



Андрей Парабеллум

131 совет по инфобизнесу

Аудиокурсы стоимостью \$500 в подарок каждому
читате.по

Андрей Алексеевич Парабеллум
131 совет по инфобизнесу.
Аудиокурсы стоимостью \$500
в подарок каждому читателю

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27433216
ISBN 9785448596537

Аннотация

Эта книга – результат десятилетней работы автора и его учеников в теме инфобизнеса. В ней Вы не найдете никаких теорий, только голая практика и четкие рекомендации, которые можно незамедлительно внедрить для получения ощутимых результатов. Каждый совет в этой книге неоднократно проверен на практике и доказал свою результативность.

Содержание

Введение	6
Подарок	8
Список книг в этой серии	11
Рецензии	12
Артем Любимов	12
Александр Ключин	14
Николай Емельянчук	17
Юлия Ванина	19
Мария Корницкая	21
Евгений Бобышев	23
Мария Друг	26
Иван Захаров	28
1. Зачем вам становиться экспертом #1	29
2. От внешнего к внутреннему	32
3. Основные атрибуты эксперта	34
Из чего состоит настоящий гуру	35
Атрибуты гуру	36
4. Чего не нужно делать на пути становления гуру	37
5. Публичные выступления – особенности и преимущества	39
Какие преимущества дают вам публичные выступления	40

6. Как продавать свой тренинг или семинар	43
7. Продажи со сцены	45
Конец ознакомительного фрагмента.	48

131 совет по инфобизнесу
Аудиокурсы
стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю

Андрей Парабеллум

© Андрей Парабеллум, 2017

ISBN 978-5-4485-9653-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Добрый день!

Если Вы открыли эту книгу, то это, скорее всего, произошло неслучайно...

Вероятно, Вас что-то не устраивает в Вашей жизни, бизнесе или ситуации вокруг Вас.

И Вы готовы это менять.

Книга, которую Вы держите в руках, является результатом десятилетнего практического опыта на сотнях тысячах моих студентов.

За это время мы перепробовали огромное количество теорий, стратегий и практик. И результатами наиболее успешных из них я решил поделиться с Вами в этой серии книг.

Эту книгу можно использовать разными способами.

Можно сначала прочитать от корки до корки, а потом внедрить только то, что понравилось.

Можно начинать внедрять сразу с первой страницы.

Можно читать с любого места и в любом направлении.

Можно даже использовать ее как личного коуча, задавая ей вопрос и открывая на нужной странице с ответом.

Главное, внедрите хотя бы что-то из прочитанного.

И Вы увидите, как начнет меняться Ваша жизнь.

А когда получите Ваши результаты, поделитесь ими со мной ВКонтакте (vk.com/parabellum07). Кстати, я там же, ВКонтакте, периодически выкладываю мои новые книги на рецензию, и был бы очень рад, если бы Вы выразили свое мнение по поводу моих книг.

Хорошего Вам внедрения!

С уважением,

Андрей Парабеллум

Подарок

Для читателей этой книги я подготовил специальный подарок: набор моих аудио-тренингов на общую сумму в 500+ долларов:

Ваша личная ссылка: www.andreyparabellum.ru/free

Тренинги, которые Вы можете пройти по этой ссылке:

Прокачка Личной Эффективности и Финансов:

тренинг «**Как научиться учиться**», который объяснит Вам самые быстрые и результативные методики обучения;

тренинг «**Самодисциплина 1**», который заставит Вас прокачать свою личность множеством способов и внедрит нужные Вам привычки за 3 непростых недели;

тренинг «**Взрывное скорочтение**», который научит Вас читать деловую литературу в 2—4 раза быстрее;

тренинг «**Умнобедный 1**», который покажет Вам, как выбраться из ловушки умного безденежья.

Прокачка Вашего Инфобизнеса:

тренинг «**Инфобизнес Live**», который покажет Вам все самые прибыльные модели заработка денег в Инфобизнесе;

тренинг «**Инфобизнес с нуля**», который поможет Вам запустить Ваш новый проект, систематизировать его и вывести его на первую прибыль;

конференция «**Контент маркетинг**», которая научит Вас генерировать потрясающе интересный контент, делиться им со своими читателями, слушателями и зрителями в интернете и быстрыми темпами наращивать свою клиентскую базу.

Прокачка Вашего Бизнеса:

тренинг «**Трансформация бизнеса**» (12 модулей), который поможет Вам оптимизировать и систематизировать Ваш бизнес.

Зачем я это делаю?

Я искренне верю, что когда Вы начнете внедрять хотя бы малую часть той информации, которую Вы услышите, Ваша жизнь начнет меняться к лучшему.

И Вы в свою очередь поможете кому-то еще.

И так эта эстафета добра будет идти по планете, делая нашу жизнь все лучше и лучше...

Список книг в этой серии

- 66 советов по тренингам и онлайн курсам;
- 70 советов по менеджменту;
- 78 советов по продажам;
- 93 совета по личным продажам;
- 97 советов по финансам;
- 102 совета по коучингу и консалтингу;
- 107 советов по копирайтингу;
- 126 советов по бизнесу;
- 131 совет по инфобизнесу;
- 142 совета по маркетингу;
- 147 советов по личной эффективности.

Рецензии

Артем Любимов

«ШОК И ЗЛОСТЬ»

Честно говоря, я в шоке от этой книги. Меня распирает злость...

От прочтения книги сложилось ощущение, что Андрей Парабеллум сел рядом с тобой и очень быстро рассказал тебе все про заработок через интернет. Без отвлечений и лирики... Очень сжато и понятно: все самые главные принципы, схемы и действия.

Разве можно так взять и выложить все махом? В свободный доступ... Прочитав это, теперь любой сможет запросто, как минимум, зарабатывать свою сотку тысяч рублей. Слишком щедрый жест. Слишком...

Но что сделано. А если так, то положи руку на сердце, уж если стартовать в инфобизнесе, то по крайней мере с прочтения этой книги в первую очередь. Обязательный must have для всех кто в теме – настоящий настольный альманах.

Учитывая мой опыт и результат (благодаря Андрею я развил свою международную Академию парикмахеров и стилистов) могу сказать, что полезно возвращаться и перечитывать эту книгу – вот как ни верти, а читаешь и снова понимаешь – что-то докрутить надо, вдохновляет что-то придумать, пересмотреть и самое главное – действовать.

И совсем уже личное – хорошо бы чтоб Андрей продолжал писать – нельзя лишать людей этого. Да, может быть, не всем надо... Но для тех, кому надо – это воздух!

Александр Ключин

«Данная книга – это ваш путеводитель в мир инфобизнеса»

Что же все-таки означает это магическое слово «инфобизнес»? Инфобизнес – это получение прибыли от продажи информации. А где продают информацию? Везде! Выходит, что инфобизнес – это не только тренинги, семинары, консалтинг и коучинг. Это также привычные нам школы, университеты, персональные консультации, СМИ и т. п. – все они зарабатывают на продаже своей информации – все это инфобизнес!

Но инфобизнес – прежде всего бизнес. И как в любом бизнесе, в нем есть своя структура, особенности и специфика. И об этом пойдет речь в этой книге.

Те, кто знаком с инфобизнесом знают также, что у этого термина есть плотно прикрепившаяся ассоциация, которая связана с именем Андрея Парабеллума, пионером инфобизнеса во всем русскоговорящем пространстве. Говоря инфобизнес – подразумеваем Парабеллума, говоря Парабеллум – подразумеваем инфобизнес. Он по праву считается общепризнанным экспертом в данной теме. И те, кто уже чи-

тал книги Андрея Парабеллума, известно, что Андрей всегда выпускает их хорошего уровня. И эта не стала исключением.

В этой книге показываются работающие схемы, чит-коды и лайфхаки. Все то, что нужно инфобизнесмену любого уровня: от «0 в инфобизнесе» до «гуру своего дела». Данная книга – это ваш путеводитель в мир инфобизнеса. В ней собран весь многолетний опыт работы Андрея. Здесь присутствуют абсолютно все достаточные знания. И будет полезна тем, кто только начинает свои первые шаги и несомненно тем, кто уже в нем освоился.

Описываются разные модели построения инфобизнеса, имеется пошаговый план создания инфопродуктов. Показываются рабочие схемы монетизации как своих знаний, так и даны пошаговые алгоритмы для тех, кто хочет зарабатывать продюсированием, продвигая знания и опыт других людей. Рассмотрены такие модели как консалтинг и коучинг.

Прочитав книгу «131 совет по инфобизнесу» Андрея Парабеллума вы узнаете как изнутри устроен удивительный мир инфобизнеса. Вы поймете как стать признанным экспертом в своей теме. Получите пошаговый план от создания продукта до управления своим бизнесом. Будут раскрыты основные принципы, благодаря которым вы сможете помогать своим клиентам достигать тех результатов, за которы-

ми они к вам пришли. И что не менее важно, Андрей в своей книге поведает вам о «подводных камнях», обойдя которые вы сэкономите свои основные ресурсы: деньги, время и энергию.

Применяя на практике полученную из этой книги информацию, вы просто обязаны сделать из своего инфобизнеса «конфетку», работающую, четко и уверенно, как часы. Книга – огонь, просто бери и делай!

Николай Емельянчук

«Эта книга – прекрасный „ликбез“ в сфере инфобизнеса»

Книга имеет очень понятную и приятную логику – от понимания экспертности, понятия инфобизнеса, видов продаж до технологии написания книг, продюсирования и выстраивания целой системы, работающей без вас.

Эта книга – прекрасный «ликбез» в сфере инфобизнеса, т.е. для начала она вот идеальна. Почему? В ней освещены основные аспекты инфобизнеса и, что очень понравилось, в ней перечислены ошибки, которые потенциально совершит неофит (например, про делание бекапов, прописывание инструкций сотрудникам, внимательному отношению к заголовкам и названиям и так далее).

Плюс эта книга – это время. Да, есть вариант очень долго натирать свои рабочие мозоли, ошибаться, а есть вариант изучить как люди уже двигались на этой дороге, что делали, что у них получалось и какие ошибки лучше не совершать.

Покупать ли такой концентрированный чужой опыт? Да конечно да! Однозначно это вас вдохновит на свои выводы

и покажет привычное с неожиданных сторон.

(Я даже не поверил, что такая информация выкладывается в книгах, а не рассказывается исключительно при личных занятиях, так что думайте).

Юлия Ванина

«Это даже не советы, а конкретная инструкция по внедрению с нуля.»

Это необыкновенная книга – «131 совет по инфобизнесу»!!!! Андреем Парабеллумом проведена гигантская работа: собрать все советы по инфобизнесу в одну книгу и тонко, логично и системно вести за собой – так могут только Избранные!

Это даже не советы, а конкретная инструкция по внедрению с нуля. Это отточенная практика АСом; инфобизнес – это действительно полет души и тела. Это могут начать десятки, работать – единицы, а обучать этому – только ОН!

Пока читала книгу – провела параллельно серьезную работу над собой – начала свой инфобизнес! Каждый совет помогает начать, продолжить и раскрутить свое любимое дело – помогать людям, давая им жизненно-важное, реализуя себя. Я все проверяю на себе и в практике, без внедрения – смысла моей деятельности нет, так вот – я читала и внедряла, и с каждым советом видела осязаемый результат!

Как же приятно и полезно учиться у гуру и основателя

инфобизнеса! Спасибо вам и успехов каждый день!

Мария Корницкая

*«Соотношение краткости, содержательности
и мастерства языка вызвало восхищение.»*

Честно говоря, не ожидала такой плотности информации. Конкретной и детальной. И хотя она изложена просто и лаконично, на одном дыхании не прочтешь, это надо садиться и делать. Лично в меня с первого раза всё не зашло, некоторые главы нужно читать повторно по мере освоения и применения.

Соотношение краткости, содержательности и мастерства языка вызвало восхищение. В целом, это практическое пошаговое руководство, доступное и понятное, рассеивающее завесу неопределенности и дающее точную карту действий каждому, кто желает совершить переход от человека что-то знающего в человека востребованного.

Полезность информации – 10

Плотность смысловой нагрузки – 10х10

Виртуозность языка – 10

Легкость восприятия – 6

Чувство юмора – 10

*Легкость восприятия лично у меня низкая именно из-за того, что за каждым абзацем очень высокая концентрация действий. Это как кратко описать йогу или какие-то физические упражнения. В голове должны простроиться связи.

Описание парадоксов очень оживило моё восприятие и натолкнуло на ряд инсайтов. Если люди больше хотят узнать, чем делать, значит человечество перешло в стадию обобщения сознаний людей в общую базу: люди неосознанно собирают опыт других без практической нужды. Скоро, скоро вместо отдельных носителей мы получим единую всемирную сеть сознания! Увидела важные принципы развития информационного пространства вообще.

Евгений Бобышев

«Если читать книгу и последовательно выполнять задания, то к её завершению вы сможете уже заработать свои первые деньги на продаже знаний!»

Уверен, что многие из вас знают, что такое инфобизнес. Для тех, кто не в курсе, инфобизнес – это бизнес на упаковке и продаже информации (знаний). 21 век – век информации и её с каждым годом становится все больше и больше. Но есть одно очень большое НО – информация также быстро устаревает, как и появляется. И чтобы оставаться на плаву в современном мире, вам нужно постоянно обновлять и пополнять свой багаж знаний. Вот по этой причине инфобизнес так популярен и востребован в настоящее время. Покупка знаний и структурированной информации позволяет людям экономить время на её поиск, обработку и внедрение. Покупая информацию (знания), человек экономит свое время, а время, как известно – самый ценный и невозполнимый ресурс.

Хотите сэкономить огромное количество времени и узнать, как построить свой инфобизнес с нуля? Да? Тогда книга Андрея Парабеллума «131 совет по инфобизнесу» вам в этом поможет. Лично я очень сожалею, что у меня не было

этой книги лет 6-ть назад, когда я только начинал погружаться в эту тему. Эта книга – пошаговая инструкция от отца основателя инфобизнеса в России, в которой простым языком рассказано, что и как **НУЖНО** делать, чтобы построить свой бизнес на продаже информации.

В книге рассказано, на чем строится этот бизнес, какие последовательные шаги необходимо выполнить, чтобы получить свои первые результаты, а также как эти результаты масштабировать. Много внимания уделяется прокачке экспертности и работе с внутренними страхами и сомнениями, которые останавливают новичков. Но и это еще не все. В книге вы также найдете массу рекомендаций по систематизации этого бизнеса!

Не смотря на то, что многие советы из этой книги я уже использую в своей работе, я для себя нашел просто кучу новых фишек и рекомендаций, которые обязательно возьму на вооружение!

Вердикт – книга будет одинаково полезна, как новичкам, так и людям, которые уже занимаются информационным бизнесом и продажей своих знаний.

P.S.: В книге есть задания, которые нужно выполнять. Если читать книгу и последовательно выполнять задания, то

к её завершению вы сможете уже заработать свои первые деньги на продаже знаний!

Мария Друг

«Можно, подобно Ежику в тумане, смело отправляться в путь, вооружившись, для начала, советами и рекомендациями из этой книги.»

Я читаю, вчитываюсь и хочу применить все из новой книги «131 совет по инфобизнесу» А. Парабеллума. Что я могу сказать об этой книге? И вообще по теме. Еще месяц назад я не знала, что такое инфобизнес и словосочетание «продюсер инфобизнеса» вызывало у меня ощущение, что надо мной смеются, такого не бывает. Оказывается, что бывает.

Так вот. Эта книга, я думаю, сэкономит мне много лет, нервов и средств, которые могли быть потрачены на ошибки, ненужные усилия или даже на обучение, поскольку эта книга является сублимацией опыта и знаний человека, который является лучшим экспертом в инфобизнесе в нашей стране. Это просто пошаговая инструкция по запуску своего инфобизнеса и терминологический ликбез. Даны ссылки на нужные сайты и пр.

Даны и советы, и фишки, и инсайты.

Предупреждения, предостережения, конкретные шаги – все к услугам читателя. Бери и делай. Можно, подобно Ежику в тумане, смело отправляться в путь, вооружившись, для

начала, советами и рекомендациями из этой книги. Причем, мне кажется, что их надолго хватит. А я. Я просто не хочу рассказывать ничего, хочу все узнать сама, применить сама и никому ничего не сказать.

Бери все и не отдавай ничего! (с)

Это как в детстве находила запрещенные книги, типа М. А. Нексе и т.п., и читала под одеялом с фонариком или под кроватью. А тут по инфобизнесу. Интересно так и все попробовать сразу хочется, и чтобы получилось. С такой книгой получится, я думаю. Но это секрет. Не говорите никому.

Иван Захаров

«Только „мясо“ и ничего лишнего»

Могу ответственно заявить, что если Вы намерены начать или развиваться в инфобизнесе (да и просто в бизнесе, ибо бизнес без продвижения его через интернет будет ущербным), то я вам настоятельно рекомендую прочитать книгу «131 совет по инфобизнесу».

Когда я начинал свой инфобизнес в 2011 году за базовый онлайн тренинг по старту инфобизнеса я отдал 300\$. Эта книга посильнее будет – только «мясо» и ничего лишнего. Выводы, четкие рекомендации и инструкции, проверенные многолетней практикой. Просто бери и делай. Сэкономите кучу времени, нервов и денег. Читается легко. При прочтении рекомендую под рукой держать тетрадь для записей. Меня «инсайтило», увидел у себя «проблемные» места. Андрею респект. Кто не в теме кликаем сюда <http://infobusiness2.ru>

P.S. Два года назад писал рецензии для Манн, Иванов и Фербер. Читал книги Ицхака Адизеса – сильные. Но кризис свернул эту тему. Читайте больше друзья – лучшие инвестиции это инвестиции в свои знания... ну и действовать не забывайте. Всем успехов!

1. Зачем вам становиться экспертом #1

В каждой сфере есть свои эксперты – те, кто учит других решать проблемы и сложности в своем виде деятельности. Эти люди «гребут деньги лопатой» (что иногда очень возмущает их менее удачливых коллег), их уважают, к ним прислушиваются, клиенты с тугими кошельками становятся к ним в очередь...

Со стороны может показаться, что эти люди умнее других, что они обладают какими-то сверх-способностями, или что им просто безумно повезло. Но все гораздо проще. Секрет успеха прост – ПИАР, ПИАР, ПИАР, ну и еще немного уверенности в себе и 100 книг по своей теме.

Запомните – если ваше имя начинает часто мелькать перед глазами людей в нужном контенте, в итоге они запоминают вас, как эксперта.

Главное – забудьте о скромности! Ваше имя должно мелькать везде – в интернете, в газетах, на телевидении (пусть даже и на малоизвестных региональных каналах). Набивайтесь на выступления и интервью, издавайте мини-книги, пишите

и публикуйте статьи в самых разных деловых изданиях, тиражируйте свои видеоролики в Ютубе и т. п.

Почему статус вечного ученика стоит поменять на статус эксперта?

- *Большие деньги.* Вы начнете зарабатывать неприлично большие деньги, что даст вам больше возможностей и свободы. Вас будут просить о том, чтобы вы взяли гонорар за свои услуги, при этом никто даже и не подумает торговаться или отсрочивать платеж.
- *Лучшие клиенты.* Самые правильные, самые интересные и самые платежеспособные клиенты всегда работают только с признанными экспертами.
- *Легкие продажи.* Когда вы уже стали известны в определенной области, клиенты приходят к вам сами, без дорогостоящей рекламы и упорного обзвона холодной базы.
- *Доступ к важным людям.* Достигая определенных высот, вы привлекаете внимание важных людей, знакомство и работа с которыми позволит вам подняться на еще большую высоту.
- *Возможность быстрого перехода в другую нишу.* Дости-

гая успехов в одной нише, вы, при желании, сможете легко начать действовать и в иных сферах.

- *Слава, признание, власть и контроль.* Да, да, ваши ученики при общении с вами тоже будут испытывать благоговение и восторг, как вы при выступлении президента или при виде любимого голливудского актера.

В России рынок гуризма практически свободен! Используйте свой шанс стать экспертом №1 в одной из узких ниш, через несколько лет это сделать будет гораздо сложнее!

2. От внешнего к внутреннему

Уровень экспертности нельзя оценить цифрами, но есть ряд заметных атрибутов, которые делают звезд звездами. Пока вы только начинаете становиться на путь рождения и становления эксперта, вам нужно научиться вести себя соответствующим образом. Не стоит рассказывать окружающим «я пока не эксперт, но очень скоро стану ним». Даже начинающий хирург не сообщает пациенту, что тот будет у него первым, так как знает, что тот мигом вскочит с операционного стола и даст деру.

Действуйте, как действуют все начинающие врачи – надевают халат, стетоскоп, и напускают на себя важный и многозначный вид. Начиная с одевания **МАСКИ ЭКСПЕРТА**, играя эту роль, вы постепенно обростете клиентами, связями, партнерами и в итоге станете настоящим гуру.

Но это не значит, что вам не нужно развиваться внутренне – необходимо постоянно работать над получением новых знаний и практических навыков. Читайте книги по своей теме, посещайте семинары и тренинги, учитесь у лучших в своей сфере.

В вопросах формирования стоимости своих услуг тоже нужно идти от малого к большому. Будьте адекватны в сво-

ей оценке и, в то же время, не занижайте ее. Идите вперед осторожно. Если вы не знаете, как увеличить прибыль клиента даже на 100 000, не обещайте увеличить ее на миллион. И еще – будьте готовы к возникновению различных недоразумений и даже конфликтов. Такое бывает. Возможно, даже придется возвращать деньги. Ничего, делайте это с высоко поднятой головой.

Некоторые спрашивают, в каком возрасте можно стать экспертом? Возможно, мне еще рано, ведь мне только исполнилось 20 лет или слишком поздно, ведь я – уже пенсионер... Становиться экспертом никогда не рано и никогда не поздно! Хоть в 20, хоть в 40, хоть в 80 лет! Не ждите «подходящего времени» – оно может никогда не наступить.

3. Основные атрибуты эксперта

Кто такой эксперт, или гуру? Это человек, который знает больше всех или делает что-то лучше всех? НЕТ! Всегда найдется кто-то, лучше разбирающийся в определенных вопросах.

Эксперт – человек, который знает больше своей целевой аудитории. Не больше своих коллег, а больше своих потенциальных покупателей.

Не сравнивайте себя с теми, кто занимается выбранной вами сферой деятельности уже 20—30 лет. Они, несомненно, лучше вас разбираются в этой теме. Вы можете учиться у них, и при этом также считать себя гуру в этих вопросах. Мастер – это тот, кто помогает человеку решить какую-то из его проблем и для этого вовсе не обязательно посвящать подготовке всю свою жизнь.

Важно, чтобы вы сами начали считать себя экспертом, тогда люди тоже поверят в это. Почему большинство людей ходит на семинары и тренинги, имея при этом достаточно знаний в своей сфере? Им просто нужно чье-то доказательство своей экспертности. **Научитесь сами себе давать разрешение быть экспертом!**

Из чего состоит настоящий гуру

- Внешняя составляющая – результат самопродвижения: статьи, книги, видеоролики, отзывы клиентов.
- Внутренняя составляющая – развитие и обучение. Прочтите 100 актуальных книг по выбранной теме за два месяца, пройдите 2—3 тренинга за ближайшие две недели, найдите пять человек, которые знают больше вас, и учитесь у них. Изучите тему и сами проводите по 10 тренингов в месяц.

Атрибуты гуру

- психологическая подготовка и выбор ниши;
- сертификаты, дипломы, членство в профильных ассоциациях;
- сайт или блог (а лучше и то, и другое);
- база потенциальных клиентов, по которым вы будете проводить регулярные рассылки;
- выступления;
- партнеры и учителя;
- публикации, книги;
- участие в телепередачах, интервью;
- личные подвиги, оригинальные путешествия;
- личная легенда («с самого дна на самый верх» и т. п.).

4. Чего не нужно делать на пути становления гуру

Знаете, почему многие отличники и умницы не добиваются финансовых успехов, при том что их нерадивые одноклассники могут ворочать миллионами? Все дело в том, что нас, в советском детстве, постоянно ограничивали. «Не высовывайся, будь как все, живи тихо...» и т. д. Чаще всего именно внутренние ограничения не дают человеку достигать того, о чем он мечтает.

Каждый, кто начинает новое дело, открывает бизнес или создает новый проект, наталкивается на стену критики и осуждения (причем, самых близких людей). Но они просто пытаются защитить себя от будущих изменений, боятся, что вы будете по-другому к ним относиться. Будьте готовы ломать свои и чужие стереотипы, совершайте яркие и заметные поступки. Гуру – это заметные личности!

Вам иногда будет страшно. Это нормально. Преодолевайте свой страх – идите туда, где страшно и делайте то, что задумали! У вас есть страх публичных выступлений? Значит, нужно больше выступать! Не бойтесь чужой негативной оценки, именно она чаще всего тянет нас вниз, и мы пыта-

емся угождать людям, вместо того, чтобы делать то, что хочется именно нам.

Для борьбы с внутренними ограничениями можно использовать тренинги личностного роста, обратиться к психотерапевту или профессиональному коучу. А можно самостоятельно поработать над личным восприятием и разрешить себе стать экспертом. Не завтра. Не через три месяца или три года, а сегодня и сейчас!

5. Публичные выступления – особенности и преимущества

Одним из атрибутов и возможностью продавать свои услуги являются публичные выступления.

Какие преимущества дают вам публичные выступления

- место спикера автоматически придает вам статус эксперта в глазах целевой аудитории;
- вы получаете возможность распространять свои идеи среди большого количества потенциальных потребителей ваших инфопродуктов, в том числе продавать дорогие услуги;
- вы привлекаете внимание представителей СМИ и потенциальных партнеров;
- продавая входные билеты, можно на этом неплохо зарабатывать.

Вы можете проводить такие публичные мероприятия:

- *Конференции.* Тематические мероприятия, которые можно проводить на региональном или на общенациональном уровне. Принять участие в интересной для вас конференции можно, предлагая интересную тему доклада. Как принять участие? Читайте тематические издания, посещай-

те форумы. Вступая в какую-либо профессиональную ассоциацию, вы также получаете возможность выступать на тематических мероприятиях.

- *Лекции в ВУЗах.* Предложите десяти ВУЗам свое бесплатное выступление – хотя бы в одном вам разрешать выступить со своей лекцией (опять же, если тема согласуется с профилем учебного заведения).

- *Собственные тренинги.* Такие мероприятия можно проводить в формате вечернего тренинга (2—3 часа), однодневные (8 часов), двухдневные и пр. Проводя тренинг, вы не только обучаете за деньги людей каким-то навыкам, но и получаете возможность продавать свои инфопродукты.

- *Семинары.* Обучающие лекции, которые стоят дешевле тренингов, т.к. проводятся немного в другом формате (посетителям предоставляется полезная информация, без активного взаимодействия, как на тренингах).

- *Вебинары (онлайн-тренинги).* Проводятся в интернет-формате, вы можете начитывать лекцию, не выходя из своего дома. Преимущества – широкий географический охват, экономия на организационных расходах. Недостатки – сложность продажи дорогих личных услуг, слабый контакт с аудиторией.

- *Видео-обращения.* Начитываются в формате вопрос-ответ или в виде лекции, затем записанные ролики выкладываются на Ютубе.

6. Как продавать свой тренинг или семинар

Многие новички в бизнес-консультировании не понимают мощную силу электронных рассылок. Набирая покупателей на тренинг или семинар с помощью привычной одношаговой рекламы, они тратят в десятки раз больше усилий и денег. При этом если напрячься и собрать базу потенциальных клиентов (сто, тысячу человек), можно успешно продавать им свои услуги и продукты в течение многих лет.

Если вы запускаете прямую рекламу с текстом, вроде «Тогда-то будет проводиться тренинг за такую-то тематику, участие в котором стоит 10 000 рублей», вы получите очень низкий процент отдачи (исключением являются случаи, если вы гуру в этом вопросе и запускаете инфу по «теплой» базе).

Но лучше всего использовать двухшаговые продажи. Как это сделать? На первом шаге предлагаете какой-либо продукт или услугу бесплатно. Можно составить небольшое пособие, помогающее решить те или иные проблемы целевой аудитории. Такую мини-книгу можно предоставлять бесплатно, скачивая которую, потенциальный клиент, оставляет свою контактную электронную почту. Таким образом, вы

получаете мейлы потенциальных клиентов, из которых и будет состоять ваша база для рассылки. Регулярно отправляя по этой базе свои сообщения, вы с высокой долей вероятности, после 5—7 касания продадите свой продукт. При этом процент отдачи гораздо выше, чем при использовании одношаговой модели.

7. Продажи со сцены

Помните, что целью всех ваших публичных выступлений является продажа своих услуг и продуктов. Поэтому, осуществляя продажи со сцены, нужно соблюдать несколько основных правил, в тексте выступления должны присутствовать оффер, дедлайн и призыв к действию.

Оффер – это выгодное предложение для вашей целевой аудитории, то, от чего просто невозможно отказаться. Перед формированием такого предложения, изучите потребности целевой аудитории. Ваше предложение должно решать проблемы потенциальных потребителей и заинтересовывать конкретными выгодами.

Дедлайн – четкое ограничение выгодного предложения по срокам. Если потенциальный клиент понимает, что ваш продукт можно купить по заявленной цене в любое время, он не будет торопиться приобретать его. Но скажите, что услуга сегодня и завтра стоит 5000 рублей, а послезавтра будет стоить уже 10 000 рублей, то, при заинтересованности вашим предложением, клиент выложит за него свои деньги.

Призыв к действию помогает завершить продажи. Ошибкой некоторых продавцов является то, что они красиво

и правильно предлагают свой продукт, но забывают указать клиенту, какие конкретные шаги он должен сделать, чтобы совершить покупку. Если вы скажете «Первые десять человек, кто подойдет после выступления к моему столу, получат возможность приобрести продукт в два раза дешевле его стоимости», то успешно завершите продажу.

Для того, чтобы продать услуги коучинга, после выполнения стандартной схемы «оффер-дедлайн-призыв к действию», предложите участникам семинара или конференции подойти к вам после мероприятия, чтобы записаться к вам на прием. При этом желающих нужно убедить в том, что у вас очень плотный график (даже если это совсем не так) и вы сможете принять клиента только через 2—3 недели. Не стоит поспешно соглашаться на указанный клиентом день, т.к. это снизит интерес к вам, как к эксперту. Когда вы создаете мнимый дефицит себя, то у потенциального клиента даже не возникает вопросов типа «А можно дешевле?»

Для того, чтобы не возникало внутреннего конфликта во время переговоров с клиентом, прорепетируйте заранее свои фразы о том, как вы заняты, какой у вас плотный график и что вы сможете принять желающего не ранее, чем...

Следует также помнить, что если у вас есть страх перед публичными выступлениями, то побороть его можно только

одним способом – выступать, выступать и снова выступать. Постепенно страх пройдет. Хотя некоторое волнение может остаться (в этом признаются даже ораторы с двадцатилетним стажем).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.