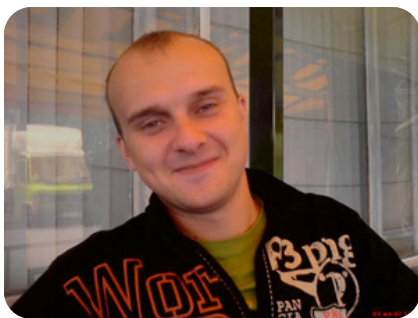


# МОЙ Бизнес.

реальная история простого человека



## Введение.



Привет дорогие друзья. Меня зовут Сергей. Все меня называют Серёга и я занимаюсь инфобизнесом.

В этой книге я расскажу не просто историю того, как я стал зарабатывать деньги в интернете. Я возьму гораздо глубже! А именно - как я вообще докатился до такого решения. Вопреки всему миру.

Потому что преград было действительно много. Начиная от банального незнания, и заканчивая своими друзьями и родными, которые постоянно твердили - работа твое все! Получай зарплату и тихо радуйся жизни.

Но тихо не то что бы, не получалось, а очень сильно не хотелось. Хотелось совсем другого! Хотелось свободы, хотелось самому принимать решения, хотелось брать от жизни все. Да и сейчас хочется.

**А дать свободу желаниям может только бизнес.**

Эта книга написана с одной целью - что когда-нибудь, ее прочтет такой же как я, увидит здесь себя, и скажет:

*- А ведь эта история похожа на мою! Я его понимаю! И я тоже так могу!*

Эта история снимет с ваших глаз пелену, которую напускали на нас с самого детства. И позволит взглянуть на достижение своих целей совсем другим, свежим и полного оптимизма взглядом.

Поэтому, рекомендую ее прочитать от корки до корки - ведь в ней отражено, как менялся мой стереотип мышления. Как ломались и разлетались в прах мои старые убеждения. Как трагедии в моей судьбе оказались в будущем самым лучшим, что со мной могло только случиться...

Ведь сама судьба толкала меня на этот путь, и иногда толкала так, что приходилось заново учиться ходить...

Все это вы узнаете ниже.

В совокупности, я постарался охватить 5 лет моей жизни. Начиная с 2007 года, когда я пришел из армии. И заканчивая декабрем 2012, момент написания этой книги.

Со временем, когда я буду получать новый интересный опыт, эта книга будет дополняться.

В общем как то так. История будет длинная и интересная. Поэтому, рекомендую приготовить чашечку горячего чая с лимоном (или чего покрепче ☺), усесться поудобнее перед монитором, и только тогда приступить к познанию моего пути.

И так, дамы и господа, поехали!

## Смутные времена.

Еще будучи в армии на срочной службе я мечтал:

*- Вот устроюсь на хорошую работу. Буду зарабатывать много денег. Построю дом. Куплю охрененную тачку. И будет все у меня в шоколаде.*

Оставалось всего лишь одно - найти такую работу.

Естественно, сейчас я понимаю, что это был "бред сивой кобылы". Но это сейчас. А тогда, в моих глазах - это было все более чем реально.

И такая, как мне казалось, работа совершенно случайно подвернулась. У нас в городе, аккурат перед моим увольнением из армии открылась одна контора. Кантора занималась изготовлением и установкой пластиковых окон.

В этой фирме работал один мой хороший друг, Артур. Он был обычным рабочим в цехе и получал... целых 600 баксов в месяц 😊 (для справки - высоченная З/П для моего города).

Именно Артур меня устроил меня туда, поговорив с начальством.

Конечно же, у меня были планы, как у Наполеона. Фирма была процветающей, и я решил:

*- Чего бы мне это не стоило - я пробьюсь вверх по карьерной лестнице!*

Через неделю после увольнения из вооруженных сил РБ, я уже вовсю потел на этой "задрюпанной конторе" (именно такая она сейчас - ибо владелец ее обманщик и тот еще жмот).

Но в те светлые времена я об этом не думал и был весь в своих мечтах. Устроили меня строителем - самая низшая должность, которая там есть.

Почему нас называли строителями, я так и не понял. Но функцию строения чего-либо мы вообще не выполняли. Задача строителей заключалась в том, что бы таскать окна из цеха, складывать их, разгружать и загружать машины. Сами видите - тупость одним словом.

Тем не менее, я, гордый орел (правильнее было бы "осел") вовсю работал на благо фирмы. И за десять дней мне заплатили целых... 190 баксов.

*- Вау... Какая большая оплата! - думал я - 10 дней и 190 баксов - круто!*

Как сейчас помню свое состояние и эйфорию от этих денег. Надо заметить, что для строителей эта сумма выплачивалась за месяц где-то. Мне так и сказали при найме на работу:

*- 150 в месяц при хорошей работе. Потом переведем на новую должность.*

Конечно, это был дикий крутяк, мне обещали 150 в месяц, а я получил 190 за 10 дней.

В общем, мое время там текло спокойным ручейком, таскал окна да делал всякую прочую фигню. Старался не тупить и через полтора месяца моих отработок строителем меня заприметило начальство.

Прораб описал меня как толкового парня (хорошо умел играть в дурака на обеде 😊 ) и уже на следующий день - я стал учеником монтажника.

*- Вот это свезло - думал я.*

И правильно думал, ведь были строители, которые работали уже с полгода. Ох и злились они на меня тогда. Но даже не это главное!

Именно профессия монтажника была ключевым поворотом в теперешнюю жизнь...

## Трагедия и чудо.

Быстро пройдя курс молодого бойца и став самым настоящим монтажником, я был полностью уверен в своей успешной карьере.

Надо заметить, что по образованию я - программист с бухгалтерским уклоном. Программист без опыта работы, который ровным счетом нифига не разбирается в бухгалтерии ☺

Я ее ненавижу просто. Зато очень люблю философию.

Кому нужен программист-философ? Никому? Что ж...

И так, давайте вернемся к будням монтажника.

Монтажник, была самая высокооплачиваемая должность среди "негров на плантациях". То-есть нас. Даже цех не получал столько, сколько получали мы. А про строителей и говорить было нечего. Больше получало только начальство.

И я думал так:

*- Поработаю еще немного, и меня снова заметят.*

Как вы понимаете, счастья были полные штаны. Еще пару лет, и я богатый человек. Черт, сейчас пишу эти строки и понимаю, каким же на самом деле ослом я был.

Но самое интересное - ведь я оказался прав на счет богатого человека ☺

Извиняюсь за оффтоп - едем дальше.

А дальше у нас 11 октября. Пасмурный день. Мы с напарником едем в г/п Торново на новый объект.

Этот объект двухэтажка. В планах как обычно - вставляем по быстрому окна и едем на следующий объект. Чем больше окон поставил, тем тяжелее твои карманы. В общем, бизнес по колхозному во всей красе.

*- Черт побери - надо же было сделать откосы такими толстыми - вообще не отбиваются!*

Говорил я, стоя на подоконнике окна на втором этаже. Снизу грядки, уже без ничего. Я стою на подоконнике спиной к улице и во всю, выгнувшись как боевой морж, луплю молотком по откосам.

Осталось совсем немного, но не отбивается, хоть ты тресни. Я со всей дури размахнулся рукой для максимально сильного удара. И вдруг понимаю - а удара то не будет...

Перевес тела. Я потихоньку начинаю отгибаться все дальше на улицу и ничего не могу сделать.

**Для тех, кто не верит во всякую фигню - пару следующих абзацев советую не читать.**

Так вот, я чувствую, что медленно, но верно выпадаю из окна. Вижу своего напарника и хозяина квартиры. Медленно, очень медленно, они бегут ко мне, тянут руки – но не успевают. А я падаю. Падаю вниз.

Вижу, как подбежал напарник к подоконнику, перегнулся и посмотрел вниз. На меня. Я тоже посмотрел вниз – там падал я. Я видел, как он побежал к выходу из квартиры.

Кто еще не понял – мое тело упало, а мое сознание осталось на какие-то доли на том же подоконнике. Именно там, где я начал падать.

На самом деле, все это заняло несколько секунд. Но для меня они растянулись до бесконечности. Я до сих пор помню каждое мгновение, каждую трещинку на тех откосах, как мое тело падает вниз, как напарник смотрит через подоконник и бежит к выходу.

Даже сейчас, описывая это все, у меня начинают немного трястись руки и кошки скребут на сердце.

Но тогда было все абсолютно спокойно – у меня никакого волнения. Вообще. Я просто тупо смотрел на картинку из своей жизни.

**И резко сильнейший удар...**

Я оказался в теле, когда крепко ударился башкой о землю. Причем сначала упал на ноги. Они благополучно сломались, я упал на левую руку, та тоже сломалась (ирония судьбы – до этого не было ни одного перелома в жизни). И в итоге я треснул головой о землю.

Именно в этот момент я оказался обратно в своем теле. БАХ – у меня искры в глазах, очень сильно болит голова и я совершенно ничего не понимаю...

Ко мне подбегает мой напарник, я лежу и не могу встать. Выбегает хозяин квартиры. Смотрит внимательно на меня, я на него и он спрашивает:

*- Все нормально? Как дела?*

А я, гордо подняв большой палец левой руки вверх отвечаю:

*- Лучше всех!*

И только потом обратил внимание, что моя рука неестественно выгнута в другую сторону. Боли я не чувствовал еще минут пять, лежал и шутил. Даже успел рассказать анекдот.

Врачи сказали, что это шок. Еще они сказали, что мне очень повезло. Так как я успел перевернуться в прыжке. И упал на пятки, а не на шею. Иначе...

**В общем, мне повезло.** И это действительно так. Потому что именно эта трагедия и чудо в одном лице, стали поворотным моментом в моей жизни.

Моментом, который сделал меня тем, кем являюсь сейчас...

## Новые мечты.

В итоге моего маленького прыжка у меня были раздроблены пятки обеих ног, тяжелый перелом левой руки и новое "погоняло" на работе - "парашютист". Которое потом успешно сменилось на "пингвина".

Так как полтора месяца я пролежал с аппаратами Елизарова, потом еще месяц в гипсах. А когда гипсы сняли - учился ходить заново. И ходил я точь в точь как эта птица.

Но, я забежал немного вперед. Отмотаем на следующий день после падения.

Меня отвезли в областную клинику и как только разрешили посещения, моя палата обросла начальниками, как поляна грибами после дождя.

Дело в том, что счастливый идиот, написавший эту книгу работал нелегально. И вы сами должны понимать, как волновалось начальство: нелегальный монтажник шлепнулся из окна, да еще и без страховки...

Мда... Врачные перспективы вырисовывались кому то.

В общем, немного посоветовавшись, начальство придумало себе железное алиби. И к концу нашей беседы я успешно вставлял окна у моего новоиспеченного дядьки из г/п Торново и потрясающе выпал из окна.

Естественно, дядьке отсыпали бабосов и я для него стал не менее дорогим племянником.

Самое смешное, когда пришла милиция и у меня спросили его имя - я сказал не то. Родственничек...

Но дело не в этом. Мне пообещали вкусный апгрейд карьеры - в плане достойного заработка, великой должности и приличные больничные. Во как!

*- Ну - думал я - поворот необычный, зато как стану на ноги - перейду в раздел "начальство".*

Мне даже надавали кучу брошюр, по алюминиевому профилю (тоже делали из него окна). Учи мол, будешь отвечать за алюминий.

Да, какой же я был идиот...

**Хочу заметить, что вы, мой дорогой читатель, еще не раз услышите эту фразу, ибо тогда это было мое жизненное кредо.**

В общей сложности, проболев на больничном 5 месяцев, и уже на своих двух ногах я приперся на работу. Про алюминий я знал все!

В первый же день работы меня отправили в цех учиться делать алюминиевые сдвижки. Аргументировав это тем, что я должен все опробовать и увидеть все в живую.

Ну, надо значит надо...

## 2 бакса в интернете.

Подумать только, до чего хитрая бывает судьба... Нет. Рано еще.

В общем, я уже работал в цехе около двух месяцев. Я умел делать работы из алюминия любой сложности. Кроме того у меня очень хорошо получалось резать стекло. Так что дополнительно я был отличным стекольщиком.

А вот про обещанный апгрейд карьеры начальство как-то подзабыло. И хорошо.

Ведь потом случилось очень маленькое и самое важное событие, которое впервые обратило мой взор на заработок в интернете.

В один прекрасный день, во время обеда, мы как всегда лупились в дурня. Совершенно случайно зашел разговор об интернете.

И один работник решил похвастаться:

- Вчера заработал 5 000 рублей в интернете (у нас в Беларуси тогда 1 доллар стоил 2 500). В общем 2 бакса.

Я сначала даже не обратил внимания. Но когда пошел на перекур, я снова вспомнил про этот разговор.

Как сейчас помню:

*- Если получилось заработать в интернете 2 доллара, значит можно и больше.*

Именно в тот день, меня впервые посетила мысль, о заработке в интернете.

Вот сейчас пишу эти строки и понимаю, до чего хитрая бывает судьба. Ведь ради этой маленькой фразы она мне сломала обе ноги и руку и заставила заново учиться ходить.

В тот же самый день я полез в интернет и вбил поисковый запрос в яндексе: "*Заработок в интернете*"

Мне, как вы уже догадались, выбило кучу сайтов, я зашел на самый первый и там мне предложили подписаться на бесплатный мини-курс о способах заработка в интернет. Что я и сделал.

Следующую неделю я получал серию писем, и потом мне предложили платную версию курса. Курс стоил всего 30 баксов.

Впрочем "всего" это сейчас. А тогда он для меня стоил "ЦЕЛЫХ" 30 баксов. Я помню, как совершал свой первый интернет-платеж и очень сильно волновался. Так как думал, что либо меня обманут, либо я "тупану" и не туда отправлю деньги.

Тем не менее, поборов все свои великие страхи, я оплатил и получил на скачивание электронную книгу. Где давались базовые знания: создай рассылку, сделай платный продукт и продавай его на одностраничке.



В общем, на мой теперешний профессиональный взгляд - 30-ю баксами в день, как обещалось в продающем тексте, там даже и не пахло.

Но это было пол беды. Основная проблема заключалась в том, что я еще думал о работе, а не о бизнесе.

**Т.е. я уже знал - в интернете можно заработать. Но я представлял заработок в интернете именно как работа по найму. А не как ведение своего бизнеса.**

## Облом 1. Начальство врет.

И так, был конец лета. Я уже перепробовал множество заработков в интернете. От 6 кошельков, до ведения писем – менеджер по переписке.

Конечно сейчас, занятия этой бредятиной у меня вызывает лишь улыбку и сочувствие к тем, кто страдает данным видом херни. Именно ХЕРНИ, по-другому не назовешь. Но тогда я не имел даже малейшего понятия о бизнесе.

Заработка в интернете у меня не было. Как и не было достойной зарплаты на работе. У меня очень сильно болели ноги, и я каждую неделю стабильно пропускал 1 или 2 рабочих дня. Зарплата естественно была на порядок ниже, чем у многих.

В один прекрасный день я подошел к начальнику и спросил про свое повышение:

*- Послушайте, у меня болят ноги. А вы обещали мне сидячую работу по закупке профиля. Я ее получу или нет?*

**Ответ меня убил!** Реально, так тупо не смог бы спрыгнуть никто:

*- Сергей, ты же сам два месяца назад отказался от этой должности...*

Я все прекрасно понял. И решил – пошло оно все на три веселых буквы. Вместе со всеми этими зажавшимися идиотами.

Я взял отпуск. Благо мне его дали без проблем. Наверное, стыдно было. И...

**Пошел искать новую работу...**

Мне кажется, я уже говорил – что был полным ослом. Знайте – это чистая правда!

## Облом 2. Работа не решает проблем!

Через две недели отпуска меня взяли продавцом компьютерной техники. Правда, с одним обязательным условием: я отращу себе волосы.

Просто я приперся к ним устраиваться на работу наголо бритым.

Из отпуска, на старую работу, я уже не вернулся. Просто зашел в отдел кадров и забрал трудовую.

С тех пор, мне казалось, что жизнь моя стала налаживаться. Зарплату я получал уже чуть больше, да и нагрузка на ноги была раз в 10 меньше, чем на прежней работе. Коллектив был веселый и дружный.

Все шло замечательно, пока по Беларуси не ударил кризис. Цена валюты выросла в 3 раза. И естественно, в три раза подскочили цены на всю технику.

Если учесть, что в нашем магазине и так были самые высокие цены по городу. То сейчас они подскочили до небес.

Продажи конечно упали. Кредиты перестали оформлять, люди начали тратить деньги с большой осторожностью, покупало у нас все меньше и меньше. И моя ненаглядная ЗП таяла с каждым месяцем.

Начальство тем временем рвало и метало.

*- Увеличивайте продажи! Вы просто не умеете продавать. Бездельники.*

Как мне им тогда хотелось ответить:

*- Да сделайте вы цены ниже и будут покупать.*

Мы знали много чего в продажах. И про зону комфорта, и про деление цены. И естественно мы умели отвечать на вопрос:

*- А почему у вас так дорого?*

Вот представьте себе. Задаст клиент такой вопрос и начинается "еперный кордебалет":

*- Да у нас самая долгая гарантия! Да у нас самый качественный сервис! Да у нас постоянные розыгрыши! Да у нас самый быстрый ремонт! Да у нас... Да у нас... Да у нас...*

Хотя следовало говорить про клиента, а не про нас.

Но факт заключался в том, что через дорогу был **такой же** магазин компьютерной техники, в котором клиент мог купить **точно такой же** компьютер сэкономив при этом от 200 баксов и больше.

И с высокой колокольни были ему наши гарантия и сервис. Которые к тому же, были еще хуже чем там. Так как сервис располагался у нас в другом городе. За сто километров. И компьютеры чинили от двух недель и дольше.

Какой уж тут качественный сервис. Такому сервису в проруби плавать и не потонуть, как известная субстанция ☺

В общем, хорошего стало мало, и с каждым днем на работу идти хотелось все меньше и меньше.

**Именно тогда я понял - работа никогда не сможет решить проблемы.**

Она в любой момент может тебя подставить. Ты никогда не сможешь контролировать свою жизнь. И получать то, что ты действительно заслуживаешь.

## Что такое бизнес?

В один прекрасный день в наш магазинчик зашел мой знакомый. Знал я его отдаленно, да и встречались мы всего пару раз.

Но, тем не менее, мы узнали друг друга и разговорились. Именно тогда я узнал о МЛМ.

Правда, узнал через задницу. Как это так? Сейчас все поймете :)

Не знаю, используют ли такой принцип в других компаниях МЛМ. Но амвейщики, те еще пройдохи. И очень скоро я это понял.

Мой знакомый зарядил мне сразу в лоб:

- Слушай, Серёг, я сейчас работаю на один очень большой интернет-магазин. У него филиалы есть по всему миру и скоро появятся у нас. И мы сейчас можем попасть с тобой на золотую жилу.

(про то, что этот магазин на самом деле Amway, я узнал только через две недели на презентации товара ☺ и был крайне раздосадован)

Короче, он меня конечно заинтересовал. И забил со мной стрелку на следующий день. Следующий день он мне снова отчаянно ездил по ушам про крутой магазин. Но тот день дал мне действительно очень большую ценность!

В этот день Виталик, именно так звали моего знакомого, рассказал про обязательное добровольное обучение ☺ и "вкурил" мне книгу Марка Фишера "Секрет Миллионера".

Сказать, что она мне понравилась - ничего не сказать. Я ее прочитал за один вечер (она очень короткая). И был в восторге. Я и понятия не имел, что бывают такие книги.

В тот же вечер я позвонил Виталику и попросил еще.

На следующий день он привез мне книгу "Величайший торговец в мире" (Ог Мандино). Его 12 свитков до сих пор хранятся у меня.

Потом настала очередь Роберта Киесаки - "Богатый папа, бедный папа" и "Квадрант денежного потока".

Именно Роберт Киесаки вправил мне мозги окончательно и бесповоротно. И я понял - что такое бизнес. Я даже не знаю, как это описать точно. Для каждого он будет звучать по-разному.

Бизнес - это твоя защита, твой шанс, осуществление твоих желаний, билет в лучшую жизнь. Каждый найдет свое объяснение.

Но если вы ходите на работу - почитайте Роберта Киесаки и вы поймете, что такое бизнес.

Тогда я усвоил одну важную вещь:

**Намного выгодней не искать работу, а давать ее.**

С этих самых пор я стал немного странным для своих друзей. Ведь склад ума уже был другой – ненормальный для всех.

## Новые цели.

Наверное, что то свыше помогало мне. Я уже точно решил, что очень скоро не буду работать. И обязательно начну свое дело.

Именно тогда я и вспомнил про тот курс за 30 баксов. И твердо решил - начать изучать его сначала.

16 сентября 2009 года я купил домен и установил свой первый блог - [www.GoodKomp.com](http://www.GoodKomp.com)

В тот же день, я написал заявление на увольнение и уволился с работы.

Как я уже сказал выше - мне кто-то помогал. Потому что в тот же самый вечер, того же самого дня, ко мне на почту пришло письмо от автора купленного мной курса. Он искал помощников среди своих клиентов.

Надо сказать, что я до этого начал интересоваться сайтостроением. В основном, эти знания мне и помогли пройти отбор в его команду.

А первые эти знания я получил из курса Евгения Попова. Уже даже точно не помню как он называется. "Блог за один день" по моему.

Курс мне очень помог, потому что именно с него я начал интересоваться созданием сайтов, а сам курс дал очень хороший толчок в этом направлении.

И до сих пор я не жалею потраченных на этот курс денег. Потому что я научился не только создавать сайты, но и сам по примеру Жени, начал записывать курсы.

Таким образом, я нашел работу в интернете, и мог более плотно заниматься построением своего бизнеса.

Мой блог по компьютерам развивался. Но вскоре я понял - это не мое. Я по прежнему писал на него обучающие статьи. Но мой взор был устремлен уже совсем в другую сторону - создание сайтов.

**Это то, что меня зажигало изнутри. То, что я готов был делать безвозмездно!**

Поэтому, 27 марта 2010 года я создал еще один блог. На этот раз по созданию сайтов: - [www.Master-CSS.com](http://www.Master-CSS.com)

Этот блог стал моим вторым домом. И до сих пор является им. Дополнительно я создал бесплатный курс, который отдавал за подписку. Он уже много раз переделывался, так как все обновляется и до сих пор раздается бесплатно.

Только уже под видом тренинга из 22 видеоуроков.

На тот момент я знал - на этом сайте я буду продавать свои обучающие информационные продукты.

## Мой первый запуск.

Я вел свой бизнес, все еще параллельно работая в интернете на того автора.

Мои дела шли в гору, я усиленно записывал свой первый видеокурс и даже смог договориться с работодателем, что мы запустим мой курс по его базе. На тот момент в его базе было около 30 000 человек.

Все продажи шли через его магазин. И он забирал 50% с чистого дохода себе.

Релиз был просто сверх продуманным :) Когда курс и продающая страница были готовы - он тупо отправил письмо по базе.

Как итог, с базы в 30 000 человек было совершено 15 продаж моего курса по 990 рублей за копию.

С этого релиза я получил ровно половину - чуть больше 200 долларов. И хотя он мне тогда сказал, что это очень хороший результат. Я прекрасно понимал - хуже результата, наверное, быть не может. И как же я ошибался ☺

Но в чем дело, я тогда понять не смог...



## Мой второй запуск.

Прошло два месяца, и я создал новый курс. У меня уже была своя база подписчиков. Около 500 человек. И я все еще работал на того предпринимателя.

И опять мы запустили курс по его базе и через его магазин. Т.е. с чистого дохода я снова отдавал 50%.

На этот раз, посмотревшись на продажники одного издательства, я сделал свой продажник из нескольких страниц.

Все смотрелось просто шикарно. Красивая коробка, красивый текст. Но эффект...

**5 продаж с релиза :)**

Как видите, мне сказочно не везло. Было очень обидно. Дохода с продаж почти не было. 2 месяца, потраченные на создание курса обернулись... всего сотней долларов.

Это была вторая большая неудача. У меня так и норовили опуститься руки.

Но. Я выдержал. И решил для себя, во что бы то ни стало, узнать причину таких "мегапродаж" на релизах моих товаров. И сделать следующий запуск очень супер крутым.

## Обучение и ошибки.

Сказать, что обучение помогает - ровным счетом ничего не сказать. Потому что те, кто не обучаются - деградируют. Если вы не обучаетесь - значит, вам некуда стремиться.

Обучение - это как реактивный старт для бизнеса и всей жизни. Теперь я четко понимаю это. Поэтому, каждый день я уделяю от часа до двух на саморазвитие.

Так, чего то я отошел от темы. В общем, решив сделать следующий свой запуск очень успешным - я прикупил на последние деньги один курс по продажам.

**Уже в середине обучения я понял свои ошибки:**

1. Я запускал продажи в лоб.

Люди ничего не знали, и внезапно получали предложение что-то купить. Это как сковородой по голове. Т.е. я не продавал, а глушил рыбу.

2. Сначала надо провести предрелиз.

**Подготовить подписчиков:** дать им что-нибудь полезное, раскрыть глаза на проблему, рассказать что ты можешь легко ее решить, показать как будет чувствовать себя человек после решения проблемы, сообщить когда начнутся продажи, что будет в курсе, и т.д..

**В общем, хороший предрелиз, это когда у тебя покупатели уже готовы купить продукт. И на момент запуска твоего курса они просто идут на страницу оплаты, что бы нажать кнопку заказа.**

## Третий запуск.

Да. То, что случилось во время третьего запуска - не мог ожидать даже я.

Я уже был полностью свободен. Т.е. ни на кого не работал, а только занимался своим бизнесом. И у меня уже был готов продукт.

Продукт по раскрутке сайта "10 шагов к популярности" - именно так называется этот видеокурс.

У меня было всего 2 000 подписчиков. Был свой личный магазин, и я вел продажи только через себя. И мог рассчитывать только на собственные силы.

Я уже имел представление о запуске продуктов. И полностью спланировал релизную компанию. Она у меня заняла всего 3 недели - или 9 писем.

9 писем, которые принесли 75 продаж по базе в 2 000 человек. Это было что то с чем то. Я получал заказы один за одним. И не мог поверить в свой успех:

*- Неужели это случилось со мной? Неужели после стольких ошибок, я наконец таки добился успеха?*

В тот день я усвоил один очень важный урок:

**Никогда не опускай руки перед ошибками. Ошибки - это путь к успеху, это твой опыт. Не ошибается только тот, кто ничего не делает.**

Поэтому, если вы где-то ошибётесь и упадете. Не оставайтесь лежать на месте. Каждая ошибка - это верный шаг к успеху.

Я как-то услышал фразу, которая мне очень понравилась:

*Проиграл не тот, кто упал. А тот, кто остался лежать.*

Мотайте на ус 😊

## Царь горы и потолок.

Хочу снова вернуться к теме обучения. Что бы вы поняли, как она важна.

После того удачного запуска, у меня настал момент под названием - зажрался. Потому что, получив столько денег - я очень сильно расслабился. Перестал обучаться, решил, что все знаю и что все проблемы позади.

Но жизнь хитрая штука.

**Как только ты решишь расслабиться, она тут же дает тебе новый пинок под зад.**

Иногда очень больно.

Так вот, меня действительно, что называется - растащило. И я полностью забил на работу. Не писал даже статьи на сайт.

Это время быстро закончилось, как только начали кончатся все мои сбережения. Тогда я понял:

**Бизнес, это не какая-то разовая подработка - бизнес, это занятие на всю жизнь.**

Именно поэтому, всегда советуют заниматься только тем, что тебе нравится, и что действительно тебя зажигает.

**Что бы твой бизнес, не стал для тебя работой.**

Но, это пол беды. За бизнес я снова взялся. Начал записывать курсы, проводить тренинги. Но была одна неприятная штука - потолок в моих доходах.

Хоть убейся, а я никак не мог перепрыгнуть планку в 2 000 баксов. Не получалось и все тут. Что я только не придумывал. Какие акции не проводил - все было бестолку.

Не знаю как и почему. Но в мою голову, в один прекрасный день, залезли воспоминания о моем третьем запуске. И тогда я вспомнил: именно после обучения я смог найти все свои ошибки и запустить действительно хороший релиз.

В который раз, на последние деньги (бизнесмен хренов), я купил новый курс по ведению инфобизнеса. А заодно прикупил пару книг по личностному развитию.

И начал снова учиться.

И знаете что, через два месяца я заработал 2 459 долларов!

Поэтому вывел для себя золотое правило:

**Каждый день, минимум один час с утра - уделять обучению и развитию личности.**

Это правило, которое я с тех пор не нарушил ни одного раза.

Хочу, что бы вы запомнили:

**Если хотите стать царем горы - не забудьте поднять поток. Иначе разобьете голову.**

## Время – золото.

Да уж. Действительно правду говорят:

*- Бедный думает о деньгах. А богатый о времени.*

Когда ты по настоящему начинаешь вести бизнес, ты понимаешь, что деньги – это всего лишь бумага. Бумага, которую можно потерять, потратить и все равно можно заработать еще больше.

Т.е. деньги – вполне восполняемый ресурс.

**А вот время... Время это то, что уже вернуть будет нельзя.**

И мне очень повезло, что я это понял быстро и особых проблем не возникло.

Мои проекты начали разрастаться. И требовать все больше и больше времени. Более того, я дополнительно открыл свой форум. Где планировал оказывать поддержку своим клиентам.

Но постепенно, мой форум перерос в отдельный проект, который требовал все больше внимания.

Получалось, что меня тупо не хватало даже на то, что бы писать статьи, поддерживать свои сайты, отвечать на комменты и письма. Надо было что-то срочно делать.

И я нашел выход. Выход довольно простой – нанять помощников. Как когда то нанимали меня.

Подумать только, 3 года назад я сам искал работу, а уже готов предложить ее другим. Интересненько 😊

В общем, уже на следующей неделе я нашел модератора на форум и авторов для статей. И снова мог заниматься своим любимым делом – развитием бизнеса.

Формула аутсорсинга достаточно проста!

**Тебе нужны помощники в двух случаях:**

- 1. Когда у тебя не хватает времени.**
- 2. Что бы делать то, что тебе не нравится.**

Вот так все оказывается просто.

Запомни мой дорогой друг:

**Время – самый ценный ресурс, который есть у человека.**

## Инвестируй!

Пользуясь случаем, хотелось бы дать самый полезный совет, который только может быть.

**Инвестируй! Инвестируй в себя и в свой бизнес.**

Помни, что бизнес не может развиваться на голом энтузиазме. Если в него не вкладывать деньги - он начинает деградировать.

Точно также, как начинает деградировать человек, который перестает учиться.

Я вывел для себя золотое правило:

20/30/50

*Внимание - это уже чистая прибыль (после оплаты налогов, зарплаты и содержание проектов)!*

**20% от дохода** - я трачу на себя. Свое обучение.

**30% от дохода** - это то, на что живет моя семья. Их я вывожу.

**50% от дохода** - развитие бизнеса.

Не жалейте денег, которые дает ваш бизнес. Не убивайте курицу, которая несет вам золотые яйца. Кормите ее. Что бы она росла и несла все больше золотых яиц.

Чем больше вы будете вкладывать в свой бизнес, тем быстрее он будет развиваться, и тем больше вы будете получать доход.

Удачного ведения бизнеса мой дорогой друг.

С уважением, Сергей.

## Заключение

На данный момент основной доход в интернете я получаю с продаж информационных продуктов. В общей сложности их у меня 7 штук:

1. Видеокурс "CSS-мастер"
2. Видеокурс "Оптимизатор PRO"
3. Видеокурс "10 шагов к популярности"
4. Тренинг "Фотошоп - свобода вебмастера"
5. Тренинг "Верстаем на 5 с плюсом"
6. Тренинг "Как научиться создавать сайты и зарабатывать от 30 000 рублей в месяц"
7. Видеокурс "Мой первый шаблон для блога"

Также есть множество бесплатных книг и видеокурсов.

Всего этого я бы не добился, если бы не обучался у людей, которые уже достигли успехов в инфобизнесе.

Евгению Попову я благодарен за его курсы по созданию сайтов. Которые дали мне просто отличный толчок к изучению новых знаний.

Ведь до него я не имел и малейшего представления, что такое фотошоп, что такое система управления сайтом, как создавать свои продукты и как вести инфо-бизнес.

Конечно, Евгений не выпускал продуктов по инфобизнесу, но очень часто, в своих решениях я старался равняться именно на него. Так как у Жени всегда были качественные продукты, уроки и сайты.

**СПАСИБО!**

## Слова Благодарности:

Спасибо Евгению Попову и Максиму Пастухову за дополнительные пинки в создании этой книги. Ребята, если бы не ваши конкурсы - я бы ее создал где-то через пол года 😊

Спасибо Евгению Попову, за то, что открыл мне дорогу в мир сайтостроения, и за его качественные видеокурсы. (Женя, делай тренинг по инфобизнесу - я в нем точно буду!)

Спасибо Александру Слободенюку за помощь в моих первых шагах.

Спасибо моей команде, которая помогает мне вести свой бизнес (Саша, Миша, Елена - благодарю вас).

Спасибо всем тем, кто прочитал эту книгу до конца.

Надеюсь теперь вы поняли, что бизнесом может заниматься каждый. И что только бизнес, а не хорошая работа, поможет вам достичь своих целей в жизни.

Будьте счастливы, успешны и пусть каждый день приносит Вам все больше и больше радости.

С уважением, Сергей.

PS: если у вас ко мне есть какие то вопросы - присылайте их на [admin@master-css.com](mailto:admin@master-css.com)