Тройная конверсия. День 2

- Привет, друзья! Второй день. Добро пожаловать! Напишите от 1 до 10 свой уровень энергии. 10 – вас прям от энергии плющит. И один, где вы еле добрались к зуму сегодня. Игорь говорит: «Как я сюда дошёл. Как это вообще со мной случилось?» Троечка у него. По поводу того, что Игорь написал, типа у меня энергия 3, но я всё равно сюда пришёл.

Я вам хочу рассказать одну из своих любимых метафорах о том, что не важно как, какие эмоции ты испытываешь, неважно какие мысли пролетают в твоей голове. Зачастую неважно, как ты себя чувствуешь с точки зрения энергии – это не меняет точку твоего назначения. Представьте себе, что вы выехали из дома и вам нужно на машине съездить в ближайший супермаркет купить молока. Вы только выехали. Сели в машину, завели. Начали выезжать со своего двора, с улицы, и видите, как, вдруг непонятно откуда весь ваш город окутал туман, когда если ты включаешь фары, то всё, что ты видишь, это как капельки дождя в тумане зеркалят твои фары. И у тебя есть два выбора: первый выбор – это вернуться домой и оставить свою семью без молока. Тоже нормально, ничего страшного. Вы же можете и завтра, когда туман сойдёт, съездить за молоком. Второй выбор – это медленно, осторожно с небольшой скоростью ехать через туман.

Я помню, когда мы с семьёй поехали путешествовать по Новой Скошии. Мы хотели попасть к месту, которое называется Кэбот Трейл. Это очень красивый серпантин по огромной горе, которая со всех сторон окружена Атлантическим океаном. И так получилось, что мы полетели в город, который называется Галифакс и сняли там машину и поехали. К моменту, когда мы подобрались горе, стоял очень плотный туман. Для того, чтобы приехать в наш отель, нам нужно было по этой спирали, вокруг горы, ехать к своему отелю. Проблема, если вы видели дороги вокруг Альпийских гор, то увидели, что фактически, если ты слетаешь за забор, то ты летишь в океан. Проблема усугублялась тем, что на нас ехали машины по своей полосе и сзади неслись машины. И там не было кармана, чтобы остановиться, и чтобы дать подождать, там заснуть, переждать, переспать туман. ты должен был двигаться, у тебя не было выбора. И что мы сделали?! Мы сфокусировались исключительно на том, что мы могли увидеть в этот момент – это была белая дорожная полоса, которой я мог прижать угол своей машины. И медленно с включёнными фарами и противотуманками, ехать на скорости 20-30 км/ч, прижавшись к углу этой полосы. Это всё, что нам было видно. И когда мы поднялись чуть-чуть выше по горе, понятно, что туман остался внизу, и стало всё ясно. Мы увидели, как сзади нас все машины сделали тоже самое. Если бы мы испугались, резко затормозили, кто-то дал бы нам взад, мы бы полетели. Если бы мы выбрали для себя другую стратегию, мы могли бы выехать на встречку.

Что я вам хочу сказать – это то, что очень часто наша жизнь похожа на движение в тумане. Мы абсолютно не знаем, что для нас готовит наше будущее. Но факт в том, что независимо от того, как мы себя чувствуем, что мы думаем и есть ли у нас желание идти вперёд или нет, нам нужно идти вперёд. Нам нужно приходить туда, куда мы сказали мы придём. Потому что наше поведение не зависит от того, что мы думаем и как мы себя чувствуем. Наше поведение не зависит от того, у нас энергия на 10 или у нас энергия на 3. Было бы неплохо чувствовать себя всегда хорошо. Было бы неплохо чувствовать себя уверенно. Было бы неплохо находится в состоянии ясности без остановки. Но жизнь 50 на 50. Где 50% времени у нас всё прекрасно. И 50% времени в нас кидают кручёные шары. Каким-то образом нужно либо словить этот шар лицом, либо угнуться. И всё равно продолжать думать, что шар был частью задуманного.

Чем мы сегодня будем заниматься? Давайте обсудим. Во-первых – я безусловно отвечу на вопросы, которые вы задали в форме. Я попробую дать на них обширные ответы. Также, я вам хочу рассказать о том, как будут проходить следующие дни. Потому что, для многих из вас – это последний день, когда мы общаемся вживую. Поэтому, давайте будем использовать это эффективно. Для некоторых из вас мы ещё встретимся в четвёртый день и на третий день у вас так же будет время познакомиться с моей командой. Также познакомиться с теми людьми, которые сейчас у нас обучаются, чтобы они вам рассказали свою историю.

Теперь, что мы специально для вас сделали. Мы завтра пригласили наших миллионеров, людей у которых всё хорошо, которые зарабатывают свои 100 тысяч, 150 тысяч долларов в месяц. Потому что всегда, кажется, когда ты встречаешь человека, который построил уже большой бизнес, у тебя всегда впечатление, что это для меня невозможно, у них что-то было, что помогло им это сделать. Может быть они имеют какой-то специфический опыт. Может быть они начали три года назад. Почему их так мало. Почему всего лишь 10% осталось миллионеров, почему не 100%. Что мы сделали для вас? Пригласили людей, которые приблизительно на вашем этапе развития. Чтобы они поделились свои опытом: как это было для них, что это даёт, куда это приводит, с какими проблемами они встречаются. Это будет для вас завтра.

Теперь, в четверг, 4ый день у нас будет закрытая вечеринка со мной. Закрытая вечеринка будет уже только для людей, которые с нами захотят пойти дальше в программу, которая называется «Протокол».

Сейчас мне хочется поговорить больше о вечеринке: что будет на самой вечеринке. Помните, я разговаривал с Вадимом вчера. Он спрашивал, на чём сфокусироваться, на продукте или на маркетинге. Я говорю – сначала продукт, потом маркетинг. Сначала у тебя должен быть обалденейший продукт и потом маркетинг. На этой онлайн вечеринке, я хочу с вами поделиться нашим самым большим секретом о том, как создавать крутейшие продукты с так называемым «нечестным преимуществом». Нечестное преимущество – это не означает, что мы делаем что-то действительно нечестно, либо что запрещено законом. Это маркетинговый термин, который мы используем. И если вы строите свои продукты определённым образом, по определённой схеме. Это создаёт преимущество, которое абсолютно никто не может скопировать. И мы называем это преимущество «нечестным», потому что его никто не может скопировать. И я собираюсь вам в четверг рассказать на этой закрытой вечеринке о том, как создаётся такое нечестное преимущество в продуктах. Как вы можете создать продукты, которые даже захотят скопировать, они не смогут скопировать. И как мы думаем о том, как мы создаём каждый из наших продуктов.

Многие из вас пробовали те или иные наши продукты, и я думаю, по большей части остаётесь в восторге от того, что мы делаем, иначе начерта вы сюда приходите. Но, не так часто мы вам рассказываем изнутри, как мы это делали. Я хочу как раз на этой онлайн вечеринки вас обучить нашему мышлению, о том, как мы создаём самые крутые продукты.

Юра говорит: «И сколько это будет длиться?» Вечеринка у нас пройдёт где-то 90 минут. Также я буду использовать время онлайн вечеринки, чтобы мы пришли со своими бокалами, чтобы мы познакомились, с чаем, с водой кто-то, чтобы мы с вами познакомились поближе, много рассказали друг о друге. Чтобы у нас плотно сформировался поток, который заходит в программу.

Теперь, я попробую ответить на несколько вопросов, которые вы нам задали и дальше отвечу на вопросы о «протоколе», о программе, которую мы предлагаем всем, кто сейчас находится на нулевом и первом, втором этапе в своём бизнесе. Я вам расскажу, что входит, почему нужна. Ине намного интересней, чтобы вы шли в программу, зная, что она точно для вас, а не чтобы вы узнали в программе, что это не для вас. В данном случае мой рассказ о программе будет больше дисквалифицирующий, в плане, вы поймёте, что точно туда не нужно, на основании того, как я об этом расскажу. А те люди, которые поднимут руку и скажут – это точно моё, это точно про меня. Так вы будете знать, что программа специфически построена для вас и у вас будет офигенейший успех там.

Вопрос я получил: «Какой длительности должен быть продукт стоимостью в 500 долларов?»

Это вопрос по второму уроку нашего воркшопа. Если вы продаёте что-то за 500 долларов, то как долго нужно пахать, чтобы обеспечить результат. Смотрите, что я вам рекомендую: если вы работаете один на один, укладывать свою работу приблизительно от 6 до 10 часов времени в 500 долларов. Например, вы психолог, вы ведёте одну консультацию раз в неделю. 500 долларов для вас в идеале будет 5 недель.

Представим себе другую ситуацию: вы – верстальщик посадочных страниц. Чтобы сверстать по техзаданию одну хорошую страницу, например, вам нужно 10 часов. Если вы заходите с клиентом в длительный пакет, например трёхмесячный. Этот пакет будет стоить полторы тысячи долларов. В целом рассчитывайте, хорошее начало, если вы работаете один на один – это 50 долларов в час. Идеальный для вас маяк, к которому вы должны быстро дойти – это 100 долларов в час. Чтобы выйти на этот ценник, вам первое: не нужно смотреть на рынок и на рыночные цены. Когда вы смотрите, почём другие продают свои услуги и какая есть конкуренция вы таким образом сигнализируете рынку, что вы ничем не отличаетесь. Если бы Тесла смотрела на то сколько стоит Тойота, то сейчас бы Тесла росла головой совсем другой ситуации экономической. Они бы только теряли деньги, не могли бы привлекать других инженеров. Они были бы не софтовой компанией, а подыхающим автомобильным бизнесом. Когда вы смотрите на рынок и типа – ну как я буду продавать за 500 долларов, вон там Вася продаёт за 100 баксов. Это просто означает, что Вася или Миша решают проблему, которую не нужно решать, поэтому продают себя так дёшево.

Если вашему клиенту достаточно, чтобы его просто полоснули святой водой, не берите за это деньги, а просто отправьте его в церковь. Скорей всего, это то, что делают ваши конкуренты. Они за деньги людей поливают святой водой. Не делайте это, плохая идея. Беритесь за сложные проблемы, выставляйте себе очень высокие требования с точки зрения своей экспертизы и берите за это офигенные деньги. Так делаются деньги. Так создаются большие бизнесы. Также становятся миллионерами. Ты решаешь офигенную проблему, благодаря своей крутейшей экспертизе. Ты делаешь то, что другие не делают.

Типичный пример: когда мы думали о том, как создать протокол, мы думали, что в принципе на рынке вообще никто не предлагает. Никто не предлагает на том уровне масштаба, на котором предлагаем мы. Наша первая мысль была, что на рынке никто не предлагает подставить своё плечо. Что имеется ввиду?! Все эти онлайн курсы, они предлагают начитать вам лекцию и типа идите наслаждайтесь. Мы это называем «полить святой водой», потому что зачем тебе за деньги покупать лекции, если ты можешь загуглить. И мы думали, что тогда было бы намного круче было бы перейти из подхода, когда ты просто людям начитываешь лекции в подход, когда ты вместе с ними садишься за стол и вы вместе что-то делаете. Своего рода репетиторство, где у тебя один преподаватель, прекрасный в прошлом пианист, садится рядом с тобой и помогает тебе сыграть сонату. И после этого говорит: «А давай поиграем в четыре руки». Мы подумали, что вот это действительно никто не делает. Вот это было бы интересно.

И так мы создали «протокол» - система, в которой мы не просто обучаем, а вместе делаем. Допустим, ребята, которые заходят в «протокол» они буквально в первые две недели себя упаковывают по-нашему… Почему называется «протокол»? потому что мы на сегодня пошаговой инструкции, по нашей инструкции. А потом мы это забираем, даём им обратную связь и дальше за них упаковываем, наши делаем сайдилайнинги. Сами расставляем эти лайнинги. Сами говорим, когда на каком этапе нужно сказать, что нужно написать, вместе с нашими копирайтерами. Тогда это больше похоже на то, что невозможно скопировать. Потому что компания. Чтобы такое у неё получилось, оно должно быть в обороте 1, 2, 3 миллиона долларов, чтобы создать такую инфраструктуру. Вот это становится у тебя сразу же, скажем так, органическим барьером для конкуренции. Это делает тебя абсолютно уникальным, когда ты это делаешь.

Я дал длинный ответ на короткий вопрос. Насколько важно прямо идти, просто, чтобы это хорошо уложилось в ваших головах.

«Когда пора переходить к записанным урокам курса, чтобы продавать не свои часы, а готовые уроки на платформе и отдельные консультации по ним?» Я не советую вообще ничего записывать пока вы не очень благосостоятельные. Я сейчас попробую объяснить свою точку зрения. Мы начали записывать свои курсы после того, как мы уже были полтора миллиона в обороте. Почему? Потому что, если ты записал онлайн-курс и даёшь людям учиться по записи, у тебя нету достаточно инфраструктуры, чтобы обеспечить для них результат, то что они получают? 15-ти долларовые диски? Это всё, что они получают. Допустим заплатили они за ваш курс 100 баксов, ну он не стоит больше. Вы просто упаковали информацию, подали информацию в виде курса. Сколько реально вам нужно курсов продать, чтобы хоть что-то заработать? Допустим вы хотите заработать 4 тысячи долларов в месяц, чтобы заработать, вам нужно как минимум 40 человек, которые купят этот курс. Чтобы у вас получилось 40 человек, у вас на вебинаре должны быть минимум тысяча двести человек, чтобы конверсия сработала. Чтобы у вас пришло на вебинар 1200 человек, на него должно было зарегистрироваться 3600. И чтобы 3600 зарегистрировалось, вам нужно было на вашей посадочной страницы, чтобы её увидели около 9000 человек. Теперь, даже если вы покупаете клики по 1 доллару, вы только что в лоб потратили 9000 долларов, чтобы заработать 4. Скажем так, обороты будут большие, прибыли не очень.

Теперь меняем схему. Что если вы берёте всего лишь 6 клиентов по 500 баксов. И эти 6 клиентов к вам приходят через короткую бесплатную консультацию, в которой вы закрываете каждого второго, третьего на покупку 500 долларов. Этих клиентов вы находите, написав им сообщение по специальному скрипту или заплатив в группе типа веб сарафана 90 баксов, чтобы они разместили ваш пост, который превышает сразу к вам навстречу. Когда вы в рекламу 100 баксов, вытащили 3000 и это даёт вам возможность дальше масштабироваться. Поэтому, что я вам рекомендую — это немножко по-другому об этом думать. Начните с того, допустим у вас нет вообще аудитории, если у вас вообще нет людей, которые вас знают. Вам нужно очень маленькое количество клиентов, потому что у вас нет аудитории. Чтобы они платили вам хорошие деньги, до 500 долларов за 5-6 недель работы с вами.

Теперь. Как только у вас начали появляться деньги, вы переходите, потому что у вас есть возможность покупать рекламу, у вас есть возможность покупать больше аудитории, у вас возможность есть качать свои фейсбук группы. Вы переходите из продажи одному человеку в ведении группы. И у вас теперь в группе, за те же самые деньги работают 10 человек, с которыми работаете в том же формате. И это ваш первый рычаг масштабирования. То есть вы ещё не записываете курсы. Да эти курсы не смотрят тысячи человек. Да, действительно вы вкладываете своё личное время и вначале это много личного времени, потому что 6 человек, которые хотят с вами работать, например по часу в неделю, вы будете минимум тратить на них 6 часов в неделю. Всё остальное время у вас будет на бесплатные консультации. Чтобы эта машина работала, чтобы постоянно приводить себе людей. Теперь у вас достаточно людей, чуть-чуть понизить свою цену. Например, вы поставите в месяц 300 долларов или 350 долларов. Возьмёте десятерых. Это будет один час в неделю за 3,5 тысячи долларов. После этого вы ещё не будете брать группы. Вы увеличите количество таких групп. Вы будете вести 4 группы по 10 человек. У вас будет всего лишь 4 часа каждую неделю, 40 человек. Они, допустим заплатят вам 350-400 долларов, в итоге у вас будет 16 тысяч долларов в неделю.

И так, вы дойдёте до уровня, когда у вас нету времени и вам нужно быстро делегировать. Но у вас недостаточно денег. Намного лучше находиться в позиции, когда у тебя много денег и мало времени, чем когда у тебя много времени и вообще нет ни копейки. Потому что вторая проблем решается намного легче, чем первая. Ты быстро нанял людей, быстро делегировал и ты снова свободен. В первом же случае тебе нужно вкалывать и тебе нужно работать самым худшим боссом в вашей жизни с вами самими. Ваш руководитель самый ужасный, которого когда-либо получали в жизни. Вам теперь говорит, как управлять своим свободным временем. То есть вы сами пытаетесь сначала справиться с собой. Где-то на уровне, может быть даже нормально на уровне 500 тысяч в год долларов. Потому что у вас настолько большая аудитория, что вы можете себе позволить списывать курсы.

Давайте я вам расскажу, как сделан «протокол». «Протокол» очень долго шёл как живая программа. И интересно, что даже сейчас все программы после «протокола» до сих пор идут живыми. «Протокол» работает таким образом, что записанная часть является лишь 10-ю

% всей программы. Всё остальное до сих пор работает, как живая программа. У вас живые встречи с коучами, у вас живые мастермайды, у вас живая работа в групповом коучинге, у вас живая работа с копирайтерами, у вас живая работа с коучами, которые поддерживают вас в службе поддержки или по-другому. И лишь несколько раз в неделю вы получаете записанный урок от меня. Даже до сих пор учитывая размер нашего бизнеса, мы до сих пор всё делаем фактически в живую.

«Как можно выйти из зоны комфорта с доходом в 135 тысяч долларов в месяц?»

Я в воркшопе говорил, что я зарабатывал 136 тысяч, но не в месяц. Я в год зарабатывал до того, как начать свой бизнес. Не путайте, 135 тысяч долларов в месяц было бы тяжелее мне выйти из этого, чем если это ты делаешь в год. Но всё равно для многих это приличная сумма. Лично зарабатываю 10 тысяч долларов в месяц и тяжело покинуть карьеру и пойти строить свой бизнес. Я вам хочу сказать, что это не было для меня простым решением. Типа – а ну ладно, закрою ноутбук, зачем ваши деньги. Потому что я также оставлял в компании не только свою зарплату, я оставлял опции. Я работал в компании, которая выходила на рынок акций, они собирались выйти на Opel и я на столе оставлял скорее всего около миллиона долларов. Теперь я не знал, когда будет выход на публичный рынок, но мне говорили, что, если я в компании задержусь ещё 2-3 года, будет выход на публичный рынок и я кроме своей зарплаты 135+бонусы, я ещё вытащу собой миллион баксов, потому мои акции конвертируются при выходе на публичный рынок. Что интересно, они до сих пор не вышли, но на тот момент я этого не знал. Я верил, что я идиот, я оставляю кучу денег на столе и просто ухожу. Не было простым решением, поэтому я вам хочу сказать, что мне помогло. Я вышел из бизнеса, тогда мой собственный бизнес уже мне давал столько сколько там. И даже при этом всё равно было страшно. Даже при том, что мой бизнес нормально работал. Но страшно было, на том этапе мне уже было 4 человека в команде на ставках, не на комиссиях, на полных зарплатах. И большая часть моего оборота уходило именно закрыть. И мне оставалось намного меньше, чем, скажем так моя семья привыкла жить.

Мысль. Которая мне помогла – это Миша если что ты всё равно найдёшь работу. Если у тебя не получится, не переживай. Если что булочником устроишься. Я знал, я всё равно не склеил ласты. Даже если я буду печь лепёшки, я что-то буду зарабатывать. Тем более у меня была карьера, я думал, что мне не нужно идти в Макдональдс, я просто вернусь в корпорацию. И эта мысль, которую я хочу, чтобы у вас была, вам нечего терять, у вас будет еда на столе, вы всегда сможете оплатить свои счета, вам нечего реально терять.

Есть ещё один момент, который связан. У меня был бизнес. Бизнес был месяц, когда мы сильно проводились, там был минус. И не все мои сотрудники знали. Но одна из моих сотрудниц переживала, что на моей кредитки не хватит денег оплатить рестораны и придётся мыть посуду. И она мне говорит: «Я так переживала, что у тебя сейчас отобьётся карточка и нам просто не хватит денег». И в такие месяцы иногда в моей голове пролетали мысли из разряда на uber подработать, или может быть попереписывать сервера. И это были страшные мысли, которые испытал. И мне никогда не пришлось этого делать. Тогда было всё хорошо. Но это были самые страшные мысли, я знал, что это просто мысли. И с какой скоростью они приходили, с такой же скоростью я их отпускал. Самое страшное с чем вы столкнётесь на пути предпринимательства – это ваши эмоции, это самое страшное, что у вас будет. Поверьте, ничего это с вами не сделает, просто отвибрирует в вашем теле и когда вы будете готовы отпустит, это пройдёт.

Единственное, что я вам не рекомендую – делать глупые ставки в казино. Что я имею ввиду? Никогда не ставьте себя в позицию, когда вам нужно на кон поставить всё, что у вас есть. Чаще всего это означает, что у вас нарушении в мышлении, когда вам приходится делать, например одна из Ачинска, с ней работал, она говорит: «Чтобы начать свой онлайн-бизнес, я заложила свою квартиру и мне пришлось переехать». Это одно из тех решений, которые ты делаешь из очень сметённого ума. Не нужно делать такие решения, не имеет никакого смысла. Чаще всего это показывает ограничение вашего мышления, а не вашу смелость. Что если не нужно было закладывать квартиру? Что если она могла бы привлечь инвестора? Что если вообще там не нужно было вкладывать деньги, а нужно было просто разработать какую-то маркетинговую механику? Что если изначально не нужно было идти в этот онлайн- бизнес, а нужно было найти, что работает сразу же для неё. Но тогда, казалось, так в тупиковом мышлении только один выход: обязательно нужно заварить квартиру и всё будет прекрасно. Не нужно этого делать. Лучше успокойтесь и подумайте шире.

«Обязательно ли иметь группу в фейсбуке или любая социальная сеть подойдёт?»

Если у вас уже есть социальная сеть, которая активно качается, всё подойдёт. Не нужно тогда создавать фейсбук группу. Качайте ту социальную сеть, которая у вас уже есть. Не нужно начинать сначала. Если вы начинаете с нуля, то группа в фейсбуке сейчас самая сладкая, самое лучшее предложение.

«Почему многие, в том числе Мария Солодар, известная очень личность в онлайне, долларовая миллионерша в свои 28 лет, говорят, что принимает только на процент. Иначе не будет стимула у людей работать?»

Большая часть онлайн предпринимателей, которые вы видите, они зашли в этот бизнес из блогерства. Они пришли к этому бизнесу, не имея опыта в построении крупных компаний. В этом нет ничего плохого, и я восхищаюсь искренне, потому что у них получилось. Не важно каким образом ты стал героем, я восхищаюсь, что ты таковым стал. Маша Солодар, она построила прекрасный замечательный бизнес. Необыкновенно умная девушка. Она замечательный человек, наверно, я с ней лично не знаком. Если вы можете сделать точно так же, если вы блогер, если вы хотите идти путём блогера, создать большую аудиторию. Этой большой аудитории потом продавать всё, что у вас есть, пожалуйста делайте именно так. Если вы к этому относитесь как профессиональному бизнесу, я прошу вас не быть блогерами, а быть профессиональными управленцами своего бизнеса и строить этот бизнес так, как строится серьёзный бизнес.

Вы представляете себе ситуацию, в которой человек, например мы сейчас проводим собеседование, у меня недавно было собеседование с директором Тинькова, отдел Digital трансформации. Этот парень не хочет создавать свой бизнес. Менталитет человека, который хочет быть предпринимателем сильно отличается от менталитета наёмного сотрудника. Наёмный сотрудник приходит, чтобы управлять, создавать процессы, давать собственнику результат, ему нужна безопасность, и он всю свою жизнь построил, как профессиональные кадровые офицеры. Он всю свою жизнь готовился занимать эту позицию. Я общаюсь с парнем из Тинькова. Обалденейший парень, вообще блестящий человек. Он занимается нежданными трансформациями. Если у кого-то есть Тиньков и пользуетесь их онлайн приложением – это он его создал. Он закончил крутейшую школу во Франции. Она называется «Индиан» и получил там эмбиэй. Ты получаешь не потому, что ты хочешь создать свой бизнес, иначе это просто пустая трата времени, а потому что ты хочешь строить свою карьеру в компаниях.

Теперь, представьте себе, насколько этот человек должен быть не в себе, чтобы прийти в ваш ничтожный бизнес, по его меркам и сказать – да, я буду работать на процент, сколько продам, столько и буду получать. Он сейчас получает десятку в месяц, он такой, знаешь, что я сошёл с ума, плати мне просто процент, что ты хочешь там делать, людей обучать шить. Да без проблем.. Я только что в Тинькове запустил онлайн приложение. Мы будем с тобой обучать людей вязать, будем продавать свои курсы по 100 баксов. Я так рад получать 10 % твоего бизнеса.

То есть вы должны понять, что когда вы действуете как блогер, не имеющий никакого опыта в построении сильных компаний, вы привлекаете себе команду определённого уровня. Не имею ничего против этого. Мой отдел продаж работает на комиссии, потому что там совсем другой подход. Они не работают только на комиссию, у них есть ставка и комиссия. Потому что там подход должен быть окей. Ты зарабатываешь так же на своей результативности. Но платить моему операционному директору комиссию, вы что прикалываетесь. Она может найти за секунду работу в любой компании. Сходу заплатят за это 400 баксов в месяц, о каком проценте речь?!

«На кого ориентироваться при оформлении соц. Сетей: на детей старшеклассников или их родителей?»

Альбин, это не моя ниша. Я не знаю ответа. Я знаю, что если вы поговорите с достаточным количеством своих клиентов вы будете знать на кого ориентироваться. Логично, что это не старшеклассники покупают, а их родители. Я понимаю, почему у вас есть мысль ориентироваться на родителей. Но вам нужно хорошо знать своих клиентов. допустим, когда мы приходим в маркет игрушек, как вы думаете, самые крутые ходовые игрушки. Они находятся на уровне глаз ребёнка или на самой верхней полке, выше макушки родителя? Понятно, что выставляют на уровне глаз ребёнка. Вопрос: почему они ориентируются на ребёнка, а не на родителя и когда это проверено. Маркетинг – это данные, это не идеи. Нам кажется, что выигрывают классные идеи. На самом деле выигрывают решения, которые базируются на сплит тестах.

Наташа говорит: «Всё идёт неплохо, но я устала продавать. То есть устала продавать саморазвитие личности, рост. Всякий software. Нет ли волшебного ответа, чтобы как-то стало продаваться также легко?»

Вы с этим столкнётесь по-любому на определённом этапе своего развития. Это идёт вопрос, который у вас будет волновать, пока вы идёте там к 5ти тысячам долларов в месяц. Но чуть-чуть дальше вы туда зайдёте, и вы начнёте перегорать. Вас достанет всё самим делать, даже если у вас есть команда. Всё равно командный центр, мозги находятся у вас. Команда будет делать всё, что вы хотите. Но вам нужно постоянно придумывать. Также никто не будет лучше продавать, чем вы. Нет волшебного человека, который может продавать лучше, чем волшебного человека, который сможет управлять этим бизнесом, лучше, чем вы. И вопрос, как, что делать, как сохранить эту дистанцию и не сгореть, и не закрыть лавочку и не пойти кататься в океан на Весловых лодках. Но, из хороших новостей – это просто этап. Да, вам будет тяжело. Вам придётся много подавать. Вам придётся все свои продукты делать самостоятельно. И вам будет казаться, что нету конвейера, который просто эти курсы продаёт или ваши услуги продаёт как пирожки, и вам нужно постоянно, собственными усилиями это делать. И этот этап, он с вами будет где-то опять же, наверное, до первого миллиона долларов, пока вы не сможете нанять людей качественнее, чем вы сами.

У вас будет два ключевых сдвига в вашем мышлении. Первый, сдвиг, который вам предстоит сделать – это нанять маркетинговую команду, которая работает на основании данных конверсии цифр, на основании идеи визионера и собственника. Ваша команда найдёт способ. Маркетинговая команда, как поставить ваши процессы, как маркетинговую машину без участия собственника. Это будет первый сдвиг.

Второй – это когда вы перейдёте из позиции эксперта в позицию си и о своей компании. Вы будете только думать дальше о том, как стратегически этот бизнес выводить на другие рынки, заходить в другие ниши. Вы свою роль эксперта отдаёте человеку, который, либо такой как вы, либо лучше, чем вы. Он спасёт ваше время, будет делать то, что нужно. В это время вы просто будете думать о том, как довести свой бизнес до 10 миллионов, до 20, до 30 и так далее.

Вопросы о протоколе. Первый вопрос – это, Миша, ты говоришь, что в рамках протокола или через протокол, твои участники доходят до 20 тысяч долларов в месяц, то есть до одного из поздних этапов в своём бизнесе, когда у тебя есть продукт, когда понимаешь продаётся, когда остаётся аудитория. Но на самом деле, скажу честно, как быстро это произойдёт. Я видел истории, когда люди делали свои 12. У нас сейчас Алина, она в «школе жизни» и одновременно в «арене». Я видел, как у неё уже была офигенная экспертиза, она это сделала за 90 дней, но это исключение. Такие стабильно 5 % людей, которые заходят к нам в программу, делают это за 90 дней, но это исключение, это ненормально. Скорей всего у вас так не получится. Но если у вас уже шкалит экспертиза, наверно это будет. Чаще всего мы видим, что проблема у экспертов, в том, что они сталкивались с недостаточным количеством клиентов и они не смогли обкатать свою экспертизу как результат. Потому что тебе недостаточно просто читать книги, тебе недостаточно где-то работать, тебе нужно сталкиваться со своими собственными клиентами. Сотни раз, прежде чем твоя экспертиза станет настолько обалденной, что ты можешь брать за неё любые деньги.

Для большинства людей, это занимает целый год. Это более объективная цифра, которую мы видим. Из хороших новостей, скорее всего свои первые три тысячи долларов заработаете в месяц очень быстро. До двадцатки вы будете идти 12 месяцев минимум.

Когда вы слышите обещание на рынке, что у вас всё заколосится, запустите автовэб и сразу же будет немерено денег и очень быстро, 30 дней и всё у вас работает. Я хочу вам сказать, что это такая же правда для 5% людей. Обычно дело не в маркетинговой механике, а дел в уровне твоей экспертизы. И как часто твоя экспертиза сталкивалась с реальными жизненными проблемами людей. Но обещание самого протокола – это то, что мы дадим вам систему, которая выведет вас на 3000 долларов в месяц за 90 дней, это обещание протокола. Это не случится, теперь я хочу дисквалифицировать многих, это не случится, если у вас базовая экспертиза, вы только начали. Это не случится, если у вас нет экспертизы, которой можно подавать онлайн. Например, у вас магазин обуви, мы работаем только с теми, кто может продавать свою экспертизу онлайн. Это так же не случится с теми, кто не попадает в ядро нашей целевой аудитории. Мы не работаем МЛМ бизнесами, например. мы работаем больше с людьми, которые продают именно свой интеллектуальный труд через интернет. Что это значит? Например, вы йог-инструктор или вы юрист, или вы врач, или вы психолог, или вы коуч, или вы маркетолог, или вы интегратор – исключительно интеллектуальный труд, который может быть передан через интернет. Допустим вы дизайнер интерьеров – это интеллектуальный труд, у вас с нами классно пойдёт. Или вы преподаватель английского языка, можно и через интернет у вас пойдёт. Но если вы массажист, нет не пойдёт. Если вы массажист и научились массажировать через ЗУМ, напишите мне отдельно, я знаю, как мы сможем заработать большие деньги вместе.

«Что я конкретно получу за три месяца при постоянной поддержке вашей команды?»

Первое, что вы сделаете, вы создадите дорогой продукт и упакуете его с помощью вас в виде лэндинга на тильде. С помощью нас упакуете свои вебинары. С помощью нас отработаете свою продающую консультацию. У нашей модели, которая называется «упоительно», вы с помощью нас обучитесь полноценно использовать и работать в фейсбуке. Сами научитесь запускать себе, без кого-либо таргетированную рекламу. Если вам не захочется делать это лично, вы будете знать настолько много, круто в этом разбираться, что вы сможете контролировать любого подрядчика. Вы с нами создадите базовую аудиторию. И вы снами построите свою первую воронку продаж.

Программа сама идёт 12 недель. Мы рассчитываем на то, что за 12 недель мы сможем вас провести от а до я. И вы работаете с моими людьми. Причём я не нанимаю маркетинговое агентство, чтобы они вам помогли с вами справиться и условно зарабатываю на комиссии. Есть моя команда, которая сегодня управляет всем моим бизнесом. Это те же самые люди, которые будут работать с вами для того, чтобы вам помочь. Они будут приходить на групповые сессии. Отвечать на ваши вопросы. Консультировать вас. Они будут отвечать, калибрировать с вами по вашим лейдингам. У вас будет доступ к моей команде, когда они будут выступать как в групповом формате, так и в специально отработанных форматах, которые мы предлагаем.

Кто-то говорит: у меня три продукта, и я сделала уже продукты со специалистами и толку нет никакого. Я вам гарантирую, если у вас офигенная экспертиза, эта программа вам поможет. Когда вы говорите, что я не делаю вообще никаких продаж, я всегда смотрю на экспертизу. Если вы не сделали ни одной продажи в жизни, я вам обещаю, что проблема в вашем активе. Если вы делаете продажи по своей экспертизе, просто их немного. Вы каким-то образом перебиваетесь, может быть 700 долларов в месяц, может быть до 1000 доходите, но нету потока, тогда скорее всего вам поможет. Главное, чтобы у вас уже было готова экспертиза.

Мы не помогаем обучить вас или найти, если вы хотите приобрести экспертизу идите в мою академию специального коучинга, там вам дадут экспертизу. «Протокол» - это не для того, чтобы помочь вам создать экспертизу, либо помочь вам определить, что продавать в плане помочь вас выбрать вашу нишу. Моя команда этим не занимается, нам это не интересно. Но, если вы уже знаете, что вы хотите делать – это для вас.

Если вы говорите: «Я уже работаю по рекомендации», вы наш идеальный клиент. Вы может ещё не знаете просто как кидать деньги в рекламу, мы вам поможем. Может вы бы хотели, не просто, чтобы люди по рекомендации приходили. Может быть вы хотели, чтобы, просто кому-то написать, пригласить на встречу абсолютно незнакомого человека и за 45 минут или за 30 минут, за 50 минут его сконвертировать своего клиента, с очень высокой вероятностью мы поможем.

«Даём ли мы какие-то шаблоны?»

Мы даём шаблоны под каждое действие. Протокол называется протоколом, потому что наша идея в обучении выглядят тремя способами: первое – смотрите, как это делаем мы, повторяйте за нами. Второй способ – вот вам инструкция, которую невозможно сломать, идите по этой инструкции. Третье – давайте сделаем вместе. На этих трёх идеях построена вся моя программа. Я вам скажу. Что нужно быть героем, чтобы у вас не получилось… Для вас буквально разжёвываю абсолютно всё.

«Как часто я буду работать с реальными экспертами? Кто ваши эксперты?»

Все эксперты, с которыми вы будете работать – это люди, которые уже в месяц зарабатывают 20 плюс тысяч долларов. Это первое требование к ним, чтобы они имели право со мной работать. Второе требование к ним, они должны были со мной пробыть хотя бы 2-3 года. Изучить мой бизнес от начала до конца и понимать, как мы оперируем. Мы один из самых быстрорастущих бизнесов на территории СНГ. Мы хотим, чтобы принимали наши варианты, а не блогерские, какие-то другие.

Вы будете встречаться каждые 3 дня. Вы не будете встречаться отдельно, вы будете встречаться в небольших группах. Не все приходят и вы будете с ними работать в групповом формате каждые 3 дня. Вы приходите с вопросом, который у вас есть на этапе, и эксперты помогают вам разрулить.

«Какое количество уроков в протоколе?»

Если я скажу 1000, Вам станет легче. Программа идёт 12 недель, в программе 50 плюс уроков и вы можете посчитать количество групповых практик с экспертами каждые три дня. Мы отдельно каждый модуль запускаем для вас полноценный дневной практикум с нами, где мы вместе вживую толкаем ваш бизнес.

«Что будет после того, как программа закончена?»

К концу программы вы отрабатываете, работаете в специальных командах. Цель команды – получить определённый результат. Обычно поток протокола, в общем все команды вместе подают на сумму от 100 до 200 тысяч долларов. Потоки не супер большие. Разброс будут люди, которые не смогли заработать ни копейки и таких будет где-то 10-15%. Будет серединка порядка 30%, которые смогли заработать свои две, три тысячи долларов и будут абсолютные легенды, которые вышли на 15-20 тысяч долларов, так будет выглядеть ваше распределение во всём потоке. Целиком люди заработают около 100 тысяч долларов обычно.

Когда три месяца закончены. Кто-то из вас захочет остаться в бизнес школе и вы пройдёте по нашим системам, которые полностью раскрывают весь наш бизнес. Например, систему, которая называется «оса», вы увидите как внутри им управляют всеми процессами, командами. Мы нанимаем людей, увольняем. У вас будет продукт, который называется «модуль», который будет называться продуктовый двигатель, помогает именно понять продуктовую нашу стратегию. Методика создания всего, что мы делаем.

У вас будет доминанта поток – масштабирование бизнеса. В чём может быть проблема, если привлечение рекламного бюджета, не растёт выручка. Такие вещи мы рассматриваем в доминанта потоке. Мы показываем, что если ты это делаешь, то это означает, что фейсбук не может тебе дать достаточное количество качественных релевантных кликов при твоём бюджете и возможно тебе нужно поменять свой крючок, в своём продающем оффере, либо тебе нужно посмотреть другой поток трафика. И это может быть внешняя закупка списков, контекст, программатика, всё что угодно. Мы начинаем на этом уровне общаться только с людьми, у которых уже есть достаточно хороший поток денег каждый месяц.

«Сколько стоит программа?»

Как будет идти дальше процесс. Те из вас, кто хочет на себе попробовать наш подход, кому заходит наш метод. Вы не можете зайти в программу пока вы со мной не поговорили. Почему мы это делаем? Я хочу убедиться, что это точно для вас. Что не получится, мы так хорошо начали отношения и конфеты, и цветы нам понравились, а потом так плохо закончили. Мы хотим брать тех, у кого получится. На этой встрече у вас будет возможность познакомиться ближе с моей командой. Увидеть, как они оперируют, поспрашивать у них, что нужно ждать. У вас будет возможность поговорить с моей командой. мы будем принимать эти встречи в ближайшую неделю. Потому что у меня небольшая команда. Мы двигаемся очень быстро. У нас постоянно идут запуски. На продажу каждого продукта выделают чуть больше недели.

Кто-то уже точно знает, что он пойдёт в протокол и вам нужно спросить пару базовых вещей. Для этого вы можете зайти в группу в телеграме, пообщаться через чат с моей командой. если вы принимаете решение быстро, вас приглашают на онлайн вечеринку, которая будет на четвёртый день.

Как вы назначаете встречу с командой, проходите в протокол. Я хочу уделить буквально 10 минут кому-нибудь и поговорить лично.

Наташа:

- У меня очень короткий вопрос по уроку. Я не поняла, ты там давал структуру из 4х этапов. У тебя был такой момент, и ты когда, приглашая говоришь, что вот и потом мы приглашаем на мастер майнд с помощью других групп, дружественных. И на тот момент говоришь, с тех пор как мы… на мастермайдах не было месяца, чтобы не заработали меньше 20ти тысяч долларов. На чём зарабатывали в это время? Личные консультации продавались?

- На следующих уроках более подробно расскажу. Смотри, как мы начали… Кстати, возможно ты называешь мастермайдами, мы ещё называли воркшопами. Как мы наращивали свою группу. Мы делали воркшоп как здесь мы делаем сейчас. Сейчас мы проводим его в телеграме, нам это удобней. Раньше мы это делали в фейсбук группе. Мы говорили, если тебе интересно присоединиться, побыть с нами три дня, стучись в группу и жди, когда начнётся воркшоп. Мы начинали с рекламы товара за две недели. И с каждым воркшопом группа увеличилась на 3-4 тысячи человек.

Мы всегда продавали одно и тоже. То, что мы продаём никогда не отличалась особо друг от друга. Сейчас мы начали, как и все допустив ошибку. Продавали просто онлайн курсы. У нас первый онлайн курс, который назывался «машина». Но, чисто случайно, просто потому что я был занят, я не смог записать этот курс, преподавал его вживую. Потом я понял в чём фишка. И после этого всё пошло по нарастающей.

Олег спрашивает: «Можно продублировать в телеграме?»

- Да, Олег.

Наташ, скажи ты сейчас, что продаёшь, выстраиваешь механику, модель?

- Я пытаюсь работать с экспертом. У меня эксперт доктор в Израиле, врач. Мы хоти сделать курсю познакомились на обучении запуска онлайн программ. Там ничего не запустили, даже не начали. Впоследствии обсуждали встречи. В предвкушении я закончила курсы методист онлайн курсов. Она взяла группу родителей, чтобы работать. Потому что курс будет не по лечению детей, а поведение родителей в ресурс.

- Ты решила, что ты хочешь сделать прежде, чем ты проведёшь свою экспертизу, как бы приобрести экспертизу бизнеса…

- Да.

- Желаю вам удачи!

Марина:

- Привет. Первый вопрос. Мы с тобой разговаривали на прошлом марафоне по поводу того, чтобы держать свои границы, отказывать клиентам, которые не готовы, к чему у меня сейчас распространяется на всех партнёров и так далее.

- Я так понимаю, что ты решила подмести хорошо свою квартиру))

- Я совершенно по-другому разговариваю с кем я сейчас работаю. Это очень трудно.

- Хочу сказать, я гарантирую, что здесь как минимум есть 50 % людей, которые думают о том, как дать своему партнёру под зад. Никогда не расставайтесь со своими партнёрами, когда чувствуете себя плохо. Это для вас способ понять, что ваше счастье не зависит от человека, который рядом. А когда вы будете счастливые и может вы подумаете и нету больше смысла расставаться. Я вам гарантирую, что за забором трава не зимняя. Вы повышая своё стандартное мышление вы сможете либо завлечь текущего партнёра таким образом, сто его стандартное мышление поднимется и вы снова будете жить душа в душу, потому что счастье заразительно. Либо приведёт к тому, что вам не нужно ни с кем прощаться, а дороги просто сами разойдутся и ваш новый стандарт, привлечёте человека, который теперь соответствует стандарту.

- У меня основной вопрос, как разрешить себе поднять цену? Во-первых, у меня сейчас по курсу, никак не можем с партнёром договориться про цену. Она хочет пониже, реально может быть ниже стоимости привлечения. И по консультациям, я фактически уже 5 лет не поднимала цену. И сейчас цена для меня очень грустная. Я не знаю, что мне мешает, почему не могу ставить ценник выше.

- У тебя есть текущие клиенты и будущие клиенты, которых ты хочешь привлечь?

- Да.

- Ты не думаешь повышать текущие цены. Ты хочешь для будущих повысить цену. Скажи, если у тебя есть всего лишь час свободный в неделю, ты бы продала его дёшево или дорого?

- Что значит один час?

- Если бы у тебя был один доступный для клиента час, когда бы ты могла заработать. Всё остальное время уже расписано. Тебе было бы легче продать, если бы… Тебе было бы легче поднять цену, зная что у тебя остался лишь час.

- То есть если у меня загружены бесплатными консультациями.

- То есть одна часть, о которой ты думаешь – это у меня сейчас чего больше времени или денег. Потому что, если у тебя много времени. То тебе мыслительно тяжело поднимать свою цену. Ты поменяешь свою точку зрения на время, тебе будет легко поднимать деньги.

- У меня вообще нет времени. У меня рабочий день 14 часов.

- Ты говоришь, у меня нет времени, но при этом я не зарабатываю. Тебе не кажется это странным?

- Это очень странно.

- Если ты всё равно не зарабатываешь, разве не плохо было бы больше времени? Другой вопрос, что легче: обслужить 30 клиентов в месяц по 50 долларов или обслужить 10 клиентов по 150, что легче?

- Конечно, если бы я перешла с 50ти на 150, то это было бы проще, продавать было бы легче.

- Как я об этом думаю. Если просто тебе поделиться своим мышлением. Я лучше возьму одного клиента за 70 тысяч долларов, чем 70 клиентов по 1000. Денег одинаково, а гемора намного меньше.

- Чем больше платят, тем результат лучше.

- Ты почему-то думаешь, что… цена выгравирована, где тебе нужно держать именно столько. Давай тебе сделаю предложение. Скажешь, как оно сработает, чтобы долго не копаться в твоём мышлении. Оставь цену, как сейчас, но сделай людям возможность получить VIP. К тебе приходит человек, и ты говоришь, голые кости 50 баксов, но, если вы хотите мясо, чтобы было на костях, может ты хочешь поставить 100 в час. Ты показываешь разницу между голыми костями за 50. Вы получаете условно мою улыбку через записанную на видео 3 минуты. За 150 я свами работаю, каждый час вы можете мне отправить сообщение между нашими встречами, то есть сделай им предложение VIP от которого невозможно отказаться. Ты увидишь, какое количество людей у тебя берут VIP, какое количество берёт голые кости, чтобы сделать бульончик. Так ты узнаешь намного больше о своей аудитории. Тебе не нужно будет работать со своим мышлением по поводу поднятия цен.

- VIP цену, её ставить такую, чтобы я ещё ощущала. Что я им доплачиваю, 90-100 долларов. Или чтобы было для меня, допустим, что 150 это уже для меня было бы вызов. Когда я ставила 5 лет назад 50, для меня это был вызов. Сразу пошли продажи, пошли результата. С ощущением, что я всё-таки им доплачиваю, как выбирать?

- Два с половиной раза. Называй пакеты, не часы. Они могут взять пакет, который стоит 200 долларов в месяц, либо могут взять пакет, который стоит 500 долларов в месяц.

- Всё понятно, спасибо!

- Дорогие, спасибо!