не смотря ни на что!!!

И еще, статистика решает, чем больше сделаете, тем больше получите. Посмотрите на мой опыт и делайте больше.

## **Отчет жены: Был бы ты такой умный, как твоя жена вчера!**

Любой бизнес – это испытание. Сможешь – не сможешь. Если ты раньше работал только «на дядю», испытание двойное. А если ты еще и основной добытчик в семье – это испытание для всей семьи.

Для нас таким испытанием стал тренинг «[Быстрые деньги в консалтинге](#)». Но поскольку муж выбор делал сам, винить было некого, злиться и пинать во время откатов ему приходилось самого себя. Хотя нам с дочками тоже доставалось, но мы выделили для него отдельную комнату–офис и исчезли с глаз.

**Что было дано?** Техническое образование. Больше десяти лет работы «на дядю». Доверяемая работа – исполнительская с железяками, к чему не чувствовалось особого таланта и тяги. Но в то же время сильное желание управлять персоналом, принимать решения. Умение грамотно распределять финансы и считать деньги.

Рано утром в 6.00 с трудом подъем, утром – всегда злой. День – по максимуму не работать, в рабочее время – свои дела, соцсети. Постоянно

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

стояние в пробках, долгая и выматывающая дорога на работу и домой. Вечером: «Только не трогайте», лежал до полуночи у телевизора. Забывался во сне.

**Что получили?** Дома. Все время за компьютером. Ничего не успевает. Злой, не трогайте, отвлекаете. Иногда с увлечением рассказывает о своих успехах: как прошел разговор, презентация. Вечером – ложится поздно, что-то напряженно делает. Иногда встает в хорошем настроении. Ломка почти через день, в эти моменты весь ватный, еле двигается. Проводит интересные презентации. Пока не может себя продать. Радуетя от того, что его советы слушают. Удивляется: «Почему же еще нет денег?»

**Что в будущем?** Пройдет страх от холодных звонков и похода по клиентам. Поймет, что это – промежуточное. Почувствует свою ценность. Сможет не зависеть от наркотика общения. Выделит время на семью и отдых. Поймет для себя, что надо сделать, чтобы двигаться.

В любом бизнесе главное – продажи, а самый главный проект и предмет продажи – вы сами.

В консалтинге вы учитесь продавать других. Для этого надо уметь продавать хорошо самому. Постоянно продавать самый крупный, самый эксклюзивный проект вашей жизни – самого себя. Изучите себя досконально, улучшайте ежедневно и продайте подороже! Удачи вам!

**P.S.** Дорогие жены и подруги! Пока ваш мужчина САМ не поймет, что ему нужно и зачем ему двигаться, ни фига вы не оторвете его от любимых друзей – дивана и телевизора. Если он САМ не достигнет результата, то не сможет получать удовольствие, а значит и отдачу от проекта.

Как мужчине начать работать по-новому, когда не пихает работодатель? Если мужа будете пихать вы, то вы будете виноваты во всем, что происходит, произойдет замещение работодателя на вас. Вам это нужно?

Сможете ли вы прожить, если денег «в минус», а муж постоянно злой из-за того что вот уже... вторые сутки не может начать писать статью, не может начать делать звонки и обходить клиентов. Сможете!

Как не пилить и не пихать мужа? Ваше окружение – это ваше зеркало, ваши уроки. Что отражают окружающие? Только вас самих. Хотите сделать мир вокруг себя лучше? Изменитесь сами, займитесь саморазвитием, двигайтесь вперед. Вы не сможете заставить человека двигаться, если он сам этого не захочет.

А вы готовы измениться? Станьте музой для своего мужчины.

Сергей Мелехин, Юго-Восток Московской области

E-mail: [melehiny@gmail.com](mailto:melehiny@gmail.com)

Сайт: [www.5br.ru](http://www.5br.ru)

## Сергей Москвин - Я забыл, что такое «начальник», «понедельник», «зарплата»

Как же меня всё-таки «занесло» в консалтинг? Дело в том, что ещё с 2006 года я был заочно знаком с Николаем Мрочковским, одним из авторов судьбоносного для меня тренинга «Быстрые деньги в консалтинге». В те годы, этого тренинга ещё не было, зато было другое очень мощное движение бизнес-образования в сфере инвестирования, в котором Николай был одним из лидеров. Финансовый кризис 2008 года не дал в полной мере воплотиться моим мечтам о финансовой независимости, и от инвестирования я переключился на изучение других бизнес-возможностей.

Думал ли я когда-нибудь, что буду заниматься бизнес-консалтингом? Если честно, ещё пару лет назад, я смутно представлял себе, что такое вообще консалтинг. Конечно, я хотел заниматься бизнесом, развивать своё дело. Но дальше благих намерений, просиженных в интернете часов, и скачанных гигабайтов информации дело не шло, **бизнес как-то не начинался**.

Между тем, вот уже несколько лет вместе с друзьями мы собираемся примерно раз в месяц на игру «Денежный поток», автором которой является известный миллионер Роберт Кийосаки. И так уж получилось, что «вирусом» под названием «финансовая независимость» «заразил» своих друзей именно я. Не смотря на неудачи в бизнес-начинаниях, я постоянно твердил: «У меня будет свой бизнес!». Время шло, я пробовал воплощать различные бизнес-идеи, но ни одна из них так не выросла в полноценный бизнес.

Я уже и не помню, как я набрёл в интернете на описание тренинга «Быстрые деньги в консалтинге». О том, стоит ли его проходить, думал ровно 5 минут: именно столько времени мне понадобилось, чтобы прочитать описание и, самое главное, информацию об авторах. Первого, Андрея Парабеллума, я не знал вообще. Но обнаружив одним из ведущих Николая Мрочковского, решил окончательно: «Он плохому не научит, надо брать!».

**Во время прохождения тренинга разрывался на части:** уже хочется бежать клиентов искать, но надо и на работе как-то работать. Я тогда ещё работал менеджером по продажам автоматических ворот в одной, в принципе, неплохой компании.

Так что совместить тренинг и основную работу не получилось, решил ждать законного отпуска летом, и тогда уже точно ринуться в бой. Тренинг прошёл в пассивном режиме, мотая на ус знания и ужасно завидуя тем, кто уже получал первые деньги от благодарных клиентов.

### «Проба пера»

В июле, в течение двух недель отпуска, взял себя в руки, переслушал ещё раз ключевые касты тренинга и мини-MBA, и отправился предлагать свои услуги предпринимателям нашего небольшого города с населением 75 000 человек.

Во время этой «пробы пера» клиентов я не нашёл, хотя было около десятка контактов с непосредственными собственниками бизнеса. Зато я увидел две вещи: у предпринимателей есть **как интерес к развитию бизнеса и увеличению продаж, так и деньги**, которые они готовы за это платить.

Скорее, это была моя недоработка, что не смог «дожать» тех, кто интересовался. Но тогда я ещё сильно «плавал» в теме и чувствовал себя неуверенно.

Так получилось, что в это время мне предложили поменять работу, перейти продавцом в пластиковые окна. Это было и к дому ближе, но самое главное – с графиком 2 через 2, что было для меня принципиально удобнее, чем пятидневка. Немного подумав, я согласился, уже представляя и планируя, как буду в освободившееся время «двигать» консалтинг.

Конечно, не обошлось и без «ложки дёгтя». На мне полностью лежало финансовое обеспечение семьи: жена была в отпуске по уходу за ребёнком. Не трудно представить, как она отнеслась к моему желанию оставить работу по найму и уйти с головой в совершенно новую сферу деятельности, без каких бы то ни было гарантий на успех.

Оно и понятно, ведь мои предыдущие попытки начать своё дело благополучно провалились, и очередной эксперимент казался ей такой же утопией. Это сейчас, спустя год со времени тренинга, она хвастается друзьям и знакомым: **«Муж занимается бизнес-консалтингом, мы забыли, что такое долги...»**. Но на этапе старта всё было далеко не так.

Выйдя из отпуска, сразу написал заявление об уходе из ворот. Пришлось пройти месячное обучение в окнах. Но вот, с сентября 2011 года я уже работал по графику 2 через 2 менеджером по продажам пластиковых окон.

Естественно, всё свободное время, а часто и рабочее, посвящая продвижению консалтинга. Скажу сразу, что и в окнах я проработал недолго, всего месяц: консалтинг пошёл более чем успешно, и оставаться работать «на дядю» просто не было необходимости.

### **Первые результаты**

Статистика подтвердилась: примерно на 10 контактов с собственниками бизнеса – 1 клиент в консалтинг. У меня это вышло так: обойдя в первый день, вроде бы безрезультатно, около 20-ти фирм, на следующий день практически сразу нашёл двух клиентов (салон красоты и магазин детской одежды). Спустя пару дней – ещё клиент (салон оптики). Были и «отвалившиеся» сразу клиенты, их я не считаю.

Первому клиенту (салону красоты), проданся за 15 000 руб. На то время чувствовал себя ещё неуверенно, поэтому столько и запросил. Магазин одежды и салон оптики были уже за 30 000 руб. Итого, в «первой волне» у меня было три клиента.

К этому времени я уже наработал материал для собственного семинара: «Как бизнесменам зарабатывать большие деньги, давая большие скидки». Провёл его в городской Торгово-промышленной палате в клубе женщин-предпринимателей. Результат оказался более чем положительный.

Во-первых, одна из участниц семинара стала моим клиентом в консалтинге. **Ей я уже смело озвучил стоимость моих услуг не 30, а 60 тысяч рублей – и она согласилась!** Чуть позже взял ещё и стоматологию по такой же цене.

Во-вторых, буквально на следующий день после семинара мне позвонил директор городского интернет-телевидения и предложил быть ведущим бизнес-рубрики на постоянной основе. Долго уговаривать меня не пришлось, тем более что и опыт работы на ТВ имеется. Так я получил одного из очень выгодных партнёров.

Помимо непосредственно передач, директору канала я давал бесплатные консультации по развитию его бизнесов (помимо ТВ у него их ещё четыре). Он же, в свою очередь, рекомендовал меня своим рекламодателям, некоторые из которых также стали моими клиентами в консалтинге.

В-третьих, начинаю сотрудничать с ещё одним бизнес-тренером. Она была участницей семинара, здорово хвалила меня после окончания, и предложила организовывать совместные проекты. Сейчас всерьёз подошли к обсуждению организации тренинг-центра.

Помимо роста количества клиентов, росла и уверенность в собственных силах, а вместе с ней – и цена на услуги. **Начав с 15 тысяч, сейчас я продаю свой консалтинг уже за 100.** При этом сильно подозреваю, что это ещё не предел.

Если на начальном этапе я всё делал сам, то сейчас уже привлекаю помощников. Я взял двух студентов, для начала, на обзвон и работу с электронной почтой, ну а в перспективе хочу вырастить из них партнёров по бизнесу.

Что ж, моя мечта сбылась: у меня свой интересный, увлекательный, высокоприбыльный бизнес с громадными перспективами роста и кучей положительных эмоций. Я забыл, что такое «начальник», «понедельник», «зарплата»: я сам себе начальник, в любой день недели я могу устроить себе выходной, и тем более, плачу себе столько, сколько хочу!

*Тем, кто так же, как когда-то и я, пытается начать своё дело, хочу сказать: не останавливайтесь! Даже если вы в очередной раз потерпели неудачу, пробуйте снова. Поверьте, ваша мечта того стоит!*

---

## Олег Шендеров – вот послали, так послали...

Предлагая провести **тест для аудита системы продаж**, я слышал следующее:

- Спасибо, аудит нам не нужен, аудит делает бухгалтерия.
- Нет, новые клиенты нам не нужны, у нас и так все хорошо (в пустующем бутике, глядя в телевизор).
- В этом городе невозможно поднять продажи, здесь нищий народ!
- Мы все уже попробовали, ничего не работает!
- Мы уже все изучили, все сами знаем!

Вопрос: Существует ли в вашей компании **система сбора контактов потенциальных клиентов**?

Ответы:

- У нас нет потенциальных клиентов.
- К нам просто так никто не заходит, если зайдет, то обязательно купит. У нас особый магазин (салон, бутик).
- Нам не нужна реклама. К нам и так идут.

И наконец: Давайте ваш аудит, только я сразу предупреждаю, что ни-че-го покупать у вас не буду!

### **Собираясь на аудит, не забудьте проверить носки**

Договорился я 2 апреля на аудит в салоне красоты, основной продукт - Йога.

Прихожу, учредители задерживаются, разговариваю с администратором. Она меня очень профессионально окучивает, еще бы немного - и купил бы их услуги, но подошел первый учредитель и предложил приступить к делу.

Приглашает меня под балдахин, где настелен ковер, стоит низкий столик с чайными принадлежностями, чтобы пройти туда, нужно снимать ботинки и садиться в соответствующую позу.

И тут я вспоминаю, что утром, одевая носки, заметил на одном из них дыру, но менять не стал, вроде как времени не было. Разуваюсь - и сразу в дальний угол, где не видно моих ног.

Идем по вопросам базового аудита, больше рассказывает администратор, а учредитель молчит. Вопросы закончились, мои бесплатные советы тоже подошли



к концу. И тут учредитель на полном серьезе передает мне три пятитысячных купюры и говорит: Спасибо за консультацию.

Я благодарю. Беру деньги, перед моими глазами быстро проскакивает цветной видеоряд ближайших приобретений, меня подбрасывает – вау, вот это да!!!

Спокойно кладу деньги на стол и продолжаю разговор, переходя к моим ценам на бизнес-консультирование. И тут выясняется, что 40 тысяч для них много. Я удивляюсь: люди дают за 40 минут разговора 15 тысяч, а 40 им дорого.

И тут до меня начинает доходить, что купюры не настоящие. Пододвигаю их поближе, так и есть, написано – «средством платежа не является».

В этот момент подходит жена учредителя, и просит еще раз пройти по всем вопросам базового аудита. Внимательно все выслушивает и говорит: мы здесь не специалисты, вот придет наш директор, у него экономическое образование (он также соучредитель) пусть он послушает, а потом будем принимать решение. С этими словами она уходит.

Пока ждем директора, выясняется, что никто меня проверять не собирался: пятнадцать тысяч рублей игрушечными купюрами – это просто продолжение вчерашних первоапрельских шуток.

Приходит директор, за 2 секунды читает все вопросы и начинает допрос: кто такой, чем занимался до семнадцатого года, как на них вышел. Он достаточно долго про себя вычислял, откуда я пришел, и кто мог меня сюда прислать.

Теперь настала моя очередь разыгрывать – и тут, как говорится «Остапа понесло...»: пролетаю я как-то над Таити...

В общем, легенда на такой случай у меня была готова – врал, не глядя, из легенды забыл рассказать один пункт, который единственный и был чистой правдой.

В итоге выяснилось, что они решения принять не могут, так как жена уже ушла. А они принимают все решения вместе.

За 2 часа, что мы сидели, я обпился чаю (при таком перекрестном допросе горло у меня пересыхало ежеминутно, а хозяйева радушно подливали), ноги у меня затекли с непривычной позы.

Я сказал: даю вам три дня на раздумья, и побежал в туалет.

Всего-то месяц.

Оглядываясь на месяц в тренинге, я вижу мелькание огней, это экспресс, который несет меня, все ускоряясь и ускоряясь.

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

*За этот месяц меня посылали столько раз, сколько не посылали за всю жизнь. И за этот месяц я впервые понял, что как бы сильно и далеко меня не посылали, это всего лишь статистика, всего лишь тестирование шаблона переговоров.*

---

Я взял и написал, что у меня уже есть клиент на консультирование за 20 000 р., и клиент пришел. Потом я написал, что у меня я есть договор на 50 000, и после бесплатного семинара мне позвонила женщина и сказала, что ей рекомендовал брат (он был на семинаре) обратиться ко мне за консультацией. И мы заключили договор на 50 тыс.

**Теперь я пишу себе цифру 90 тыс., и снова иду на «холодный» обход.**

Все самое интересное, самое захватывающее в выслеживании и охоте на клиента.

Я просыпаюсь утром и меня, снова, как в детстве, охватывает дрожь: рыбалка только начинается. Я не суечусь в предвкушении добычи. Я просто делаю и знаю – все придет.

### **Лень как она есть, и как ее нет**

Я ездил на конференцию к Парабеллуму, изучал платные и бесплатные тексты, слушал аудио. И в моей жизни ровным счетом ничего не происходило. Но однажды меня осенило.

А вам с ленью приходилось бороться?

Ставить будильник на 6.00, торжественно обещать самому себе, что вот завтра, нет – с понедельника, нет с первого числа следующего месяца, я обязательно начну!

Потом мучиться под тяжестью совести, требующей ответа: Как так? До каких пор? Куда это годится? И что теперь делать?

Обзывать себя «последним гадом», тупицей, идиотом и давать новые «последние» обещания!

Нет, это не про вас! К вам этот случай не имеет никакого отношения! Так?

Ну, хоть чуточку, хоть один разок что-то такое было? Было, было...

А теперь ответьте себе на такой вопрос: если кто-то с кем-то борется каждый день, или пару раз в неделю, или несколько раз в день, что происходит?

Становятся соперники крепче, сильнее, хитрее? Конечно!

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

Вот вы в очередной раз объявляете: Все! Надо начинать бороться с ленью, я должен ее победить!

А Лень, откуда-то из-за спины, отвечает: «Правильно! Давно пора! Выловить и выпороть эту бестию! Вперед! Вдвоем-то, мы ее точно одолеем!»

Ура! У вас появился союзник!

И тут, Лень вас хитреньким таким голосочком переспрашивает: «Да, кстати, а где она? Ты ее не видел?»

Можете, вспомнить, откуда она первый раз взялась?

Ну-ка, ну-ка, кто вам в первый раз сказал: «Не ленись!» – или – «Лентяй!»?

Уверен, что это было сказано по отношению к тому занятию, которое вам очень не нравилось, и делать его вы не хотели!

Вам сказали: Надо сделать! А вам не хотелось.

А есть такое занятие, которое вы выполняете с удовольствием?

Конечно, есть! Например, хорошо и вкусно поесть! Когда вы голодны, вам бывает лениво? Ни-ко-гда!

А когда утром, в детстве, соскакиваешь в 4 утра и бегом на рыбалку, по туману, по росе, весь дрожишь от холода и предвкушения...

И вот я в тренинге.

Олег Шендеров, г. Иркутск

E-mail: [shendero@bk.ru](mailto:shendero@bk.ru)

Сайт: <http://justabusiness.ru/>

## Антон Либертас – почти полмиллиона за 3 недели

Иногда все мы задавали себе вопрос: «А что было бы если?..»

Кажется, что все идет как по маслу, все идет хорошо: ровно, гладко, без зигзагов и неожиданных поворотов. Живёте как все, и будто бы всем довольны. И совершенно не заботит тот факт, что ты не лучше и не хуже, не выше и не ниже остальных, ты – середина. В чем-то недалёкая, во многом весьма посредственная, но все же крепкая середина. Вроде бы всё устраивает, но это пока...

...Пока не приходит вдруг озарение, что **вы можете гораздо больше**. Что ваша жизнь, переливаясь тысячами красочных оттенков, может течь намного стремительнее. Что ваша работа может быть намного качественнее и эффективнее, чем сейчас.

*И тогда в вашей голове огненной вспышкой возникает молниеносная мысль: «Нет! По-строму жить нельзя!»*

И вот теперь я задаю себе вопрос: «А что если бы я никогда не узнал, что такое консалтинг?» Ведь сказать, что так жить нельзя – решительно мало! Нужно ещё и понимать, как жить дальше.

**Осознание своих заблуждений – лишь начало пути** к безоблачным вершинам. Понимание неправильности всей своей жизни низвергает вас во тьму. И, кажется, что выхода нет, что придётся вечно прозябать в каком-то жалком, аморфном состоянии. И тут вдруг, нащупав путеводную нить, – а для меня такой нитью стал тренинг [«Быстрые деньги в консалтинге»](#) – начинаешь потихоньку выкарабкиваться...

Нет, ничто не даётся так просто. Всякое начало трудно. Римляне говорили *per aspera ad astra* – через тернии к звездам, и это совершенно правильная мысль, проверенная веками.

### Трудное начало

Сначала, когда тренинг только озарил мой жизненный путь, я мало что осмыслил, но я всё схватывал на лету и быстро освоил методологию успеха, да и желание взойти на бизнес-олимп, получить то, чего я действительно достоин, всегда одерживало верх.

Я понимал, что тысячи и тысячи фирм нуждались и нуждаются в помощи для ведения успешного бизнеса.

*Начались утомительные поиски контактов этих самых фирм через интернет. Бесконечные обзвоны утомляли, выводили из равновесия.*

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

*Порой казалось - зачем это всё? Зачем?! Много ли толку и прибыли от подобных усилий?*

---

Да, закрыл пять аудитов, да, вроде бы кое-что получается. Но моя подготовка меня самого тогда еще не устраивала. И продажи далеко не всегда шли на «ура». Дело стало буксовать. Начали приходить мрачные мысли: «Неужели опять застой? Снова возврат к прежним безрадостным дням?»

Но консалтинг предназначен не только для других, но и, прежде всего, для себя. И если что-то стопорится, если твой ум затмевают уныние и негатив, значит срочно необходимо менять стратегию и идти другим путём. Разве кто-то говорил, что всё будет легко и просто?

### **Семинар для Одного**

И тут моё сознание посещает новая креативная мысль: «Раз звонки имеют слабую результативность, то почему бы не провести мини-семинар?» Всё гениальное – просто, и я с новым неистовым рвением принялся материализовывать идеи, воплощать в жизнь заветные мечты.

И что тут началось... **Бессонные ночи, беспокойные дни, нескончаемые приглашения, бесчисленные рассылки, несчётные факсы.** Это было время без сна и покоя. Ни минуты для отдыха, ни секунды для расслабления! Всё для тренинга, всё для победы!

И вот наступает заветный миг. Ты полагаешь, что сделал достаточно для того, чтобы собрать целую аудиторию, ты надеешься на самый благоприятный исход, тыходишь в зал, и видишь...

И видишь всего одного человека. **Одного-единственного!**

*Это ощущение, что на вас вылили ушат ледяной воды. Возникает вопрос: «Неужели мои усилия были напрасны!?!»*

---

Вы работали, не покладая рук, в поте лица, не спали ночами, не жалели ни нервов, ни сил, и вот весь результат: только один человек, заинтересовавшийся тренингом.

В тот момент мне показалось, что все кончено, все бесполезно, бессмысленно и бездарно. И я отошел от дел.

### **Звездный результат**

Порой так бывает, что в случае неудачи лучше на какое-то время оставить ситуацию так, как она есть, отстраниться, развеяться где-нибудь. И я отправился с футбольной командой на турнир.

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

То был критический миг моего становления. Фридрих Ницше говорил: «То, что нас не убивает, делает сильнее». Да, я усвоил очередной жизненный урок, укрепивший во мне силу духа и волю к победе.

*Ведь профессионал не тот, кто не падает, а тот, кто, падая, всегда поднимается.*

---

Поэтому я не стал тратить время зря. Вновь пришла уверенность в себе, канула в небытие злость, я, как и прежде, был сосредоточен и собран. И снова был назначен аудит...

Именно тогда я встретил своего «звездного» клиента, который, как оказалось, остро нуждался в моих консультациях. Я провел с ним беседу. Он вполне доходчиво отвечал на мои вопросы.

Мы, казалось, прекрасно понимали друг друга. Но как только речь заходила о насущных проблемах, клиент умолкал, он не мог найти выход из некоторых затруднительных ситуаций в своём бизнесе. Ну что же, на то консалтинг и нужен, чтобы **открывать для серьёзных деловых людей новые радужные перспективы безупречных продаж.**

После продолжительного разговора я все-таки сумел его увлечь. Он реально заинтересовался моими предложениями и, разумеется, не пожалел об этом в будущем.

*Выложив на стол 150 тыс. руб., клиент буквально ошаршил меня.*

---

В тот воистину феерический момент моей жизни я с почти мистической уверенностью осознал, что все предыдущие невзгоды были лишь своего рода испытанием и проверкой на прочность, ибо чтобы попасть в рай, нужно обязательно пройти сквозь огненное горнило чистилища. И я с честью преодолел эту преграду!!!

Домой я вернулся буквально на крыльях. Работа закипела, неистово забурлила с утроенной энергией. С лёгкостью нашлись партнеры, которые в свою очередь занялись поиском людей для проектов.

Да, всё теперь клеилось и ладилось. Кажется, ещё только совсем недавно была моя первая серьёзная удача в сфере консалтинга на сумму в двадцать пять тысяч рублей, а вот уже сейчас ведутся консультации с одним из телеканалов, где, я, вполне возможно, займу часть эфирного времени для целевой аудитории.

Получилось у меня также написать и мини-книгу в электронном варианте (в формате pdf – [«Рабочий, ставший президентом. Как я сделал себя богатым»](#)).

**Если человек не глуп и не скуп, он никогда не пожалеет средств для консалтинга.** Он прекрасно знает, что это поможет четко осознать возможные риски в большой бизнес-игре, и, в конечном счете, преумножить свой капитал.

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

Теперь я нахожусь на другом социальном уровне, когда на любые проблемы, да и на саму жизнь смотришь иначе. Сам тренинг дал мне не только средства для сытого существования, он развил во мне скрытые способности предпринимателя.

Ощувив внутри себя море неутомимой энергии, я развивал параллельно свой собственный бизнес – продажу фирменной одежды. Это дело принесло мне триста тысяч рублей дохода. От консалтинговых услуг я также получил солидный профит в сто восемьдесят тысяч рублей. **Итого, считайте сами – почти полмиллиона.**

Так тренинг трансформировал мою жизнь, изменил её до неузнаваемости, совершил невозможное: воплотил в плоть и кровь нематериальные идеи. Эти идеи в далеком прошлом казались мне лишь несбыточными грезами и безумными фантазиями. Теперь они – часть моей жизни.

Антон Либертас, г. Череповец

E-mail: [anton-libertas@mail.ru](mailto:anton-libertas@mail.ru)

Сайт: [www.anton-libertas.ru](http://www.anton-libertas.ru)

## Антон Уступалов - я боялся холодных звонков, как огня

### Слишком молод

Я не писатель, не оратор и не продавец. У меня нет навыка писать красивые тексты! Да, и писать о чём-то эфемерном и не существующем мне не очень хочется. Поэтому я постараюсь просто рассказать обо всем так, как есть. Без приукрашиваний.

Более чем уверен, что моя история не самая яркая, вы не найдете в ней сверхрезультатов, однако я поделюсь тем, что сработало у меня и может сработать у вас.

На момент написания мне 23 года, я живу в Екатеринбурге. У меня есть чудесная жена Настя, которая поддерживает меня в моих экспериментах по жизни. Я стараюсь избегать лишнего общения с людьми, хотя понимаю, что в этом большой ресурс для моего развития.

Учился на физико-техническом факультете, потом перешёл на социальную психологию. А занимаюсь я маркетингом в одной из тренинговых компаний (мы занимаемся семейной психологией). Если бы эту историю писал американец, то он явно бы сказал, что маркетинг – это моя страсть!

Близкие считают меня бунтарем. В общем, я для многих странный тип. Хотя, на самом деле, обычный парень, **просто на моем пути было много различных трудностей**. И я из них сделал различные выводы относительно того, кто я и что я буду делать в своей жизни. К сожалению, не всегда эти выводы поддерживающие. Некоторые из них очень сильно тормозят меня и не дают мне быстро взлететь.

Люди со стороны вообще не понимают, чем я занимаюсь. Их успокаивает, когда им кто-то говорит, что я администратор. Ну, да ладно. В целом я зарабатываю в 1,5 раза больше, чем среднестатистический житель Екатеринбурга. Но большая часть этих денег уходит в мое обучение, и, конечно, их не хватает на жизнь молодой семьи. Хочется идти вперед, а не находиться в трясине, которая уже надоела!

Я чувствую, что это не то, на что я способен. Год назад меня сильно останавливала внутренняя неуверенность в себе. Как я такой молодой и собираюсь еще кого-то учить?!

Сидишь на консультации в 22 года, а перед тобой женщина 35 лет. В силу методики консультирования понимаешь, в чём заключается проблема, и она чудесным образом решается, но внутренний страх постоянно напрягает. Мне и сейчас некоторые говорят, что **я слишком молод для того, чтобы кого-то учить**. Раньше меня это сильно цепляло, и я очень переживал.



К сожалению, продавать свои знания я не умею. В жизни, как и в бизнесе, есть продажи – есть деньги, нет продаж – нет денег.

Неловко признаться, что мне совершенно не интересно общаться со сверстниками, которые только и делают, что курят, пьют пиво и гуляют. Такое ощущение, что у них вообще нет никаких целей в жизни. Недавно я ехал в автобусе, и встретил двух одноклассников – и начал рассказывать им, как я 2 дня назад провел мастер-класс для бизнесменов на 50 человек, сейчас еду консультировать клиента по созданию отдела продаж и так далее. Разве что не сказал, что за последний месяц я прочитал около 16 книг. Их лица говорили сами за себя.

Да, и с аудиторией, которая бывает в нашей компании, тоже не хочется часто общаться. Ведь эти люди приходят к нам в расстроенном состоянии. Зато так приятно приходит под конец тренинга, когда лица у людей просветляются от появления радости к жизни!

Я считаю, что самое большое влияние на мир оказывают бизнесмены! Не политики, не кто-то другой. Именно бизнесмены создают рабочие места, ищут пути развития и возможности создать что-то новое. Мне интересно общаться с такими людьми, поэтому я захотел заниматься консалтингом. Это возможность учиться у бизнесменов, и быть полезным им своим опытом и знаниями. Бизнесмены близки мне по духу.

### **Взгляд со стороны и книги**

Консалтинг – это, по сути, взгляд со стороны, которого очень не хватает в каждом бизнесе. Ведь, когда занимаешься одним и тем же делом некоторое время, то взгляд «замыливается» и перестаешь видеть, что работает плохо и что еще можно сделать для развития компании.

Первое, с чего я начал в консалтинге, это с набора информации. Я очень не любил читать книги! Так сложилось, что любовь к книгам никто в моей семье не воспитал, а, скорее, даже отбил её. Жена даже экспериментировала на мне. Давала какую-нибудь интересную книжку, засекала время, и через 15 минут я уже спал!

Чуть позже я понял, что я просто читал не те книги, которые мне интересны. И когда я открыл несколько книг по маркетингу, не тех больших учебников, которые рекомендуют университеты, а книгу Андрея и Николая, то был поражен, насколько легко интересно они рассказывали о том, что я своими шишками набивал. Но в их книгах было еще много нового для меня!

**Я почувствовал вкус к книгам!** И понял, что пора читать много книг – в течение пяти месяцев я купил более 78 книг. После первых десяти я понял, что с тем темпом «черепашки», с которым читаю, я буду до конца своей жизни читать первые 20 книг. Поэтому купил книги по скорочтению, искал различную информацию по увеличению скорости чтения. И начал экспериментировать. В конечном счете, нашел несколько классных способов, которые мне позволили сильно ускориться.

Но после прочтения 15 книг я понял, что эти килограммы и тонны информации никак особо не повлияли на меня. Вроде, отмечаешь для себя, что это сделать необходимо, а еще это и это. И таких отметок накапливается большое количество. Но дальше встают уже следующие вопросы: За что взяться? Что делать в первую очередь!? Как это внедрить?

Одна из моих проблем еще заключается в том, что я слишком много знаю. Недавно я как раз общался с одним из моих клиентов, так он прочитал около 150 книг по маркетингу и бизнесу. И когда я посмотрел на проблемы, с которыми он сталкивается и как он их пытается решать, то я понял, что...

Лучше бы он не читал эту кучу книг, потому что он пытается применить все знания сразу. Он выбирает, какие методики использовать, пытается внедрить сразу 4 метода к одному процессу. И, конечно, он сильно устает, создавая такие гибриды. Если все-таки руки доходят до реализации дела. А бизнес тем временем почти уже развалился. Из штата сотрудников в 11 человек, осталось 2, один из которых он сам. Как говорит Андрей, умнобедный.

*Мой мозг начал еще больше напрягаться от переизбытка информации, а результатов это никаких не принесло. Без внедрения эти книги так и остаются книгами на полке. И в этот момент я понял, что хочу попасть в тренинг к Андрею и Николаю.*

---

### **Эти страшные холодные звонки**

Времени до тренинга было много, поэтому я решил, что стоит попробовать свои силы уже сейчас. Я написал небольшую мини-книгу «11 способов увеличения продаж» и начал её рассылать в те компании, с которыми мне интересно было бы сотрудничать.

Продавец из меня никакой. Я боялся, что обо мне подумают люди, и особенно боялся отказа. Получить ответ «нет», было сложно. Зависимость от чужих мнений – это сложный этап, который необходимо всеми возможными способами преодолевать.

После того, как отослал книгу, я звонил и спрашивал: «получили ли вы мою книгу по увеличению продаж, которую я вам отправил на почту?». И пытался как-то разговорить руководителя. Я знал, что важно назначить встречу, но не знал, что делать дальше.

Конечно, я сейчас пишу просто – «нужно было позвонить». **Но я боялся холодных звонков, как огня.** Когда звонил в одну из крупных компаний, меня просто трясло. Я говорил очень неуверенно, потому что не знал, чего ожидать. Думаю, если кто-то вспомнит, как впервые совершал холодные звонки, то поймет меня.

После нескольких дней звонков, я понял, что это слишком тяжело для меня. Нервное напряжение было на пределе. Просыпаясь утром, я избегал того, что планировал и откладывал это на следующий день.

Правда, через несколько дней я продал свои услуги знакомому руководителю туристической компании. Я предложил ему сделать бесплатный аудит по увеличению продаж через интернет, он был согласен. Я составил список из 30 фишек. Ему понравилось, и он хотел, чтобы я что-то сделал для него. С большим внутренним сопротивлением, я все-таки продал ему реорганизацию сайта. Это была небольшая победа!

Я уже раньше был в коучинге, и это было реально круто, так как за год я совершил прорыв. Поэтому я не сомневался в том, что мне нужны наставники. Однако я совсем не был уверен, что у меня что-то получится. Но я твердо решил дойти до конца! Тем более что вложил приличное количество денег. Приходилось себе в течение месяца во многом отказывать.

Андрей и Николай сразу с места в карьер дали очень большой объем работ. В голове было столько вопросов: «За что хвататься?! Куда идти?!» Куча звонков, обходы, еще куча всего... Понятно, что надо делать всё и сразу.

В первые 3 дня я сделал больше звонков, чем за последние 5 лет своей жизни! В первый день было очень тяжело звонить. Встречались совсем неадекватные люди: «Вы кто такой? Я уже 17 лет работаю в этой сфере, а вы меня собираетесь чему-то учить?! Я вас сама научу...». Или был такой звонок: «Я знаю, вы из налоговой! Вы хотите подставить меня! Нет, я не поверю вам».

*Но после кучи возражений в первый день, во второй день звонить стало легче. У меня начала появляться уверенность в голосе. И я начал назначать встречи. Примерно из 46 звонков можно было назначить 6-8 встреч.*

Сложно было прорываться к руководителю, так как некоторые администраторы и продавцы не пропускали. Я пробовал различные подходы – пробовал продавливать и заинтересовывать в сотрудничестве. Продавливать получалось, но это занимало много сил и времени, да и отношения портились.

Поэтому я **старался сразу заинтересовывать в сотрудничестве**, показывая ценность своего предложения. Кстати, по моему опыту ни один из руководителей мне не перезвонил, когда я оставлял свои контакты сотруднику компании.

Когда я назначил первые 10 встреч, то был очень этому рад. Однако через несколько дней я понял, что назначенная встреча еще не значит, что клиент придет. Из 10 состоялись только 3. Столько сил истраченных и такой результат – совсем не радовал. Сейчас я понимаю, что встречи были назначены с теми, кому и не очень интересно было. Но и возможно, что я не показал ценность своего предложения.

## Выход за рамки

Я также боялся делать обходы, потому что думал, что меня начнут выгонять. Но через несколько дней решил пройтись с тестами и визитками по ближайшим магазинам. Это оказалось не сложно, но, к сожалению, я не застал руководителей на местах. Отдал 15 тестов с визитками. Опять же ни одного звонка не было. Сейчас мне уже понятно, что личный контакт гораздо сильнее работает, чем что-то передать через сотрудника.

К началу второй недели у меня начался откат из-за усталости и такого активного выхода из зоны комфорта. Одна из главных задач нашего мозга вовсе не в том, чтобы думать, а в том, чтобы сохранить организм в целости. Он стремится всеми возможными способами уберечь нас от опасности, избежать любую боль и дискомфорт. Поэтому у каждого из нас есть **пресловутое желание заниматься только тем, что нам хорошо известно и понятно**. И попробовать что-то новое нам психологически сложно.

Работа со СМИ не задалась. Я отослал в 30 журналов статью про удвоение личных продаж, из них ответило только 2. Одно было интернет-изданием, другое предлагало бартер. В принципе, я не был против бартера, но когда я с ними встретился, то отказался от этой мысли.

Позвонил в крупную газету, узнал, какие они хотели бы получать статьи, договорился с редактором прислать ему готовую статью через 3 дня. Но редактор пропал. Ответа о том, что можно переделать или изменить я не получил. Звонил несколько раз – никого не было на месте. Нужно писать дальше!

В это время погода как назло очень испортилась. На улице было просто жутко: лед, вода, снег, дождь, грязь. И всё это перемешано. Я съездил на встречу, получил еще один ответ: «нет, мы сами умные и со всем справимся».

И вымокнув, я вернулся домой. Дома тепло и приятно, а я не понятно чем занимаюсь. Мысль, что «консалтинг – это не моё» начала снова меня одолевать. Мне повезло, что я не заболел. Я еще тогда не знал, что во время отката надо максимально отдыхать. Но моя жена мне помогла – поддерживала и делала массаж.

В четверг я запланировал мастер-класс в клубе предпринимателей. Здорово, что встречаются такие люди, которые готовы поддерживать других на их пути. Я ценю это качество.

Один из организаторов без проблем разрешил мне выступить и рассказать об увеличении прибыли в малом бизнесе для участников клуба. Он и я сделали рассылку, и **набралось около 35 человек**. Помещение было не большое, поэтому были те, кто слушал стоя.

Еще 5 лет назад я при зачитывании доклада перед однокурсниками, терял дар речи. Не мог связать два слова друг с другом. У нас в компании я сильно продвинулся в выступлениях, смог говорить, но очень волновался, что, несомненно, замечали окружающие. А тут, мне пришлось выступать даже не на своей территории, и для незнакомой аудитории! Да еще среди бизнесменов.

Организатор поддержал меня, и я смог провести впервые свой мастер-класс на холодную аудиторию. Несмотря на то, что меня иногда перебивали (ведь предпринимателями чаще становятся те, кто хотят получить больше значимости и внимания), мастер-класс для первого раза прошел отлично!

Продажи «в лоб» я не делал, заранее взял с собой 8 анкет на бесплатный аудит. И когда провел мастер-класс, то кратко сказал: «Для тех, кто хочет получить 5 практических рекомендаций по их бизнесу, заполните анкету и оставьте контакты. Я позже с вами свяжусь». Хватило ровно на тех, кто был заинтересован. Я воспрял духом!

На следующий день я позвонил и назначил на ближайшие 2 дня все встречи.

*И тут я понял, что эта модель работы мне очень нравится! Люди были очень заинтересованы, после мастер-класса они воспринимали меня экспертом. Все встречи состоялись.*

---

Одну за другой я провел встречи с руководителями разных бизнесов. Это были туризм, строительство домов, бухгалтерия, продажа подшипников, гидронасосов, тренинги, логистика, салоны красоты, розничные магазины, продажа спецодежды, интернет-магазины и так далее.

*Я набрался столько практического опыта, сколько из книг не извлек. Увидел, что у огромного количества компаний, независимо от их размеров, очень много похожих слабых мест, из-за которых руководители недополучают минимум половину прибыли.*

---

Этот опыт придал мне уверенности! Как раз на этих встречах я и нашел первых клиентов на консультации и консалтинг.

Когда нагружаешь себя, то появляется сильная необходимость в помощнике. Я пытался найти себе помощника. Размещал резюме, но звонили совсем не те, с кем я хотел работать. Пожалуй, **отсутствие помощников – это самое слабое звено в консалтинговом бизнесе**. Потому что им можно отдать всю текучку, а самому заняться более важной работой. Я попросил свою жену на время помочь мне.

### **Вопреки неудачам**

Тем временем необходимо было повторить мастер-класс в следующий четверг, но я уже захотел набрать его своими силами. Арендовал конференц-зал на 45 человек в хорошем отеле. За 2 дня до начала разослал письмо «приглашение для руководителей» по всему городу (прибег к спам методу, так как других вариантов особо не было). Также разослал другое письмо по базе из 1200 электронных адресов, которые мы вручную собрали из «ДубльГИС» и журнала «Выбирай». Поставил цель, чтобы записался 61 человек!

Вышло это в кругленькую сумму – рассылка за 3200, аренда на 2700.

Не знаю, как это работает, но за среду и четверг записался ровно 61 человек, конечно, потом кто-то отписывался и не доехал. Когда мы подъехали и посмотрели конференц-зал, то он оказался не таким, как мы ожидали. Не в длину, а вширь. Правда, для меня это было не принципиально.

Ровно в 19:00 я начал мастер-класс со знакомства – минут 15 мы познакомились с 50 участниками. У меня было отличное настроение! После знакомства начал рассказывать материал. Но, к сожалению, в скором времени заметил, что аудитория была еще более скептической и холодной, чем я ожидал. Опыта не хватило, чтобы поиграть с ней. Вместо этого я слишком детально начал объяснять. В итоге, когда время подошло к концу, я понял, что и трети материала не рассказал!!

И тут я допустил еще одну ошибку! Вместо того чтобы сказать, что время закончилось и завершить мастер-класс, я предложил им продолжить мастер-класс. Они согласились. И я затянул мастер-класс с 1 часа до 2-х. Если у вас есть опыт работы с группой, то вы понимаете, к чему это привело.

Аудитория испытывала меня, периодически вставляла палки в колеса.

*Было смешно, когда кто-то доказывал, что люди «халяву» не любят, хотя сами сидели на бесплатном мастер-классе.*

---

До 9-ти часов я рассказал то, что планировал. И к этому времени многие утомились и устали. Я всех поблагодарил и спросил, кто хотел бы узнать о моих услугах подробнее. Кто-то ответил, и я предложил остаться тем, кому интересно. И объявил, что мастер-класс закончился.

Я думал, что после такого провального мастер-класса (и только из-за того, что я дал слишком много информации и затянул его!!) останется 1-2 человека. Но оказалось около 10 человек. Правда, я пытался продать в уставшем состоянии.

Было понятно, что никто не купит. На следующий день я пытался прозвонить всех и спросить обратную связь, но в основном слышал недовольство. Пытался предлагать аудит, но после 30 звонка понял, что это просто выжженная земля. И нужно было идти дальше.

Я был разочарован, ведь вложил силы и деньги, а отдачи не получил. Но когда на следующий день встретился с клиентом, с которым мы на одной волне, сразу же переключился.

Николай говорит, что **наше окружение может либо стимулировать наше развитие, либо не давать идти вперед**. Классно, когда есть возможность быть с теми, кто стимулирует вас расти дальше. Да, и с привычкой испытывать разочарование после неудач, нужно обязательно понять, как быть с ней.

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

Через неделю после мастер-класса мы встречались группой консультантов – это было отличное мероприятие! Столько близких по духу людей в одном месте. И, конечно же, наставники, которые как ориентир по жизни, стимулируют расти еще быстрее.

*Моя история не самая выдающаяся, есть другие, у которых успехи весомее моих. Я увеличил свой доход за месяц в 2 раза. Взял 3-х клиентов. У одного мы уже подняли продажи на 30%! У второго сейчас настраиваем отдел продаж, и я уверен, что результат не заставит себя ждать. С третьим скоро начнем работать.*

---

Хочу еще рассказать о том, что меня поддерживало в моем желании дойти до конца – это перестать сравнивать свои результаты с другими. **Я старался сравнивать нынешние результаты с прежними.** И это поддерживало меня, потому что я делал шаг за шагом.

Недавно я снова проводил мастер-класс по удвоению эффективности от рекламы. И снова поймал себя на том, что я слишком вкладываюсь в тех, кто мне не заплатил. Чем больше даешь сразу, тем меньше шанс, что у тебя что-то купят.

*Но еще более важным открытием было то, что я не продаю на эмоциях, хотя учу других этому. На логике никто не покупает.*

---

Не допускайте тех ошибок, которые совершил я, и ваш старт пройдет еще легче! Действуйте!

Старт в консалтинге помог мне увидеть огромное количество возможностей, которые я раньше не использовал! За это огромное спасибо Андрею и Николаю! Консалтинг – это та сфера, которая позволяет развиваться и расти, помогая другим прийти к их целям.

Антон Уступалов, г. Екатеринбург

E-mail: [vip@ustupalov.ru](mailto:vip@ustupalov.ru)

Сайт: [ustupalov.ru](http://ustupalov.ru)

## Ольга Вострикова - носилась как угорелая с горящими глазами и с совершенно взорванным мозгом!

2011 год. Я молодая и успешная. Свой бизнес, глаза горят, куча целей, планов на жизнь. Есть деньги, есть признание. Семья-любимый человек рядом, маленькая куколка-доченька, ей 2 года. Родители, все живы, все здоровы. Любимые друзья, отдых, встречи. Я счастлива.

Кто-то с завистью говорит, за что ей все, вот же «баловень жизни». Так часто бывает в жизни, никто ж не знает, сколько труда стоит за этим всем. Я вижу свет, солнце, чувствую все запахи, землю, небо. Я обожаю жизнь, и она отвечает взаимностью.

Январь. Переломный момент, надлом. Смотрю на свою жизнь и понимаю, что **живу в каком-то вакууме. И вроде все есть, а внутри зарождается почему-то пустота**, что это? Откуда? Но ответов не нахожу. Тогда я еще не знала и не понимала, что меня ждет.

Апрель. На моих глазах у моей мамы обширный инсульт, я держу ее за руку, смотрю в глаза и понимаю, что она уходит. Она крепко сжимает мою руку, смотрит в глаза, как будто прося о помощи. А я ничего сделать не могу, что-то кричу куда-то, кого-то зову на помощь, рядом толпа людей, а время замерло и мы с ней вдвоем во всей вселенной, ни звуков нет ничего вокруг. И только мои слова: останься, я прошу тебя, я очень тебя люблю, ты мне нужна. Наши руки разрывают, ее увозят. Тогда еще я не знала, что это инсульт, что будет операция и равнодушие врачей, которые, смотря в глаза, говорят: ЕЙ КОНЕЦ!!! Как конец, вот же она – дышит. Ответ: даже если выживет, то уже никогда не будет прежней.

Молодая, цветущая, радостная, ей всего 52!!! Как это возможно, рой мыслей в голове. Как сказать ее родителям, моим бабушке с дедом. Время идет, а я не могу принять эту ситуацию. Вот же был человек, жил, работал, и все, 5 минут, и ничего нет. И вся моя жизнь кажется мне бессмысленной, для чего бежать? Куда? Зачем? В сумасшедшей гонке, не оглядываясь назад, времени нет подумать, времени нет ЖИТЬ!!! Для чего тогда это все? Эти мысли не давали мне спать, я разговариваю с ней во сне и только прошу – останься. И она осталась, но прежней я так ее и не увидела.

И я полетела вниз, не приняла урок...

Май. Все вроде хорошо, семья, ребенок. Вот только внутри сумасшедшая пустота. Просыпаюсь и жду, когда закончится день. А в голове страшные мысли: что дальше? Ответов нет. В мучениях пытаюсь обрести себя. Где эта жизнерадостная девочка? Неужели ее больше нет? И только одно понимаю, что это мой путь и значит надо извлечь уроки и идти дальше. Жизнь нас не учит, она нам показывает.

Полгода как в дыму. Я разлетаюсь на куски, я сбита с курса, сбита с толку.



Сентябрь. ВСЕ, я так больше не могу. Рублю все с плеча, как я устала от всего вранья и лицемерия. Где же истина, как ее найти? И начинаю искать, по крупицам собираю, пытаюсь зацепиться хоть за что-нибудь.

Октябрь. Я одна, ни друзей, ни близких, лишь тени, да я и сама уже тень. Но каждое утро поднимаю глаза вверх, и задаю лишь один вопрос: и что еще мне надо пройти? Что понять? Отвалилось все, что до этого мне казалось важным. Нет больше ничего: ни работы, ни друзей, ни семьи, и лишь маленький человечек рядом, зовущий МАМА. Она была мне дана, чтобы меня спасти – огромная душа в теле маленького человека.

Мама, слышу я – все будет харасё! И как же ей не верить?

Декабрь. Пытаюсь подняться, идти дальше, а сил нет, ничего не пойму – куда идти? Как? Ну, у кого это спросить?? Кто подскажет? Все ответы лишь внутри нас. Я уже и не помню, как себя услышать. Во сне слова: ВСТАВАЙ, иди, уже пора.

И я пошла, просто пошла, не зная ничего, но веря, что ведут и показывают лучший путь. Я много искала, бралась за все. Я всю жизнь работала на себя, а в это время просто ставила над собой эксперименты, пытаюсь найти себя. Я и бухгалтерию общепита начала изучать и успела поработать в ресторане, правда меня хватило всего на 3 недели. Перебирала кучу информации. Я просто знала, что когда не знаешь что делать – надо делать хоть что-нибудь. После почти двух месяцев таких поисков, я села и начала думать: а чем бы я хотела заниматься? В чем я себя вижу? Я выделила ряд сфер и начала копать в этом направлении.

Я знаю, что когда ты готов учиться, всегда найдется учитель. Мы все в этой жизни встречаемся не зря: либо мы чему-то должны научить, либо нас. Так вот, в этих поисках и куче информации, я нашла то, что, по всей видимости, мне и нужно было.

Я наткнулась на Николая Мрочковского, начала читать, разбираться, кто, что и так далее. Признаюсь честно, было много терминов, которые я даже и не слышала до этого. Например, инфобизнес – что это? И с чем его едят.

И я попадаю на первый тренинг, там знакомлюсь еще с Андреем Парабеллумом, ритм у ребят сумасшедший, и на второй неделе я отваливаюсь. Но я получила самое важное, я поняла, у кого хочу учиться и самое главное, что мне интересно. На мне сработала поговорка: кто ищет – тот всегда найдет!

На этом тренинге я узнала о программе «Быстрые деньги в бизнесе» и о консалтинге. Но сразу не решилась, в итоге время шло, а я понимала, что просто упускаю что-то, было такое внутреннее дребезжание. В итоге в последний день я купила обучение по полной цене.

И вы знаете, теперь я понимаю, почему это так дорого для меня стоило. За меньшую сумму, я бы не была так настойчива в начале, не смогла бы выдержать темп, когда спишь реально по 3-4 часа в сутки. Тебе за день надо сделать столько, сколько ты раньше и за месяц не делал. Я с огромным волнением и интересом стартовала. Конечно, было куча сомнений, страхов, но я знала лишь одно - что это не случайно и это просто надо сделать. Был внутренний призыв -

Ни шагу назад!!! У меня просто и вариантов других не было – только вперед, и я пошла.

### Первая неделя:

Полное сумасшествие, нереальный для меня входящий поток информации, мозг не успевает обрабатывать, день-ночь все перемешалось. В голове только один призыв – надо все выполнить.

*Не помню, как и что я делала, помню лишь, что носилась как угорелая с горящими глазами и с совершенно взорванным мозгом!*

---

Итог недели:

- написана первая в моей жизни статья и получена договоренность напечатать ее в бизнес-издательстве города, и это на 3-й день обучения! На 5-й день - я уже автор!!! Прошло утверждение.

- проведено 4 базовых бесплатных аудита, чтобы их назначить – я сделала около 30 холодных звонков. Первый опыт на встречах, первые ошибки, первые отказы.

- к 5 дню, я себя уже не помню: звонки, аудиты, общение со СМИ, поиск партнеров. У меня уже помощница Вероника – звонки перешли ей. Это просто моя спасительница!!! Мне с ней повезло. Спать, есть некогда – глаза бояться, а руки делают!!!

### Вторая неделя:

- уже продаю консалтинг, пока не получается закрыть на покупку, но я делаю и делаю, думать некогда. Набиваю шишки, анализирую, иду дальше.

- готовлю семинар по увеличению продаж. Кого приглашать, как, что из этого выйдет? В голове каша, в теле мандраж, но я беру и делаю все, некогда останавливаться и задумываться. Звонки, рассылки, обходы, переговоры. Зал есть, аудиторию собираем, помощница растет на глазах, все лучше общается по телефону.

- выхожу на аудиторию редакции, где меня публикуют уже в мае. Заполучаю интерес и поддержку ТПП города. Первый семинар провожу с ними в сотрудничестве.

- записалось 47 человек, пришло 35. Аудитория великолепная, отвела на одной волне и вот финал – **продажа 6 платных консультаций и 2 консалтинга!** Эмоций куча. Народ и я довольны. И вот он долгожданный результат бешеного ритма.

- есть видео семинара – это мой первый инфопродукт.

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

- самое главное – я бизнес-консультант, эксперт в области маркетинга, увеличения продаж и технологий эффективной рекламы. И это не пустые слова. Я за 14 дней узнала больше, чем за все свои годы обучения, а главное, что это была не теория, а РЕАЛЬНАЯ ПРАКТИКА! Я за сутки должна была сделать столько, сколько, может, раньше и за месяц не делала.

- А еще я учредитель проекта поддержки малого и среднего бизнеса в моем городе.

### **Третья неделя:**

- сумасшествие продолжается, уже бегу, куда и зачем не помню, все время что-то делаю. Но уже не потому, что НАДО, а потому что нереально ХОЧЕТСЯ все понять, во всем разобраться.

- первые платные консультации, клиенты довольны, а еще больше я, всем предложила консалтинг, ответы должна получить на днях. Впечатление классное, когда людям показываешь реальные пути решения их проблем, и когда тебе говорят СПАСИБО.

- еще один семинар, 14 человек - из 30 записавшихся. Но у нас был почти потоп в это день, публика в этот раз тяжелая. Никто ничего не купил, но в конце ко мне подошла пара, поговорили, очень интересный бизнес, в итоге договорились на платную консультацию.

Что было потом? В течение последующих двух недель проводила консультации с владельцами бизнесов в разных сферах. Нарботала кучу опыта, поняла, что вне зависимости от сферы, проблемы у всех схожие. Практически ни у кого нет системы действий, что касается продаж, да и с персоналом много вопросов. Классное ощущение, когда человек тебе проговаривает проблему, а ты знаешь, как ее решить.

**А самое главное, что это реально работает на практике.** Люди все безумно интересные, мне вообще по жизни на людей везет. На встречах получаешь реальный практический опыт. В итоге практически все после консультаций пришли в консалтинг.

Я всем говорю честно, что только запускаю этот проект у нас в городе, работаю по методикам Николая и Андрея, говорю, какие наработки уже есть, что уже было сделано. Ко мне обращаются как к эксперту в этой области. И я понимаю, что мне еще многому учиться, но уже качество той информации, которой я обладаю очень высоко, и за это спасибо нашим тренерам.

### **Тренинг - маленькая жизнь!**

Сейчас у меня в консалтинге очень интересные клиенты: гостинично-ресторанный комплекс, юридическая компания, розничный магазин товаров Премиум сегмента, тренинговый центр, и самая крупная клининговая компания города – сектор b2b. Опыт получаю колоссальный. Очень интересно во всем разобраться и дать реальный результат!

На днях разрабатывала скрипты входящих и исходящих звонков для одной из компаний, потратила на это кучу времени, зато детально разобралась.

Постоянно читаю кучу литературы, везде ищу информацию. Понимаю, что срочно надо осваивать скорочтение. У меня еще списочек из 26 книг лежит.

*Меня безумно увлекает и радует процесс.*

---

На днях была такая ситуация. Клиенты – юридическая фирма. На первой встрече сказали, что у них руки уже опускаются, просто не знают, что им делать. На встрече я давала рекомендации, кучу фишек по работе, после чего они, кстати, приняли решение о консалтинге.

Так вот, когда я с ними встречалась во второй раз, они уже просто горели идеями, сами написали целый список, что и как можно внедрить. Сказали мне спасибо уже за то, что внесла им «движуху» в их застой. Они уже со мной на одной волне, мы накреативили кучу всего и уже начали внедрять. С такими людьми – одно удовольствие работать!

*И знаете что самое приятное – меня уже начали рекомендовать.*

---

Что мне сейчас нравится – это то, что я знакомлюсь с очень интересными людьми, у которых действительно есть чему поучиться.

*ИТОГ: За время обучения прожита маленькая жизнь!!!! Скорость нереальная, кажется, что всю остальную жизнь – ты просто спал!*

---

Куча навыков, знаний, действий – да столько всего было, что даже трудно вспомнить. **Я заработала почти в 4 раза больше своего прошлого месячного дохода!** Почти все деньги вложила в свое дальнейшее обучение. Я знаю цену инвестирования в себя. Такие инвестиции бесценны!!! Мне еще столько надо освоить, прокачиваю себя нереально.

Сейчас уже все эмоции утихают, и начинается работа. Выстраиваю этот бизнес с интересом. Консалтинг – это, наверное, то, что я искала. Наверное, это та встряска, которая мне была нужна! Сейчас я смело и с интересом смотрю в будущее, у меня опять куча идей и планов!

За 10 дней я хочу написать книгу! Если бы мне раньше кто-то сказал, что я на это отважусь, я бы, скорее всего, покрутила у виска. Через пару недель запускаем семинары по Мини-МБА, потом будут конференции, потом будет поездка на Золотой инфобизнес.

Наверняка, там, как всегда, опять нам взорвут мозг! Неделю назад вернулась из Москвы, где мы прошли сертификацию по этому проекту. Познакомилась с ребятами, с которыми мы проживали этот путь вместе. Конечно, в команде и бежит быстрее. Я рада, что всегда мы можем друг к другу обратиться за советом.

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

Я не знаю, как выразить словами, все то, что тренеры дали мне пережить за это время. И ценность даже не в том, что нам показали, как можно жить, встроили навыки, которые некоторые люди в себя и за всю жизнь не встроят. И все же, для меня самое ценное – это то, что им удалось расширить рамки моего сознания. Такое чувство, что меня РАЗБУДИЛИ!! Дали понять, что я могу и сколько всего я могу!

Я не говорю, что консалтинг – это и есть та волшебная пилюля, которая меняет жизнь. Нет. Просто сейчас я пишу финальные строчки и смотрю на начало истории, какая-то она у меня уж слишком личная получилась. Ну, видимо, так и надо было, уж писала сегодня от сердца.

Просто смотря на себя со стороны, хочу сказать – как бы тяжело и плохо вам не было, никогда не сдавайтесь! Принимайте все уроки жизни с благодарностью, даже самые болезненные, ведь вы не знаете, к чему вас это завтра приведет. Ведь только мы решаем прожить нам этот день в радости или в сожалении.

А что касается меня, я очень рада, что встала на эту дорогу. Это потрясающий опыт для меня. И пусть порой мне страшно и я не всегда понимаю, как и что-то сделать, но я просто иду и делаю! И вот, что еще – МОИ ГЛАЗА ОПЯТЬ ГОРЯТ!!! А это именно то, что я когда-то потеряла, а сейчас обрела вновь!

Удачи вам всем на вашем пути! И пусть он будет увлекателен и прекрасен!

Ольга Вострикова, г. Ростов-на-Дону

E-mail: [salesup@inbox.ru](mailto:salesup@inbox.ru)

Тел.: +7(918)-514-41-83

Сайт: [www.perspectiva-rosta.ru](http://www.perspectiva-rosta.ru)

## Анастасия Власенко - консалтинг – это то, что я давно искала!

### В поиске Пути

В какой-то момент моя жизнь изменилась. Несмотря на то, что я получала большое удовлетворение от той работы, которой занималась, я поняла, что с появлением ребенка уже не смогу так вкладываться в нее, ездить в командировки и поздно возвращаться домой.

Именно поэтому я начала задумываться о том, какую бы работу мне найти, чтобы у меня была возможность общаться со своей семьей. В идеале, это должна была быть работа на дому через интернет. Мои поиски начались примерно в начале 2011 года.

Набрав в интернете «работа на дому» меня привлекло объявление «требуется наборщик текста», но очень быстро я поняла, что это лохотрон. Затем я загорелась открыть магазин секонд-хенд в своем городе. Я носила эту идею все 3 летних месяца, составила бизнес план, нашла поставщиков, стала подыскивать помещение, читала все форумы по этой теме и, в конце концов, передумала.

Примерно в это же время, я наткнулась на такое предложение «Как зарабатывать, сидя дома у компьютера?» 6-дневный аудио курс со скидкой 95% на сайте «Купи купон». Можно было приобрести его всего за 200 рублей, вместо 4500 рублей. Я подумала – это то, что мне нужно. И даже если это очередной лохотрон, то 200 руб. на это не жалко.

Когда же я прослушала курс, я сделала для себя несколько открытий, которые мнегодились в жизни. Кроме того, я познакомилась с партнерской программой Олега Горячо и с его продуктами. Сначала я изучила его бесплатные продукты, а потом купила целый пакет платных продуктов.

Тренинг «LifeStyle победителей» просто перевернул мое мировоззрение. Во-первых, я узнала о книге Р. Кийосаки «Богатый папа, бедный папа», которая полностью взорвала мой мозг, я поняла, что **все это время я жила не правильно**. Во-вторых, я впервые задумалась над тем, чего же я хочу от жизни, и впервые составила список из 100 желаний. В этот список попали многие вещи, о которых я даже и думать боялась, мне казалось, что мне это не по плечу и не по карману.

Затем, прослушивая запись конференции lifeStyle live 2010, я услышала выступление Николая Мрочковского, который рассказывал, как он, благодаря тренингу Андрея Парабеллума по копирайтингу, смог быстро заработать 300 тыс. руб. Для меня это была просто фантастическая сумма!

Затем я услышала выступление и самого Андрея, после чего я непременно захотела узнать подробнее и об Андрее и о Николае. Я нашла их сайты и подписалась на рассылку. Несколько месяцев после этого я получала рассылку,

но активных действий не совершала. Потом я узнала, что будет проходить тренинг по инфобизнесу ФМ1.2.

Я загорелась им и убедила своего мужа, что мне нужен этот тренинг. Хотя цена на него для меня была высока, я нашла деньги и вписалась. За те 3 месяца, что проходил тренинг, я сделала очень многое: сделала свой сайт, провела несколько вебинаров, сделала инфопродукты, но, к сожалению, у меня было несколько неудач, после чего я опустила руки. В результате тренинг так и не зафиналила.

Тему для своего инфобизнеса я выбрала следующую: «Как заработать больше в розничном магазине одежды и обуви». Учитывая мой 8-летний опыт работы в этой сфере, было большое количество наработанных фишек, было много практических знаний, но моя проблема была в том, что этот опыт и знания не были систематизированы. В моей голове была каша, и мне тяжело было структурировать информацию и выдавать ее своим клиентам.

Параллельно с этим тренингом я прошла еще ряд тренингов Андрея, и все сильнее и сильнее подсаживалась на его продукты. Мой муж стал называть меня тренинговой наркоманкой. Но я была уверена в том, что это не напрасно. К тому моменту я уже знала, что в треугольник инфобизнеса входит 3 составляющие: инфопродукты, обучение и консалтинг, коучинг.

Свой первый опыт в первых двух составляющих я уже получила, а вот продать консалтинг или коучинг еще не пробовала. С одной стороны мне этого очень хотелось, с другой стороны было множество страхов:

- у меня не хватит экспертности;
- не хватит уверенности в себе;
- я смогу помочь только небольшим розничным магазинам, в идеале спортивным. А с другими бизнесами работать не смогу;
- не смогу продать консалтинг.

Я знала, что в 2011 году у Андрея и Николая проходил тренинг по консалтингу, и мне безумно захотелось пройти этот тренинг в 2012 году. Поэтому когда началась регистрация, вопроса пойти на тренинг или нет, у меня не стояло.

*Я думала только о том, как убедить мужа, чтобы он дал добро.*

---

Каждый день вещание было по 5 и более часов. **Информации было не просто много, ее было очень много.** Я сразу все конспектировала в тетрадь. Мышление ломалось каждый день. Некоторые касты мне приходилось слушать в записи, поэтому я немного отставала. Тем не менее, с первого дня тренинга темп моей жизни сильно вырос.

Информация в тренингах была просто замечательной, там было много из того, что я уже знаю и очень много новой информации.

## **Первая неделя**

Я написала статью, добавила к ней еще ряд статей, написанных в тренинге ФМ 1.2. Отправила их почти во все СМИ своего города. Через несколько дней получила предложение о печати. Мои статьи должны выйти в мае.

Напечатала свои визитки в типографии. Это были мои первые в жизни визитки. Очень приятно было держать их в руках. Сразу появилось чувство важности.

Необходимо было начать обзвон клиентов по холодной базе для назначения встреч на аудит. Решила так: начну звонить в магазины одежды, обуви и детские магазины, тут я хоть что-то понимаю. Причем я старалась выбирать магазины поменьше, крупные сети магазинов откладывала в сторону.

Перед первым звонком очень долго настраивалась, было безумно страшно. Но вот, я решилась, и начала звонить. Самым сложным оказался выход на директора. Почти все говорили, что его нет на месте, а когда будет – неизвестно. Это было самым частым ответом, из тех, что я слышала. Если все же удавалось выйти на директора (как правило, это было в маленьких магазинах, где трубку брали сами владельцы), то мне отвечали, что у них и так все хорошо и мои услуги не нужны.

После 13 звонков я поняла, что нужно попробовать звонить в другие компании, и я выбрала компании, предлагающие окна и стройматериалы. И, о чудо, на 5 звонок мне удалось назначить аудит! Моему счастью не было предела! Это была оконная компания. Оказалось, что с данными компаниями общаться значительно легче и персонал более охотно давал контакты руководителей.

В общем, в первый день я сделала 23 звонка и была назначена только 1 встреча (конверсия 4%).

## **Выводы**

1. Не нужно ориентироваться на маленькие магазинчики, их владельцы либо слишком самоуверенны, либо очень недоверчивы к подобным предложениям, кроме того, они вряд ли смогут позволить себе консалтинг.

2. Не нужно слишком долго настраиваться на звонок, на это тратится очень много времени. Заранее составьте список, после этого просто берите и звоните во все компании подряд.

3. Не нужно читать скрипт по бумажке. Первый разы я сильно запинаясь, терялась. Один человек мне даже сказал: «Я понимаю, что вы читаете по бумажке». На самом деле это сильно чувствуется, поэтому речь нужно знать наизусть и говорить ее уверенным тоном.

Затем я составила другой скрипт разговора «интервью для статьи». Основное отличие от первого скрипта – это приглашение не на аудит, а на интервью. Я говорила, что пишу статью и собираю опыт различных бизнесменов.



Результат по этому скрипту меня порадовал больше. Из 32 звонков я получила 4 согласия на встречи (конверсия 15%). Было ясно, что изменив повод встречи, мне удавалось более легко обойти секретаря, контакты и ФИО руководителя давали с большей охотой, а сами предприниматели гораздо чаще соглашались на встречу.

На этой неделе провела первый аудит с коммерческим директором оконной компании. Очень сильно переживала перед встречей. Почти всю ночь не спала, обдумывала будущий разговор. Когда пришла на встречу – волнение ушло. И я начала вести разговор со знанием дела.

### **Мои первые ошибки**

- Вместо запланированных 40 минут мы общались 2 часа, мне так хотелось показать свою экспертность, я выдала слишком много информации.

- Я не выяснила изначально, кто в полномочиях принять решение о консалтинге и в результате после встречи услышала, что мое предложение передадут директору.

- Я не настояла на повторной встрече совместно с директором.

- Я дала слишком долгий срок на раздумья (5 дней).

Конечно, клиентка после встречи была довольна, но согласия на консалтинг я так и не получила.

### **Вторая неделя**

Я нашла себе личного помощника и передала ему функционал по обзвону клиентов и назначению встреч.

Еще на прошлой неделе мы получили задание подготовиться и провести бесплатный семинар. Я очень долго это откладывала и поэтому получила не очень хорошие результаты. Клиентов собирала только обзвоном по холодной базе за 1-2 дня до семинара. Предварительно зарегистрировалось 17 человек, пришло всего 3.

Я безумно переживала. Публичное выступление – это один из самых сильных моих страхов. Пару раз сбивалась, говорила немного коряво. В конце семинара продавала свою платную консультацию, но продать ничего не удалось. Я даже не смогла отбить аренду зала. Зато получила очень хороший опыт. Плюс один из клиентов через неделю позвонил мне сам и заказал консультацию.

Провела еще ряд аудитов, на каждом последующем я чувствовала себя все увереннее и увереннее. На одном из аудитов я получила согласие на консалтинг и платную консультацию по рекламе, но предоплату сразу не попросила. В итоге второй встречи у нас так и не состоялось. Клиент отвалился. Вывод – после согласия сразу необходимо просить предоплату.

На третью неделю был запланирован второй семинар. Подготовку к нему я начала заранее. За неделю до семинара сделала рассылку по базе холодных клиентов. Холодным обзвоном в этот раз не пользовалась.

### Третья неделя

Я открыла ИП. Очень давно об этом мечтала, и мне казалось, что это очень сложно. На практике оказалось все гораздо проще, чем я думала. Более того, пока я сидела в очереди к нотариусу, чтобы заверить нужные документы, познакомилась с парой бизнесменов и договорилась об аудите. Теперь нахожу себе клиентов везде, где бываю.

Начались звонки и регистрации на мой второй мастер-класс. Зарегистрировалось 20 человек, пришло 10. В этот раз я чувствовала себя более уверенно, в конце продавала консалтинг, мастер-группу и консультацию. Удалось продать только 1 консультацию.

Что мне помешало? Во-первых, половина аудитории не относилась к моей целевой аудитории. Вместо руководителей пришли рядовые сотрудники. Во-вторых, я допустила ряд ошибок:

- работала только с частью аудитории;
- скомкала часть выступления, где продавала свои услуги;
- приводила примеры, не адаптированные под аудиторию.

Зато в этот раз собрала обратную связь от участников, получила письменные отзывы и получила предложение о партнерстве от тренингового центра, где проводила свой мастер-класс.

После этого семинара несколько компаний закрыла на аудит и одной продала консалтинг.

### После тренинга...

*Жизнь после тренинга сильно изменилась. Я вновь чувствую себя востребованной, получаю огромное удовольствие от того дела, которое нашла. Теперь я сама составляю свой рабочий график, назначаю встречи на то время, когда мне удобно, сама выбираю клиентов, с которыми хочу работать.*

---

Я понимаю, что консалтинг – это то, что я давно искала! Идея консалтинга овладела мной, и теперь я думаю о нем даже во сне.

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

После тренинга я побывала на встрече бизнес консультантов в Москве. Там получила сертификат от Николая и Андрея и познакомилась с людьми, с которыми мы 3 недели шли бок о бок в тренинге.

Запланировала большое количество задач на ближайшие полгода. Провела еще один семинар, теперь платный. В результате пришла совсем другая, более качественная аудитория. На тренинге продала билеты на курс mini-MBA, который планирую провести в мае и еще на 1 свой платный семинар. Продала книги «Выжми из бизнеса все». Получила предложение о партнерстве от семейного оздоровительного центра.

В общем, жизнь кипит! Спасибо Андрею и Николаю за такое замечательное настоящее и еще более перспективное будущее...

Власенко Анастасия, г. Краснодар.

E-mail: [info@bolshie-prodazhi.ru](mailto:info@bolshie-prodazhi.ru)

Сайт: <http://bolshie-prodazhi.ru>

## Евгений Смольянинов - 139 тыс. руб. за 3 недели

*Дохлая рыба плывет по течению, а живая – против.*

В тот пасмурный вечер я как обычно плыл по течению жизни.

Весь день был потрачен впустую, и это тяготило. Странно, но усталость казалось ещё больше оттого, что сделано было мало, а полезного ещё меньше. Она буквально придавила меня в кресло, и не было сил даже проверить почту.

Но надо!

**Сколько раз я говорил себе это слово, и столько раз оно меня выручало.** Идя на поводу у него, я часто выбирался из ямы. Так вышло и в этот раз!

Я увидел долгожданный заголовок в теме письма – «Евгений, тренинг «Быстрые Деньги в Консалтинге» стартует вновь».

Есть!

Усталость как рукой сняло. Я быстро открываю письмо и спешно пробегаю глазами текст. Что? Началось? Без меня? Когда? Как попасть?

Все эти мысли лихорадочно промчались в голове. И тут накатила спокойная уверенность, и радость. Запись предварительная и попасть на выгодных условиях можно прямо сейчас. Всё, дождался, наконец!

С прошлого года, когда мы с супругой хоронили наших родных и близких с интервалом в месяц, я не попал в тренинг. Да и вряд ли бы я был адекватен в те дни. Депрессия жены, холодная пустота в душе, и ответственность за оставшихся не давали спокойно работать.

Но мы выгребли из ямы и в этот раз. Мы всегда выживаем, поднимаемся и снова идем вперед. Она у меня герой, хоть и малого роста. А иногда она так же называет меня. Странно. Но возможно эти маленькие мелочи, нам и помогают в трудные дни. И опять с помощью надежного чит-кода – «Надо!»

Я давно знаю Николая, ещё со времен ФМ6 и первой Инфо-конференции в 2009.

Пройдя несколько тренингов, узнаешь человека ближе. И именно чувство надежности вызывают его техники и способы после первого применения. Когда внедряешь, казалось бы, простые вещи, **начинаешь мыслить иначе.** И после того, как получаешь первые результаты, волшебным образом происходят события, о которых всегда мечтал.

Невозможно не поверить в то, что реально работает. Если, конечно, всё правильно делать.

Да и делать – это, пожалуй, самое главное. Этому учат Андрей с Николаем, в первую очередь.

*Иисус сказал: просите и услышаны будете. Я же добавлю: Берите и делайте, и воздастся вам!*

---

Банально? Возможно, но это работает! Поэтому вопрос идти, не идти, в тренинг – даже не стоял.

Почему радость? Потому что я знаю, что это начало конца многих неудач в консалтинге, которым я занялся совсем недавно в своем городе. Инфобизнес с 2008 года научил многому, и я решил попробовать свои силы в консультациях за гонорар. В основном, покупали по рекомендациям среди моих знакомых и друзей. Поначалу всё шло хорошо.

Но сколько у вас друзей может быть?

2, 6, 10, 100?

Да какая разница сколько. Важно то, что их количество ограничено.

И, соответственно, количество оказанных услуг и починенных дыр в бизнесах, так же ограничено. Лимит скоро был исчерпан. Довольные друзья пожинали плоды новых идей, внедренных систем привлечения клиентов. Они спокойно купались в море, и играли в пляжный волейбол, в то время, как их прибыль росла на автопилоте. Чего не скажешь о моей собственной.

Именно тогда я впервые задумался о не правильном ведении дел.

Надо было срочно что-то менять.

И я знал, что единственное, без преувеличения место, где я могу получить реальные стратегии дальнейшего развития и улучшения ситуации – это Москва.

А люди в этом городе, которые могли мне помочь – только Андрей Парабеллум и Николай Мрочковский. Тут без вариантов. Ибо нет ещё в России другой действенной методики, что обучит вас в короткие сроки стать успешным бизнес-советником, которому доверяют.

Понеслась!

*Я внутренне был готов к сложностям, но не думал, что это окажутся ТАКИЕ нагрузки!*

---

Будильник. Утро. Что? Как уже вставать? Черт, я ведь проспал всего три часа. И то всего не успел. НО НАДО!

Голова гудит. Мозг взрывается и кричит: «Хватит информации!!!»

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

Проклятый лодырь (это я про мозг). Вот кто самый главный саботажник всей жизни. Засел в черепной коробке, и позиционирует себя как гениальность, центр организма.

По сути – лодырь ещё тот. Стоит только начать изучать язык, добавить к этому упражнения личной эффективности, цигун по утрам, развитие навыка скорочтения, как он тут же орет: «Хватит! Я устал!»

И, видя, что его не слушают, он переходит к хитрым методам:

«От больших нагрузок у людей бывают инсульты» - шепчет он. «Давай лучше посидим телек посмотрим, там думать не надо, сиди, смотри и тупи себе с удовольствием. Ведь удовольствие – это всегда лучше, чем трудности. Пойдем, полежим на диванчике, вздремнем, никуда не денется твой английский. А тренинг записан на аудио, послушаешь потом».

Вот почему я в последнее время, верю, что есть **реальный и самый верный друг – твое подсознание**. Оно не знает усталости. Всегда выполняет твои желания. Оно и ни кто другой, находит в нужный момент правильные решения и выдает их тебе.

Я заметил, программа тренинга «Быстрые деньги в консалтинге», разработана как будто специально, так, чтобы дать нагрузку подсознанию. Оно будет обрабатывать информацию, пошагово выдавая решения. Именно в том порядке, как его заряжает твоя мотивация и правильный коучинг наставников.

Казалось бы, нереально, но работает!

Например, как я продал свой первый консалтинг – этот случай до сих пор, вызывает у меня улыбку. Вы не поверите, это произошло автоматически, само собой, легко, с куражом, и главное – нужные слова находились сами и в правильный момент.

### **Самая наивная и самая легкая продажа консалтинга**

Как и многие участники тренинга, вначале я ходил как тормоз, смутно понимая, что происходит, но четко осознавая, что надо идти и продавать.

Бесплатный аудит никому не нужен. И в первые дни это ощущается особо остро, когда нет уверенности в своей экспертности перед солидным опытом в бизнесе у владельцев, которым продаешь.

Поэтому продать бесплатный аудит на первом этапе невероятно трудно.

Но тут я увидел объявление о семинаре Алекса Левитаса в нашем городе. Как будто что-то щелкнуло, ещё смутно представляя, что именно, но точно зная, что это то, что мне надо сейчас, я купил билет.

На семинаре собиралась публика адекватная и толковая. Люди, мотивированные к обучению, к новым знаниям, и главное с устойчивыми

проблемами. Именно в поисках решения своих проблем они сейчас здесь, на семинаре.

Смешно, но в первом блоке Алекс помогает мне публично позиционироваться как эксперт по увеличению прибыли в малом бизнесе. Он спрашивает, кто чем занимается – так я узнал обо всех многое, и уже наметил своих потенциальных клиентов.

Далее, Алекс уточняет по нюансам, что каждый из нас применил бы из этой стратегии, а что можно внедрить, используя это его совет, и так далее.

Где я постоянно тяну руку, и получаю возможность рассказать всей аудитории, как бы я, в своем консалтинге, успешно помог бы своему клиенту, используя эту и эту рекомендации Алекса. Что бы изменил в случае, например бизнеса соседа за третьим столом слева от меня.

И вот первый кофебрейк. Перерыв, на котором ко мне начинают подкрадываться бочком за мой столик. Знакомимся, заводим беседу и... вуаля!

Я наблюдаю, как вокруг прибавляется народ и с интересом внимают мои советы Андрею, владельцу компании. Его бизнес - логистика, сектор b2b.

И тут, начинают всплывать из подсознания все полученные накануне советы Николая, Андрея и ребят из БизКон. Я замечаю, как расправляются плечи, я как будто в кино, играю главную роль, импровизирую. А главный козырь – НУЖНОСТЬ тех знаний, которые я выдаю реальным людям, большим боссам, которых ещё вчера я пугался.

Вот оно!

Первый инсайт. Подсознание четко фиксирует это чувство и больше оно меня не покидает. Сидя вечером, вспоминая события прошедшего бурного дня, я в душе благодарю своих наставников за правильную, четко выстроенную систему пошаговой результативности.

**Словно ты двигаешься вверх по лестнице** – ты не можешь перепрыгнуть сразу через два пролета, но ты их видишь. Тебе видно, что впереди. Тебе тяжело, но это приятная тяжесть. Ты прошел первый блок, и ты победитель.

### **Продажи консалтинга по-пионерски**

Громко смеяться разрешаю, не верить запрещаю. Ибо в жизни случается всякое.

Стаптывая новые туфли «в полях», в надежде найти новый объект для тренировки, я забрел в торговый центр. Здесь директоры ещё не познали устойчивое осознание, что ты дурак, после прочтения двух волшебных листочков А4, которые я нес с собой. Они воистину творят чудеса, попутно вселяя в ослабевший мозг руководителя цепкий комплекс неполноценности.

Я их понимаю. Ведь тест специально разработан так, что уже после второго абзаца, понимаешь, что весь твой пафос и понты крупного, выдавшего виды дельца – это МИФ.

Кому же это приятно осознавать, что десять или более лет в бизнесе, ты занимался не бизнесом вовсе, а игрался в песочнице в садике. Что все твои знания и опыт, которым ты втихаря гордишься, не что иное, как пыль, которую развеял на твоих глазах, какой-то консультант, свалившийся на твою голову. Конечно, я преувеличиваю, и многие из руководителей сразу зажигаются интересом, приглашая к сотрудничеству.

Но этот случай, о котором я говорю, мне ни за что не забыть.

### **История тайного покупателя. Или не все мелкие лавочки одинаково бесполезны**

Моя жена коллекционирует познавательные фильмы из серии BBC.

Я увидел в торговом центре павильон с фильмами и пошел купить ей что-нибудь в коллекцию. Внутри были довольно аккуратно расставлены стеллажи с фильмами по категориям. Много красочных плакатов с популярными героями бестселлеров.

За прилавком стоял улыбающийся мужчина, лет пятидесяти, с кружкой дымящегося кофе в руке. Я ещё тогда подумал, что на обычного продавца дисков он не похож. Больше на хозяина магазина, заглянувшего под закрытие в свои владения. Так и оказалось.

Я выбрал несколько коробок с дисками и двинулся к кассе.

Улыбка не сходила с его лица. Он пробил чек. Отсчитал сдачу, глотнул кофе, и всё.

Вот именно в этот момент, мое подсознание опять пришло мне на выручку.

Ключевое слово – Всё!

Я начал осознавать дискомфорт, словно что-то не хватает, что-то не доделано.

И тут я понял, ведь, по сути, я как тайный покупатель прошел весь этап от предложения до покупки и нашел автоматически кучу изъянов в этом процессе. Спасибо Николаю с Андреем, мысленно сказал я себе, и задал первый вопрос.

- Вот я безошибочно определил, что вы хозяин этого уютного заведения. Ведь так?

Он улыбнулся ещё шире.

- Нравится? Стараемся.



Да, уютно. Только вот есть один нюанс. (Он продолжает улыбаться)

Скажите, а вы бы хотели, чтобы я пришел ещё раз и купил у вас фильмы?

- Заходите ещё!

- Ну, так предложите мне скидку что ли?

Не улыбается.

- А. Да. Есть.

Он полез под прилавок, недолго искал и, улыбаясь, протягивает мне карточку. С явной гордостью и наивной улыбкой он мне передал волшебный кусочек картона...

НЕ ГОВОРЯЩИЙ НИ О ЧЕМ!

- Скажите (продолжаю спокойно), а вы бы хотели, чтобы по этой карточке к вам действительно обращались покупатели?

- Да и так обращаются!

- В самом деле? (Смотрю прямо в глаза с иронией)

Он перестает улыбаться. И слегка стусевавшись, произносит:

- Ну, а что вы предлагаете?

Я беру ручку. Кладу карточку на прилавок перед его глазами и дорисовываю буквы.

Реакция никакая. Ок, думаю, не врубился.

- Хотите, чтобы, в самом деле, приходили и хотели воспользоваться вашей скидкой?

- Ммм. Ну?

Ещё несколько букв.

- А, ну да, конечно.

Улыбается.

- Скажите, а хотите, чтобы на этой неделе, к вам снова вернулись и купили ещё больше?

- Ну, скажете тоже. На этой неделе? Хороший у вас юмор. Продолжайте. Мне нравится. Только, как же вы их заставите снова прийти, да ещё и на этой же неделе?

- Просто. Вот смотрите.

Дописываю снова.

Удивленно смотрит. Кивает головой. Улыбается.

- Ловко! Я всегда об этом думаю. Но скидками сейчас никого не удивишь. Вот и не пользуемся почти. Когда вспомним или под настроение. А вы чем занимаетесь?

О, думаю. Наш человек.

Делаю самопрезентацию. В глазах вижу интерес, любопытство, уважение, и что-то ещё...

- Скажите, а хотите, чтобы каждый новый покупатель, с этой минуты пришел к вам 8-10 раз снова, и гарантированно купил не одну коробку фильмов?

- Интересно. Слушаю вас?

И я нарисовал.

- При каждой покупке продавец поставит мотивирующий штампик со смайликом. И пригласит приходиться ещё. Скажите, а хотите чтобы...

**- Пойдите. А сколько стоит, например, если мы с вами посотрудничаем?**

Есть! Консалтинг продан!

Кстати, мужик оказался невероятно позитивный, открытый ко всему новому.

Уже на следующий день, мы быстро разработали макет анкеты для сбора контактов для выдачи накопительной карты. Проходимость у него хорошая. И через 5 дней мы провели первую в его жизни SMS-рассылку по первым контактам.

К концу второй недели он предложил поработать с ним три месяца. Как он говорил, подсчитал, прикинул, столько времени понадобится на внедрение всех выдвинутых мною способов, и он бы хотел, чтобы рядом был я и помогал ему.

Нет проблем!

Хороший аванс избавил меня от скромности и предрассудков, попутно вселив уверенность в будущем.

Вывод – не все мелкие предприниматели нищие. Не все мелкие лавочки одинаково бесполезны!

## **Тренинг: как всё было**

О тренинге можно говорить бесконечно. Эмоции, чувства, большое количество новых дел, новых знакомств, ярких красок жизни, осознание нового витка на жизненном пути, всё это невозможно описать в двух словах.

Ричард Бренсон написал книгу «К черту всё, берись и делай», а Николай и Андрей создали тренинг-бестселлер «Быстрые деньги в консалтинге».

Тут всё быстро.

- Быстрая трансформация личности в более эффективную.

- Быстрые навыки и привычки, которые нормальный человек, не в состоянии приобрести природным путем, без помощи этого тренинга.

- Быстрые идеи и их внедрение.

- И конечно Быстрые деньги. Быстрые и хорошие.

*Когда ныряешь в холодную воду без шансов вернуться и отсидеться на берегу, остается одно – достичь дальнего берега, который прямо перед тобой.*

---

Так построена вся, невероятно продуманная программа тренинга. Вся методика разработана так, чтобы не осталось шансов на неудачу.

Остается просто делать и следовать рекомендациям.

Ввязавшись в обучение, нет времени оглядываться назад. Нет времени на пустяки.

Когда рядом плечо и опыт наставников, спокойно наступаешь на горло личным страхам и предательским мыслям, наступает кураж. Тот горящий огонь внутри, что сильно двигает вперед.

Лишь, только после 10 дней я оглянулся назад и был приятно удивлен.

Скромный список малых побед принес к тому же быстрые деньги в консалтинге, ровно 73 тыс. руб. за 10 дней, дальше – больше...

Темп очень высокий и с непривычки, сначала многое не успеваю.

Но, кое-что всё же, удалось реализовать:

### **Что успел сделать за первую половину тренинга?**

1. Приняли к публикации статью в бизнес-журнал «Компании».

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

2. Проведено 29 аудитов.

3. Разработал хорошую методику + инструменты, как быстро набирать людей на семинары.

4. Успешно провел два живых Мастер-класса, на которых продал 9 консультаций.

5. Изменил (пока не полностью) концепцию сайта бизнес-консультанта - <http://www.pomoshnik.biz/>.

6. Научился работать с фрилансерами и сервисами аутсорсинга.

7. Подключил CRM-Мегаплан для работы с клиентами.

8. Нашел толкового, регулярного помощника на холодные прозвонки!

9. Пополнил базу качественными, ценными клиентами.

И самое главное!

Когда осознаешь, что успел сделать, за такой короткий период – осознаешь свою ценность. Мне стоило переспать с этим пониманием вещей. Тогда пришло понимание, что больше не будет скучных, непродуктивных времен. Не будет прошлого. Есть только новые горизонты, от которых захватывает дух.

И тут у меня наступил эффект удвоения результатов! Заметил не сразу, но после, стало даже смешно. Судите сами...

### **Удвоение результатов!**

В первый семинар реальных участников 25, продал 3 консультации. Через неделю на втором Мастер-классе, реальных 50, ровно и продал 6 консультаций. Купили 2 консалтинга по 30 тыс. = 60 тыс. руб.

Итого:

- 7 платных аудитов - 7 000 руб.

- 6 платных консультаций - 12 тыс. руб.

- 3 консалтинга - 120 тыс. руб.

Всего = 139 тыс. руб. за 3 недели.

Огромное, человеческое спасибо Андрею, Николаю и команде «БизКон».

Желаю вам больше денег и больших побед!

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

Евгений Смольянинов, г. Калининград

Е-mail: [office@pomoshnik.biz](mailto:office@pomoshnik.biz)

Сайт: <http://www.pomoshnik.biz>

## Анна Волгина - я, наконец-то, занимаюсь любимым делом, о котором уже устала мечтать!

### Конференция «Развитие бизнеса»

2-3 марта 2012 года я приехала на конференцию «Развитие бизнеса», которую Николай устраивал в Москве. Ехала туда за драйвом, так как у меня как раз случился «зависон» и потеря жизненных ориентиров. Драйв (а также отличные фишки для своего бизнеса) я там получила.

Вынесла для себя **6 важных моментов** (хоть и не открытий):

- Технологию найма продавцов, озвученную Николаем. Уже размещаю объявления о вакансии.

- Обзвон «отвалившихся» клиентов. Сегодня в плане – обзвонить 10 компаний.

- Превращение всех страниц сайта в страницы сбора контактов. Дала задание фрилансеру.

- Давно собиралась заказать, но только сегодня собралась – мини-книгу «10 способов снижения затрат на закупку, настройку и эксплуатацию компьютеров в малом бизнесе», которую повешу на нашем сайте для сбора контактов (сфера деятельности – ИТ-аутсорсинг).

- Вставляю форму сбора контактов на страницу расчета стоимости обслуживания (по-моему, гениально!).

- Заказала дизайнеру скидочные купоны на аудит локальной сети (скидка 50%) – буду давать за регистрацию на сайте.

Пока всё, а то мозг вскипит, внедряючи.

А чтобы не «скиснуть» по дороге, и довести свои начинания до ума, я вписалась в онлайн тренинг «Быстрые деньги в бизнесе» за 20 тыс. руб. вместо 50 тыс. руб.

### Тернистый путь к быстрым деньгам

За делами и заботами три недели пролетели незаметно – и вот я уже на тренинге. Оказалось, что я купила тренинг «Быстрые деньги в бизнесе» вместе с тренингом «Быстрые деньги в консалтинге». Я была в восторге: уже давно хотела заниматься консультированием, но не знала, как и с чего начать!

Счастье омрачилось, правда, тем фактом, что ровно в первый день тренинга заболела моя 4-летняя дочка (и проболела ровно 3 недели тренинга). Няню мы

тут же заразили, так что весь тренинг мы прошли вдвоем с дочкой, даже в торговые центры ездили вместе. Впрочем, обо все по порядку.

Первый день тренинга. 5 часов полезной, эффективной, мотивирующей информации: плавится мозг! Нам дали задание написать статью, чтобы развивать экспертность, а также обходить торговые центры и предлагать бесплатный аудит системы продаж. Но я не пошла, так как сидела дома с больным ребенком, а стала звонить.

Уже на следующее утро я «сдала» ребенка бабушке и принялась обходить торговые центры (сразу скажу, что ходить надо 2 раза: раздавать анкеты для бесплатного аудита и собирать их, – иначе бесполезно). И если владелец бизнеса оказывался в своей торговой точке – вопрос о назначении аудита решался очень быстро и, как правило, положительно: какой собственник не хочет увеличить продажи и прибыль? К сожалению, таких точек, где мне «попадался» владелец, было немного – примерно 1 из 30.

На второй день я провела 2 аудита в салонах красоты, назначенных накануне по телефону. Консалтинг продать не удалось. Чтобы высвободить время, я стала искать студента на «холодный» обзвон через сайт Avito.ru.

**Вот текст моего объявления:**

*«Ищу помощника для выполнения мелких задач*

*\* поиск информации в Интернете,*

*\* рассылка писем,*

*\* сортировка документации,*

*\* телефонные звонки,*

*Гибкий график работы.*

*Оплата сдельная по договоренности.*

*При хороших результатах, сотрудничество на постоянной основе».*

По объявлению позвонило около 10 человек, нескольким я дала задание звонить по скрипту холодных звонков, который разработала на основе рекомендаций Андрея и Николая. Задача скрипта – назначить бесплатный аудит или получить контакты директора:

Начните звонок с оператора ресепшн:

«Здравствуйте, Мое имя (ваше имя). Я из ассоциации независимых консультантов БизКон. Я - личный помощник бизнес-консультанта Анны Волгиной.

Анна пишет статью о современных маркетинговых подходах, применяемых в малом бизнесе, и ей нужна реальная информация о текущем состоянии дел в

различных отраслях. Поэтому мы хотели бы попросить вашего руководителя дать 30-минутное интервью, после которого Анна, как эксперт, может дать полезные рекомендации по развитию системы продаж и маркетинга специально для вашего бизнеса. Могу я подробнее переговорить на эту тему с вашим руководителем?»

Примечание: Если вам скажут «нет», не расстраивайтесь. Спросите: «Вы уверены, что вашего руководителя не интересует PR и повышение продаж? Если возможно, я хотела бы все-таки переговорить с ним лично или отправить ему запрос по e-mail».

Если дадут email, то уточните также – на чье имя писать, а также задайте следующие уточняющие вопросы:

1. Уточните что он директор: «Господин Иванов - руководитель (имя целевой компании)?»

2. Уточните имя секретаря: «Ваше имя Анна?» или: «Могу я узнать ваше имя? Отлично, спасибо за помощь, Анна».

Будьте уверены, что вы собрали всю необходимую информацию в вашей базе данных, включая имя секретаря, e-mail адрес клиента, и любую другую информацию, которую вы узнали во время звонка. Запишите ее в таблицу.

Если спросят: «Что за статья, в каком журнале?».

Отвечаете: «Статья о том, какие современные подходы к увеличению продаж применяются в российском малом и среднем бизнесе. В частности – продажи через обучение, реклама дешевого или бесплатного товара для привлечения клиентов в первый раз, скрипты для продавцов для увеличения среднего чека и так далее. Публикация планируется в «Санкт-Петербургском бизнес-журнале». Это самое массовое всероссийское деловое издание (по данным Национальной тиражной службы с 2007 по 2009 года), адресованное предпринимателям, управляющим собственникам компаний и топ-менеджерам».

Если спросят: «Кто такая Анна Волгина?».

Отвечаете: «Анна – бизнес-консультант, специалист в сфере маркетинга, увеличения продаж и технологий эффективной рекламы. Преподает в Санкт-Петербургском университете спецкурс «Современные маркетинговые стратегии». Ведет консалтинговые проекты для владельцев малого и среднего бизнеса, пишет и публикует статьи по данной тематике, ближайшая статья выйдет в мае в журнале «Владелец магазина». Сотрудничает с компанией Финанс-Консалтинг, г. Москва. Анна сейчас проводит маркетинговое исследование по проблемам малого и среднего бизнеса, пишет об этом статью. В перспективе планирует издавать книгу по данной тематике».

*По этому скрипту мой студент обзванивал 25-50 фирм ежедневно и назначал 2-3 аудита в день, а больше мне было и не надо.*



Владельцы бизнеса внимательно выслушивали меня, отвечали на вопросы – и ничего не покупали.

Так прошла первая неделя тренинга. В конце первой недели мы должны были провести бесплатный семинар «15 практических способов поднять продажи и прибыль в малом бизнесе». Я набрала на него только двух человек, и мне опять не с кем было оставить дочку – я приняла решение не проводить. А зря – во-первых, потренировалась бы, а во-вторых – даже два человека – дело.

В общем, неделя прошла, и я за нее ничего не продала, при том, что много суетилась: ходила по торговым центрам, проводила бесплатные аудиты, вела переписку с журналами...

На второй неделе мне пришла в голову светлая мысль: попросить петербургское отделение партии малого бизнеса «ОПОРА» сделать рассылку по своей базе данных. Они согласились, и через их рассылку я набрала 16 участников на свой второй мастер-класс. В день семинара всех обзвонила – пришло 15 человек. Там я «закрыла» свой первый консалтинг и продала 2 платных консультации.

На следующий день, в пятницу, я была совершенно без сил, как выжатый лимон. Видимо, сказалось психическое напряжение, пережитое накануне. Я чувствовала глубокую апатию, ничего не хотелось делать. И только вечерний каст Андрея и Николая снова мотивировал и оживил меня.

На своем семинаре я познакомилась с Татьяной Герекли – владелицей российской торговой марки D7, выпускающей одежду для деловых женщин. Она дала мне прямой телефон руководителя отдела по развитию малого бизнеса Сбербанка РФ, на базе которого можно было проводить бесплатные семинары. Банковские структуры инертны – начав переговоры в первой половине апреля, к маю я договорилась о семинарах в Сбербанке. До этого я проводила свои семинары на площадке Международного делового центра, за свои деньги.

К концу второй недели я сделала себе продающий сайт «Развитие бизнеса 2.0» ([www.bp20.ru](http://www.bp20.ru)). В качестве «бонуса» за регистрацию я даю запись бесплатного мастер-класса «15 практических способов увеличить продажи и прибыль в малом бизнесе», который провела на второй неделе тренинга. Для привлечения внимания я использую не всплывающее окно (оно мне кажется все-таки навязчивым), а панель, выплывающую в нижней части сайта. Эта панель реализована с помощью плагина Optincrusher для Wordpress.

Также я разработала линейку услуг. Это был набор услуг, начиная от книги Николая и Андрея за 350 руб. до консалтинга за 100 тыс. руб. в месяц. В него входила не только разработка маркетингового плана развития компании, но и создание, тестирование и обкатка всех скриптов, имеющих отношение к продажам: от скриптов «холодных» звонков и ответов на типовые возражения, до готовых шаблонов «правильных» коммерческих предложений. Разработка такой «Книги продаж» объемом 70-100 страниц А4 стоит от 50 тыс. руб.

Вот так сейчас выглядит линейка моих продуктов:

## **Каталог продуктов «Развитие бизнеса 2.0»**

Специальные цены действительны только для участников семинара, и только в течение 3 рабочих дней.

1. Книга Н. Мрочковского и А. Парабеллума – 350 руб.

«Выжми из бизнеса всё! 200 способов повысить продажи и прибыль» – 500 руб.

2. DVD-диск с видеозаписью семинара – 2000 руб.

«25 практических способов увеличения продаж и прибыли в Вашем бизнесе»  
3 000 руб.

3. Участие в мастер-классе «Клиенты нахаляву. 110 практических способов бесплатного привлечения клиентов» – 500 руб.

Мастер-класс проводится каждый второй четверг месяца с 19:00 до 21:00 в конференц-зале «Международного делового центра» – 1000 руб

4. Консультирование: аудит системы продаж Вашего бизнеса с выдачей конкретных рекомендаций – 5000 руб.

Место проведения: Крестовский остров, Батарейная дорога, д. 8, Санкт-Петербург, Jet Set Sport Cafe – 10 тыс. руб.

В случае заключения договора на оказание консультационных услуг, стоимость базового аудита «зачитывается» в стоимость договора.

5. Услуга «Тайный покупатель» – 5000 руб.

Практическая оценка процесса продаж вашей компании, с выдачей письменного отчета, а также рекомендаций по устранению обнаруженных проблем – 10 тыс. руб.

6. Разработка «Книги продаж» для Вашей компании + практическое тестирование скриптов (шаблонов) телефонных разговоров. Понедельник – пятница (5 дней) по согласованному с Вами графику – 50 тыс. руб.

(Вы получите готовые работающие скрипты «холодных» звонков, ответы на типовые возражения) – 70 тыс. руб.

7. Заключение договора на оказание консультационных услуг по постановке системы продаж в Вашей компании.

Bronze – 15 тыс. руб.

Очные встречи раз в месяц, консультации по e-mail/Скайп, специальные цены на рекламу и разработку сайта – 20 тыс. руб.

Silver – 40 тыс. руб.

Очные встречи 2 раза в месяц, консультации по e-mail/Скайп, просмотр и корректировка рекламных текстов и блоков, коммерческих предложений, участие в ключевых переговорах, специальные цены на рекламу и разработку сайта – 60 тыс. руб.

Gold – 100 тыс. руб.

Еженедельные очные встречи, консультации по e-mail/Скайп, просмотр и корректировка рекламных текстов и блоков, коммерческих предложений, разработка «Книги продаж», участие в ключевых переговорах, специальные цены на рекламу и разработку сайта – 150 тыс. руб.

---

*К концу второй недели у меня был продан консалтинг на 20 тыс. руб.  
в месяц и две консультации по 1000 руб. Всего на 22 тыс. руб.*

---

У ребят в нашей группе результаты были лучше: кое-кто продал консалтинг на 100 тыс. руб. и более. Их результаты не вызывали зависти – наоборот, вдохновляли!

Третья неделя опять началась с набора участников на семинар. Это какой-то день сурка: инструктирую студента-помощника, даю задание фрилансерам на сайте Workzilla.ru, отвечаю на звонки сама, записываю участников, сплю по 4-5 часов в сутки.

В четверг третьей недели я получила «пропуск», продав 1 консалтинг и 3 платных консультации в общей сложности на 25 тыс. руб. – и «зафиналила» тренинг.

На этой неделе у меня была одна платная консультация, и на двух других, бесплатных консультациях я получила задания на разработку продающего сайта (за деньги, естественно).

Я провела очередной семинар, и он получился лучше, чем два предыдущих. И пусть я пока плохо умею продавать со сцены, самое главное — я, наконец-то, занимаюсь любимым делом, о котором уже устала мечтать! Я делаю! И у меня есть четкий план действий на ближайшие полгода — и более чем амбициозные финансовые цели.

Спасибо Николаю Мрочковскому и Андрею Парабеллуму за их чудесные, мотивирующие, драйвовые, результативные тренинги! Я с вами, я в команде!

Анна Волгина, г. Санкт-Петербург

## Ольга Шарова - предложение, от которого нельзя было отказаться!

Вот она, весна! Уже совсем тепло на улице. Ветер обвевает нежным запахом цветущих деревьев, слышно пение птиц, солнце все выше и сейчас так греет, что хочется все бросить.

Скинуть с себя плащ, туфли, прыгнуть на велосипед или просто на электричке укатить куда-нибудь за город, на природу или в деревню. Как классно мы раньше проводили каникулы и все свободное время в родных и таких дорогих сердцу местах. Ну вот, замечталась.

А ведь вчера друзья и мои давние знакомые звали в Подмоскowie на шашлыки. Ну да, а я отказалась. Некогда. Сказала, что учусь. Они опять тихонько посмеялись. Просили им набрать, когда вернусь...

- Проехали, - сказала себе тихонечко, переходя улицу... ладно, что я еще на сегодня должна сделать? А, надо забежать в Евросеть, оплатить статьи Максy. По дороге позвонить Андрею по поводу визиток, сколько можно тянуть? На вторник забронировать билет в Воронеж. Только вчера утром приехала в Москву на встречу консультантов, но у папы во вторник день рождения. Хочу сделать ему сюрприз, и решу кое-какие вопросы заодно.

Одно, другое, пятое, десятое! Ладно, завтра еще есть время.

*А сколько всего надо сделать, я так раньше не жила. И когда я все буду успевать?*

---

Да куда там раньше, я так и два месяца назад не жила... Вчера перед несколькими десятками человек дала слово. Как мне его выполнить? Да не важно, что кому-то сказала, главное, что я все-таки это вслух проговорила, теперь надо просто сделать. Но как??? Как я все это сделаю???

Мысли как тараканы, надо их как-то научиться дрессировать. Ладно, без паники! Вот как раз сегодня, думаю, получу соответствующие инструкции от Андрея и Николая и план дальнейших действий! А еще вчера я и не думала, что пойду на vip-день. Но мне сделали предложение, от которого нельзя отказаться!

Как же они все-таки умеют продавать! Научиться бы так. Так, чтобы не я продавала, а клиенты сами покупали, сметали с полок, вырывали из рук все, что я могу предложить...

### Как все начиналось...

Новый 2012 год!!! Опять же, каким образом и когда не помню, я подписалась на сайте Н. Мрочковского и исправно стала получать статьи и различные новости.

Тут я узнала, что тренинг за 5000 руб. – это еще не так дорого! Бывают и за \$16 тыс.! И люди едут!!! И их там не один десяток!!! «Миллионеры ненормальные!» – подумала я и закрыла страницу сайта с анонсом [Аццкого инфобизнеса](#). Потом я заходила на нее раз 20, а может быть и 30.

- Ну, неужели не жалко денег? – спрашивала я себя (прокурор).
- Наверное, в этом что-то есть, раз люди едут, - отвечала я себе (адвокат).
- Сорят деньгами, богачи! – говорит мой прокурор.
- Учатся, и правильно делают! – убеждал мой адвокат.
- У тебя все равно нет денег на это! – глумился прокурор.
- Посмотрим! – отвечал адвокат.
- Да ты и за границей-то пару раз была! – прокурор.
- Значит, есть к чему стремиться! – адвокат.
- Прищеми себе хвост, и иди спать, - прокурор.

- С новым годом, Олечка! Пусть он принесет тебе счастья и любви! А значит, все будет! – сказал мне мой адвокат, и я пошла спать.

Не давал мне покоя этот Аццкий Тайланд. Я стала все чаще и чаще перечитывать статьи Николая, копать информацию на его и других сайтах, чтобы наконец-то понять, что это и куда двигаться дальше.

И тут приходит приглашение на тренинг «Быстрые деньги в интернете и соцсетях». Записываюсь, мне интересно, прохожу, немного отстаю, догоняю.

*Приятно удивлена – это мало сказано, поражена способом подачи и качеством получаемой информации от тренеров.*

---

Заочное знакомство с Николаем и Андреем, сам тренинг, статьи на их сайтах, все это дает мне понять, что я должна и дальше учиться у этих людей.

В последний день тренинга – приглашение на тренинг «Быстрые деньги в Бизнесе и Консалтинге». Чуть раньше я видела цену на этот тренинг и понимала, что мне это надо, но не могла выделить таких денег.

И, как говорят, если ты действительно чего-то хочешь, то вселенная ведет тебя к решению, к ответам на вопросы, уводит тебя от мало значимых людей, знакомит с нужными людьми. Все карты ложатся таким образом, чтобы выпала именно подходящая тебе комбинация!!!

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

*Спецпредложение по тренингу «Быстрые деньги в бизнесе и консалтинге» - это предложение, от которого нельзя было отказаться!! Я ни минуты не думая, успеваю купить этот тренинг по минимальной цене!*

---

Передо мной встал выбор – бизнес или консалтинг? Начала применять рекомендации Андрея и Николая в бизнесе, и **в первые 4 дня получила пусть не такой большой, но результат**. Консалтинг давался труднее.

### **Помощь «белого друга»**

Нужно было писать статьи, делать холодные звонки, холодные обходы. Все это было не сложно, единственное – времени не хватало. Дни летели с бешеной скоростью. Кажется, что в сутках стало не 24, а всего 5-7 часов. Ничего не успеваю! И тут как озарение – есть такой народ тут – их фрилансерами зовут! А ведь в «Быстрых деньгах в интернете» мы и их нанимали, и сами были в их шкуре, да видно не до конца.

Не только фрилансеры, но и на работе себе сразу нашла человека, который может меня подменить.

*Заказы стали оформляться быстрее, покупатели стали чаще сами звонить, разбудила несколько спящих клиентов, увеличила за счет UpSell величину средней покупки.*

---

Параллельно пишутся статьи для СМИ, идет рассылка по базам, телефон горячий от обзвона. Предлагаю свои услуги по аудиту, тут же меня посылают далеко и надолго. Недолго думая, оставаться там или нет, сразу же возвращаюсь оттуда, и начинаю звонить по-новому.

Работа дома чревата тем, что на кухне тебе всегда рад «белый друг» (холодильник). Ты постоянно на него отвлекаешься, если какой-то затык в работе. Но тут он мне помог. Открываю его, а он пустой.

Иду в магазин, по дороге **захожу в местный салон, беру контакты хозяйки, в результате – мой первый клиент в консалтинг**. Звоню в другой салон, назначаю встречу – второй клиент! На работе разговорились с клиентом, у него сумки – это дополнительный доход, ему понравилась идея с возможностью увеличить продажи в его основном бизнесе – следующий. Потом еще один из моих партнеров. Потом еще...

И тут мне в голову приходит мысль, от которой невозможно было отказаться. Перевести сумочный бизнес в другое русло. Теперь я не занята им с утра до вечера. Все перевернулось с головы на ноги и встало на свои места.

[www.infobusiness2.ru](http://www.infobusiness2.ru) , [www.ultrasales.ru](http://www.ultrasales.ru)

Все изменилось за какие-то считанные недели. Несмотря на дикую нагрузку, стало легче просыпаться по утрам! Интересно планировать свой день, смело ставить самые амбициозные цели! Не бояться завтрашнего дня!

Столько единомышленников рядом, пусть мы из разных городов, но дышим одним воздухом! Понимаю, что до этого момента я была просто слабовидящей черепашкой. А теперь, благодаря нашим наставникам, горизонты расширились, и пришло понимание – сколько всего нужно успеть сделать в жизни и для себя, и для окружающих людей!

Огромное спасибо всем, благодаря кому я оказалась здесь и сейчас! И Андрею, и Николаю, за то, что они сделали для меня, возможно, во многом даже сами того не подозревая! И себе, что не отвернулась от этой возможности.

Перемен ветер сильный подул. И меняется жизнь моя!!!

Ольга Шарова, г. Москва

E-mail: [sharovaip@gmail.com](mailto:sharovaip@gmail.com)

Сайт: [www.vipsales21.ru](http://www.vipsales21.ru)

**На сайте электронной библиотеки**  
**<http://учебники.информ2000.рф/index.shtml>**

**НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ и ПЕРЕРАБОТКА:**  
**1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...**  
**2. Диссертации и научные работы**  
**3. Школьные задания**  
**Онлайн-консультации**

**Любая тематика, в том числе ТЕХНИКА**  
**Приглашаем авторов**