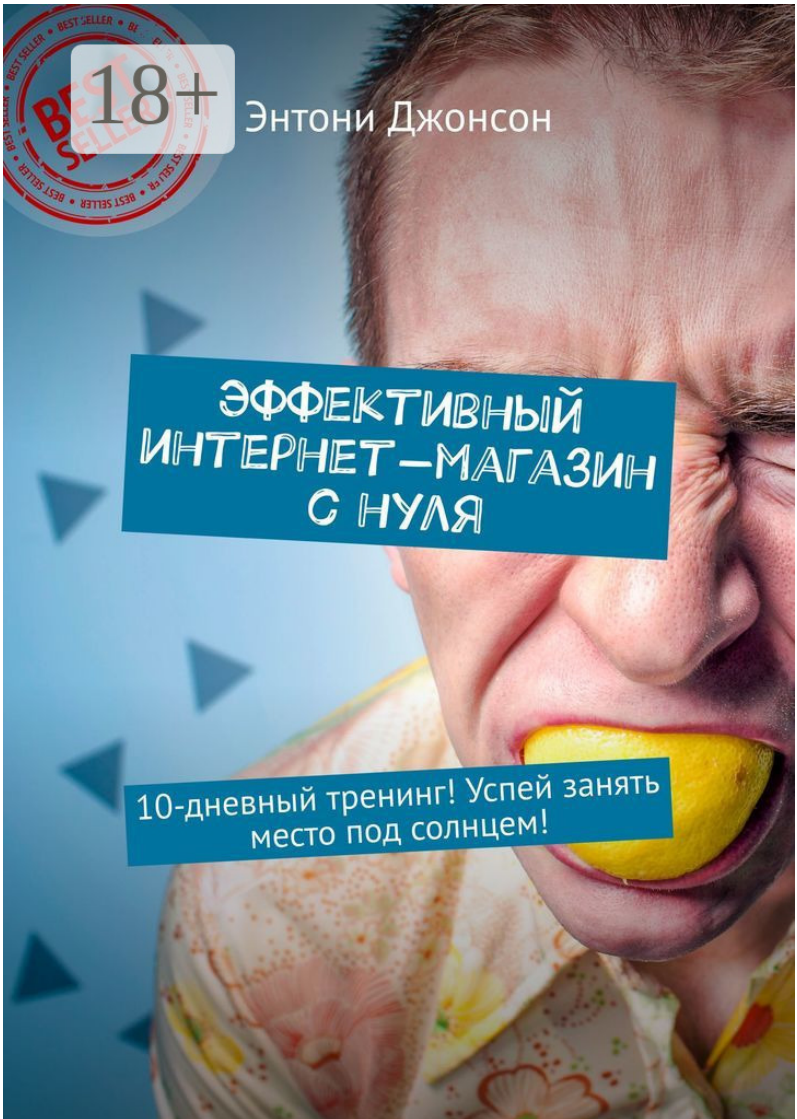
18+
Энтони Джонсон
ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН С НУЛЯ
10-дневный тренинг! Успей занять место под солнцем!

Энтони Джонсон

Эффективный интернет-магазин с нуля. 10-дневный тренинг! Успей занять место под солнцем!

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42542836
ISBN 9785449674937

Аннотация

Пока не поздно, займи место под солнцем! Эта книга о том, как вам иметь столько денег, чтобы не пришлось экономить никогда. Это системный тренинг о вере, который включает мотивацию, тайм-менеджмент, продажи и приёмы НЛП, чтобы вы были богаче.Тренинг для чемпионов продаж Америки!Это книга, в которой очень мало информации и много действий. Ваших действий.Эта книга окупит себя в первый же день, вы гарантированно станете богаче, успешнее и счастливее! Организация "Meta Inc." запрещена на территории РФ.Книга содержит нецензурную брань.

Содержание

ПОЗДРАВЛЕНИЕ 9
НЕВЕРНОЕ НАЧАЛО 10
НЕВЕРНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ 11
И ПОЧЕМУ ТО БИЗНЕСМЕН 12
НОВОЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ…
НИКОГДА НЕ БУДУТ ЗА 13
НЕ НАДО ГОЛОВНОЙ БОЛИ! 14
ПРОСНИТЕСЬ! 15
КАКОЙ ВЫХОД 16
ЕДИНСТВЕННАЯ ПРИЧИНА ПОЧЕМУ ВАМ 17
НУЖЕН РАБОТНИК
ВАС ЖЕ ВСЕ РАВНО НЕНАВИДЯТ 18
ЗАСТАВЬТЕ РАБОТНИКОВ РАБОТАТЬ 19
НАБЕРИТЕ ПРОДАЖНИКОВ 20
ТЕКУЧКА НЕИЗБЕЖНА 21
ТОГДА И ТОЛЬКО ТОГДА ВЫ БУДЕТЕ 22
ПОЛУЧАТЬ ДОХОД
УВЕЛИЧЕНИЕ СБЫТА ТОВАРОВ И УСЛУГ 23
ДЛЯ БИЗНЕСА
ХОРОШО, С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ 24
РАЗОБРАЛИСЬ
ГЛАВНОЕ УСПЕТЬ! 25
РЕКЛАМА ПО ТЕЛЕВИЗОРУ И В СМИ 26

НЕ ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ ПОЛЕЗНОЙ
К ОФЛАЙН-РЕКЛАМЕ 27
ДАЛЕЕ РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ 28
ЧТО КАСАЕТСЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ 29
ХОТИТЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ – УСТРОЙТЕ 30
АКЦИЮ
КАК ПОНЯТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ 31
РЕКЛАМЫ?
ГЛАВНОЕ УСПЕТЬ! 32
ПРАВИЛО 80% 33
СЖИГАЙ ЗА СОБОЙ МОСТЫ 34
И НЕ ОСТАВЛЯЙ ВОЗМОЖНОСТИ
ОТСТУПИТЬ
ЗАБУДЬ О ЧУВСТВЕ ВИНЫ 36
ПРОДАВАТЬ НУЖНО ЧЕЛОВЕКУ 37
ПРОДАВАЙТЕ СЕБЯ, А НЕ ПРОДУКТ 38
ОПИСЫВАЙТЕ РЕЗУЛЬТАТ 39
НЕ НАСТАИВАЙТЕ НА СВОЁМ 40
НЕ УПУСКАЙТЕ МОМЕНТ 41
БАЛУЙТЕ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ 42
ДАВАЙТЕ ГАРАНТИИ 43
КАК РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНО? 44
НЕ ДАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ НЕ РАБОТАТЬ 47
БОЛЬШИНСТВО ЖЕ СТАРАЮТСЯ ЭТОГО 49
ОПЫТА ИЗБЕЖАТЬ
СОЗДАЙТЕ АЛГОРИТМ ДЛЯ КАЖДОГО 51

ИЗ ПРОДАВЦОВ ИЛИ ДРУГИХ РАБОТНИКОВ
ТОТАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ 53
СКРИПТЫ 54
ПРОПИШИТЕ ВСЁ 55
ТРЕБУЙТЕ ИСПОЛНЕНИЯ 56
ШТРАФУЙТЕ 57
ЧТО ПРИНЕСЕТ МНЕ ДЕНЬГИ СЕГОДНЯ? 60
НЕВЕРОЯТНО МНОГО УСПЕХА – ЭТО ВНЕДРЕНИЕ 61
БЕЗ ВНЕДРЕНИЯ НЕ БУДЕТ НИЧЕГО 62
АНТИПЕРФЕКЦИОНИЗМ 68
РАБОТА С НЕУДАЧАМИ 69
КОНЦЕНТРИРУЙСЯ! 70
ЧУЖИЕ ЦЕЛИ 71
ОБУЧАЕМОСТЬ 73
ПОГРУЖАЙСЯ В ПРОЦЕСС 74
Как твои работники воруют 83
ВОРОВСТВО ВРЕМЕНИ 83
СОЦ. СЕТИ 83
ТЕЛЕФОН 84
КТО ВАШ РАБОТНИК НА САМОМ ДЕЛЕ 85
ПУСТОЙ ТРЁП ПО НЕРАБОЧИМ ВОПРОСАМ 86
САБОТАЖ 88

ОПОЗДАНИЯ 88
ЧТО ДЕЛАТЬ? 90
ВИДЕО-ФИКСАЦИЯ 90
АУДИО-ФИКСАЦИЯ 90
GPS ФИКСАЦИЯ 90
ШТАТНЫЙ ДОНОСИЛА 91
ХРАНИЛИЩЕ 91
У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ 92
НЛП ЗА 5 МИНУТ 93
ПОДСТРОЙКА ПО ПОЗЕ 94
ПОДСТРОЙКА ПО ДЫХАНИЮ 95
ПОДСТРОЙКА ПО ЦЕННОСТЯМ 96
ПОДСТРОЙКА ПО ДВИЖЕНИЯМ 97
НАХРЕНА ВООБЩЕ НУЖНА ПОДСТРОЙКА? 98
ОТСТРОЙКА (ЛИКВИДАЦИЯ КОНФЛИКТА) 99
ЛУЧШЕ В ЭТО УТРО ПРОВЕСТИ ОТСТРОЙКУ 100
НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ 101
ПРАКТИКА 102
«ОТКУДА ВЗЯТЬ ДЕНЕГ» 103
ВЫПОЛНЯЙ ЗАДАНИЯ ЧЕТКО. И БЕЗОГОВОРОЧНО. И ТВОЯ ЖИЗНЬ НАПОЛНИТСЯ ДЕНЬГАМИ. ХРАНИ ЗАДАНИЕ ВТАЙНЕ 104

Эффективный интернет-магазин с нуля 10-дневный тренинг! Успей занять место под солнцем!

Энтони Джонсон

© Энтони Джонсон, 2019

ISBN 978-5-4496-7493-7
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПОЗДРАВЛЕНИЕ

Моё поздравление, друг! Ты приобрел возможно, самое лучшее вложение средств в мою книгу!

Она о том, как стать богатым с нуля.

Честно. Всё очень просто.

Самое же главное правило выдам прямо сейчас:

НЕ ВКЛАДЫВАЙ ДЕНЬГИ. Потеряешь.

Ты заработаешь миллионы и может, миллиарды на стартапе, но: Не вкладывай деньги пока не заработаешь первый миллион с нуля!

Пока не набьёшь шишек БЕСПЛАТНЫХ шишек. Впрочем, я сделаю всё чтобы «Шишки» быстро завершились у тебя.

Коротко и просто. Выполняй задания и следуй рекомендациям. И всё получится.

Другие книги пишут по 1000 страниц макулатуры. Сожги их. Они бесполезны. Информации полно и в интернете.

Ее (инфы) слишком много. Ты ж не хочешь стать богатым через 1000лет когда все это прочитаешь?

Здесь все просто. Не запутаешься.

НЕВЕРНОЕ НАЧАЛО

ВЛОЖЕНИЯ
Большинство дельцов начинает все неверно.
Вкладывают деньги.
Типа инвестируют.
Типа приобретают предприятия.
И всё теряют. Все деньги. Всё что вложили.

НЕВЕРНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Чаще всего какое представление у нашенского человека – дескать куплю офис – читай арендую…

Сделаю хороший ремонт найму секретаршу.

И офис – бе-ле-нь-кий – чис-тень-кий…

И все работники довольны и его на руках носят.

Потому что оборудование НОВОЕ и ДОРОГОЕ.

Потому что Все Красиво…

Это глупость. Единственное что вы должны делать – получать прибыль.

И ПОЧЕМУ ТО БИЗНЕСМЕН НОВОЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ…

…что все работники будут очень рады тому что у него работают.

Но это – неправда.

Потому что никто рад не будет.

Вас будут считать гандоном и гадом.

Вы – враг работников. Вы начальник.

И они будут против вас.

НИКОГДА НЕ БУДУТ ЗА

И будут воровать у вас за спиной.

Ваши деньги.

Ваше время за которое вы им заплатили вашими деньгами…

…то есть опять же… ваши деньги.

НЕ НАДО ГОЛОВНОЙ БОЛИ!

Запомните – если вы мечтаете создать типа удобное предприятие… и надеетесь на честность и типа собственническое мышление у ваших работников то ничего кроме головной боли у вас не будет.

ПРОСНИТЕСЬ!

Никакого собственнического мышления.
У них не будет.
Будут вас ненавидеть только за то что вы – начальник.
Только за то что вы заставляете их работать.
Им бы получать деньги и ничего не делать.
А тут вы – мешаете.
Гандон.

КАКОЙ ВЫХОД

Смиритесь что вы гандон.

Вас все равно будут ненавидеть.

Потому что рабы.

Ненависти полны.

Они вас будут ненавидеть.

Смиритесь. И требуйте от работников то то они должны отдать вам.

Денег.

ЕДИНСТВЕННАЯ ПРИЧИНА ПОЧЕМУ ВАМ НУЖЕН РАБОТНИК

Это деньги которые вам может принести работник.

Каким бы хорошим вы ни были и чем лучше тем хуже для вас.

Требуйте отдачи.

Требуйте денег!

Не бойтесь быть мудаком.

Будьте мудаком ибо Надо быть мудаком.

В делах надо быть ацким мудаком.

ВАС ЖЕ ВСЕ РАВНО НЕНАВИДЯТ

Так может быть вы за то хоть что то получите?
– Может стоит раз вы мудак
Зарабатывать как
Мудак – неприлично много.

ЗАСТАВЬТЕ РАБОТНИКОВ РАБОТАТЬ

Не вбрасывайте деньги в корпоративный стиль.

Не вкладывайтесь в новое оборудование.

В стойку ресепшн.

В кожаные кресла.

Не зарывайте ваши деньги в дорогостоящее оборудование на первом этапе особенно если опыта нету.

НАБЕРИТЕ ПРОДАЖНИКОВ

Требуйте результат.

И постоянно гоните – фильтруйте – набирайте новых людей в команду потому что

ТЕКУЧКА НЕИЗБЕЖНА

Текучка нормальна.
Хаос – нормален.

ТОГДА И ТОЛЬКО ТОГДА ВЫ БУДЕТЕ ПОЛУЧАТЬ ДОХОД

Не надо делать КРАСИВО.

НАДО кое-как.

Но с откликом – с возвратом инвестиций.

Идеально – если вы ничего не вкладываете при открытии предприятия.

Именно и только в том случае вы сможете уйти в прибыль сразу же.

Отыщите единомышленников и,в процессе соревновательности, достигайте ещё большущих итогов.

Не бойтесь говорить о личных целях на публике. Наоборот, у вас еще больше возрастет

мотивация годиться к личной цели и делаться успешнее и счастливее.

Для большущего числа важной заслугой числятся методы. Это ещё довольно отлично, так как получая вещественное

вознаграждение, вы сможете отменно сделать чем какого-нибудь иного собственную жизнь и благоденствие собственных ближайших.

А это ведет к моральному ублажению.

УВЕЛИЧЕНИЕ СБЫТА ТОВАРОВ И УСЛУГ ДЛЯ БИЗНЕСА

Каждый бизнесмен сталкивается с проблемой привлечения клиентов к своему продукту. Все бизнесы объединяет одна вещь – требуется навык продаж. В этой главе раскроем основные принципы и методы, помогающие увеличить поток клиентов.

Для начала, когда у вас есть уже готовый продукт – вам нужно привлечь к нему людей. Что для этого необходимо?

Для начала необходимо понять, кто ваша целевая аудитория. Целевая аудитория – это ваши потенциальные клиенты. Это очень важно и поможет не тратить ресурсы зря. Приведу самый простой пример: если Инстаграм-блогер, пишущий на тему материнства будет рекламироваться в блогах с мужской аудиторией – рекламный бюджет будет потрачен напрасно.

ХОРОШО, С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ РАЗОБРАЛИСЬ

Что дальше? А дальше её нужно активно привлекать. Сбор базы данных и холодный обзвон – один из работающих способов. Тут важно не просто позвонить и описать продукт, а быть готовым к возражениям, отказам. Для этого обычно всем менеджерам прописывают скрипты. Как правило, сделать это с первого раза довольно сложно, но методом проб и ошибок модно достичь наилучшего результата. Когда менеджер будет заранее подготовлен к возражениям – шансы продажи увеличиваются в разы. Доверие вызывают только те, кто знает что ответить, четок и последователен в своих действиях.

ГЛАВНОЕ УСПЕТЬ!

Сегодня в век высоких скоростей совершенно неважно, насколько вы талантливы и умны. Самое важное – это насколько вы быстро все делаете. Как хорошо вы успеваете.

Главное сегодня – это быть первым. Успеть.

Не надо стараться производить что то лучше других. Делать шикарный продукт или заинтересовывать кого то качеством. Сегодня побеждает тот кто больше продает, а продает тот кто продает первым.

И неважно что он продает полную хуйню.. Главное выбросить свое дерьмо на рынок первым. Не задумыаться а выбрасывать. Самым первым.

РЕКЛАМА ПО ТЕЛЕВИЗОРУ И В СМИ НЕ ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ ПОЛЕЗНОЙ

Она приводит не только к как таковым продажам, но и к тому, что люди вас запомнят. Потому что мало кто, увидев рекламу новых бумажных платочков побежит сразу же за ними в магазин. Но когда в магазине на полке с салфетками человек растеряется от выбора, в его памяти невольно всплывет ваш продукт и вот – ваши салфетки уже у него в корзине. Но в огромном потоке информации людям становится все сложнее улавливать её, а бизнесменам привлекать людей. Подумайте, чем вы можете отличиться от других в своей рекламе и запомниться. Может какая-то навязчивая песня? По-моему рабочий метод. Или наоборот, полная тишина… любой точно обратит внимание на экран своего телевизора, где его будет ждать изображение вашего продукта. Опять же, стоит уделить внимание уместности вашей рекламы. Не стоит в женском глянце рекламировать барбершоп. Да, может какая-то часть девушек заботливо покажет эту рекламу своему молодому человеку, но какой это будет процент? Ваши вложения всегда должны быть направлены в максимально эффективное русло.

К ОФЛАЙН-РЕКЛАМЕ

также можно отнести раздачу листовок. Один из старых методов, но не так уж он и плох. Аудиторию 50+ вы вряд ли сможете привлечь через рекламу в социальной сети, а вот рассказать об акции в аптеке за поворотом, почему нет? А если промоутер, привлекая посетителей в новую кофейню, будет ещё и в придачу говорить «при предъявлении флаера в нашей кофейне получите кофе в подарок!» Ну какого кофемана это не заинтересует? Этот метод, во-первых, поможет людям узнать о вас. Во-вторых, придя за бесплатным кофе, от запаха свежеиспеченных круассанов захочется и его. Ну а если качество продукта было оценено по максимуму, вот вам и постоянный клиент, узнавший о вас с помощью обычной листовки

.

ДАЛЕЕ РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ

Сейчас это направление сделало большой шаг вперёд и эффективность данного метода возросла в разы. Сюда относятся и социальные сети, и контекстная реклама, и продвижение в поисковиках. Сегодня есть возможность настраивать рекламу так, что она будет показываться только людям, которые заинтересованы в данной тематике (были на похожих сайтах, искали похожий товар), поэтому результаты не заставят себя долго ждать.

ЧТО КАСАЕТСЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

– тут есть, где разгуляться. Главное, понимать, чем цеплять в той или иной сети. Например, Инстаграм – чисто визуальная сеть. Здесь важны фотографии продукта, общий вид профиля, его наполненность. После заполнения аккаунта важно уделить внимание набору аудитории. Можно сотрудничать с крупными блогерами на бартерной основе. Вы им бесплатно продукт – они вам обзор. И, как следствие, новых клиентов.

ХОТИТЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ – УСТРОЙТЕ АКЦИЮ

Два по цене одного. Или скидка 50% на второй товар. Такие вещи всегда привлекают людей, так как каждый хочет сэкономить и выберет место, где можно купить выгоднее. Для бизнесменов это возможность не только увеличить оборот товара, но и привлечь новую аудиторию.

Распространяйте коммерческие предложения. Здесь главное грамотно его составить и отправлять людям, которым сотрудничество с вами было бы выгодно.

КАК ПОНЯТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ?

Например, для каждого вида рекламы (по телевизору, радио, в социальных сетях, в интернете) запустите свой промокод на скидку. Так вы узнаете, откуда больше всего пришло людей.

Итак, клиентов привлекли. Что дальше? Нужно продать. И вот некоторые принципы, которые важно соблюдать.

ГЛАВНОЕ УСПЕТЬ!

Сегодня в век высоких скоростей совершенно неважно, насколько вы талантливы и умны. Самое важное – это насколько вы быстро все делаете. Как хорошо вы успеваете.

Главное сегодня – это быть первым. Успеть.

Не надо стараться производить что то лучше других. Делать шикарный продукт или заинтересовывать кого то качеством. Сегодня побеждает тот кто больше продает, а продает тот кто продает первым.

И неважно что он продает полную хуйню.. Главное выбросить свое дерьмо на рынок первым. Не задумыаться а выбрасывать. Самым первым.

ПРАВИЛО 80%

Большинство людей занимаются чем угодно но только не тем, что приносит им 80% прибыли.

Есть правило: 80% своего времени жизни заниматься тем и только тем что приносит 80% твоей прибыли.

А тем что прибыли не приносит ты заниматься не должен. То есть совсем. Вообще.

Какого то хуя уж не знаю почему так сложилось но 99% людей занимаются чем угодно но только не своей прибылью. Вам стоит заниматься только тем что приносит прибыль.\

\

И больше ничем. Как только ы занимаешься какой то еще хзерней придумай себе наказание и ебашь себя например, резиночкой.

Надень на запястье банковскую резиночку и ебашь себя ей если ты занимаешься чем то непродуктивным.

Ебашь каждый раз когда занимаешься полной хуйней.

\

Будет толк

СЖИГАЙ ЗА СОБОЙ МОСТЫ И НЕ ОСТАВЛЯЙ ВОЗМОЖНОСТИ ОТСТУПИТЬ

Нельзя даже думать о том, что что то может пойти не так. И уж тем более не стоит готовить пути к отступлению.

Дело в том, что большиснтво людей готоит себе пути к отступлению.

И они отступают с радостью, столкнувшись с самой первой проблемой на пути к глобальной цели.

Не стоит отступать. И не стоит строить пути к отступлению.

Помни о том, что у тебя нет права на неуспех.

\

Ты совершенно точно, можешь добиться в э\той жизни всего. Абсолютно всего что ты только хочешь однако только лишь в том случае, если ты не оставляешь себе запасных ходов путей. Сжигай смело за собой мосты – так ты получишь невероятный результат.

Когда на карту поставлена жизнь и само сущетсоввание человека мы, как показывает практика, работаем невероятно продуктивно.

Когда нем некуда отступать.

Когда же нам есть куда отступать, мы отступаем и отсту-

пать можем очень, просто невероятно долго!

ЗАБУДЬ О ЧУВСТВЕ ВИНЫ

Нет ничего хуже чем чувтво вины перед кем угодно за что угодно.

Не нужно чувствовать себя виноватым.

Чуствуйте себя прекрасно и никогда ни перед кем не чувствуйте себя виноватым. Напротив, думайте о том, как сделать как можно хуже в жизни того или иного человека. И ни в коем случае не думайте о чувстве вины.

ПРОДАВАТЬ НУЖНО ЧЕЛОВЕКУ

Помните, что вы продаёте всегда одному конкретному человеку. И подход к каждому должен быть разным, он должен быть индивидуальным. Каждая продажа отличается от другой. Чтобы быть успешным менеджером, мало разбираться лишь в своём продукте, необходимо ещё иметь навыки психологии, понимать мотивы людей, знать, чем их зацепить.

ПРОДАВАЙТЕ СЕБЯ, А НЕ ПРОДУКТ

В наше время практически любой товар можно купить в тысяче разных мест. Как же привлечь покупателя к своему бизнесу? Расскажите ему о своих качествах, как эксперта. Покажите, что вы разбираетесь в продукте, осознаете проблему и главное – знаете как её решить.

Задавайте вопросы. Чем больше клиент говорит, тем больше вы узнаете о его потребностях. Зачем ему этот продукт, сколько он готов заплатить, что его смущает, о чем он думает. Если говорить будете только вы – велик риск того, что вы просто не угадаете желание клиента.

Всегда говорите на доступном языке. Если вы видите, что мужчина пришёл покупать жене пылесос, но сам ничего в этом не смыслит – характеристика товара должна содержать выгоду конкретно для этого человека. Например, пылесос бесшумный и работает в три раза мощнее (а значит быстрее) остальных. И вот по выходным вас уже не раздражают звуки пылесоса.

ОПИСЫВАЙТЕ РЕЗУЛЬТАТ

Все же хоть раз от продавцов слышали «вот я сама себе беру и ни разу не пожалела» или «у меня подруга сыну в подарок купила, тот в восторге был». Это погружает клиента в позитивное будущее, которое возможно при покупке вашего товара.

НЕ НАСТАИВАЙТЕ НА СВОЁМ

Если клиент спорит – дайте ему почувствовать, что он прав. Отступите от темы и переходите к другим проблемам, которые решает продукт.

НЕ УПУСКАЙТЕ МОМЕНТ

Как только вы видите, что клиент хоть немного, но заинтересован – предлагайте покупку. Если человек не готов совершить её здесь и сейчас – бронируйте, предлагайте рассрочку, просите Контакты до дальнейшей связи. Вы должны сделать все возможное, чтобы не упустить клиента из виду навсегда. Пусть он не купит сейчас, но позвони вы ему через месяц и предложи скидку – вот вам и покупка.

БАЛУЙТЕ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ

Не забывайте, что любого клиента мало привлечь и продать один раз – в идеале каждый клиент должен стать постоянным. Дисконтные карты с накоплением баллов или скидкой, специальные акции для постоянных клиентов, подарки. Это всегда работает. Такие места, как кофейни, например, продают продукт, который человек способен покупать каждый день. А что заставит его ходить именно к вам, если рядом ещё три штуки? Да и кофе везде неплохой… а подарите ему карточку, где он будет отмечать каждую выпитую у вам чашечку. Пусть выпьет шесть, а седьмую вы ему подарите бесплатно! И кофеману приятно, и у вас клиент есть.

ДАВАЙТЕ ГАРАНТИИ

Когда вы отвечаете за качество товара – вы вызываете доверие. Это главное. Без него ни одна продажа не осуществляется, а постоянный клиент уж тем более не находится.

И главное! Никогда не забывайте о качестве услуг. Без этого все вышеперечисленное не работает. Даже если вы завернете все в красивую упаковку, долго не протяните. Всегда следите, какие люди работают в вашей команде. К сожалению, люди непредсказуемы и те, кто на первый взгляд казался заинтересованным в работе и ответственным – со временем показывает себя совершенно с Другой стороны. Не допускайте того, чтобы ваши рекламные бюджеты уходили в никуда только из-за неграмотных менеджеров. Или некачественной упаковки. И таких «или» в каждом бизнесе очень много.

КАК РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНО?

Люди на рабочем месте делают все что угодно.

Делают 3 дела сразу.

Делают 4 дела сразу.

Делают 10 дел сразу.

И ничего не успевают.

А все почему?

Да потому что в в действительности, они не делают ни одного дела.

Да. Подобно мухам, они копошатся в навозе.

Да. Бумажки перекладывают.

И да. Что то обсуждают.

Но – они не делают самого главного и по большей части это относится к продавцам.

Продавцы и работники так называемого интеллектуального

труда должны продавать либо обслуживать клиента.

И заниматься этим не время от времени а постоянно.

То есть перманентно.

Продавцы должны абсолютно постоянно продавать.

Большинство продавцов в рабочее время планируют.

Хрен их знает что они там планируют – но они не продают а планируют.

И в общем то… ничего страшного.

Только вот заработную плату вы им за что платите?

За то что они занимаются своей работой – то есть продают.

Продавец должен постоянно закрывать сделки.

То есть предлагать людям совершить что?

Совершить покупку.

Сделать вложение.

Приобрести что то.

Купить.

Обрести и сделать все что с этим связано.

По логике вещей все это должно бы закончиться чем?

Правильно – переводом энной суммы средств на счет вашей компании.

Потому что совершена продажа!

Но большинство продавцов продаж не делают.

Потому что им лень.

Вы конечно знаете, что им следует продавать и что таким образом они будут зарабатывать больше денег.

Но они не продают.

ВЫ КОНЕЧНО ЖЕ ЗНАЕТЕ ЧТО ОНИ НЕ ТУПОРЫЛЫЕ БАРАНЫ И ПОНИМАЮТ ЧТО ТОЛЬКО ПРОДАЖИ СДЕЛАЮТ ИХ БОГАЧЕ

Да.

Они это и правда понимают.

Но все равно не продают!

Оставьте продавцов без надсмотрщика и они будут зани-

маться чем угодно вот только не продажами.

Они будут заниматься планированием продаж.

Обсуждением продаж.

Осуждением обсуждения продаж.

Осуждением Осуждения обсуждения продаж…

…но не продажами.

НЕ ДАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ НЕ РАБОТАТЬ

Должен быть строгий алгоритм продаж.

Чтобы выходя на работу… … утром днем и даже ночью каждый работник повторял его.

Чтобы знал его наизусть.

За незнание штраф.

Предупредите и заставьте выучить алгоритм действий продавца.

Любой работник – это быдло.

Я быдло.

Вы быдло.

Мы все быдло в какой то степени.

И мы все в какой то степени ленны.

Однако работник по природе своей еще более ленив ем вы или я.

Потому что иначе…

…он был бы на вашем месте а не наоборот.

Это совершенно нормально.

Ленность и нежелание брать на себя ответственность – это нормально.

Лишь некоторые работники понимают что самое ценное в их работе – это опыт… и что только ради ОПЫТА работы

им стоит работать. Даже бесплатно или за мизерную оплату.

БОЛЬШИНСТВО ЖЕ СТАРАЮТСЯ ЭТОГО ОПЫТА ИЗБЕЖАТЬ

Наработать поменьше.

Поменьше устать.

Да они утсают больше пытаясь отлынуть от работы чем если бы выполняли ее качественно.

Вам надо снять с них эту тяжкую ношу.

НЕ ДАВАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫПОЛНЯТЬ РАБОТУ НЕКАЧЕСТВЕННО

Поставьте видеокамеры везде.

Сделайте так чтобы каждое слово которое продавец говорит клиенту было строго выверено и чтобы у вас при помощи ли какой записи или еще чего то…

была возможность проверить что да.

Все именно так как надо и никак не иначе.

Именно как надо!

Проверяйте при помощи камер что они работают.

Контролируйте качество работы ваших сотрудников на всех участках.

Они же вам потом спасибо и скажут.

Хотя вру.

Н е скажут.

Будет считать вас мудаком.

Правда же в том что они вас и сейчас считают мудаком но при этом мучаются от того что они не рабоатают достаточно хорошо и пытаются много не работать.

Кроме того они мучаются от совести.

Спасиите их от этого.

СОЗДАЙТЕ АЛГОРИТМ ДЛЯ КАЖДОГО ИЗ ПРОДАВЦОВ ИЛИ ДРУГИХ РАБОТНИКОВ

Заставьте строго ему следовать.

Не отступая ни на шаг.

И следите за выполнением.

Определите в чем соль того или иного работника – зачем тот или иной человек на том или ином месте нужен?

В чем его задача?

Главная – единственная задача.

Грузчик – грузит.

Продавец – продавать.

Сварщик – варить.

Образно.

И пусть они делают именно это.

Нагрузите. Особенно продавцов.

Работой. Чтобы они много работали.

Следует сделать так чтобы работа шла в определенном темпе.

Не надо чтобы люди бегали.

Нет.

Этого не требуется. Главное – темп.

Выверенный и проверенный временем темп – с какой ско-

ростью луше всего чтобы ваши сотрудники выполняли ту или иную работу. Вот пусть и выполняют.

ТЩАТЕЛЬНО ОТБИРАЙТЕ КАДРЫ

Да. Многие скажут что не новость. Но многие кадровики не уделяют должного внимания отбору кадров.

Уделяйте. Потому как по-настоящему дисциплинированные люди чаще всего не нуждаются в масштабном контроле.

ТОТАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ

И даже в том редком случае когда вы отобрали уникальных – дисциплинированных сотрудников, Вам лучше всего поставить везде камеры.

Включить аудио-видео-запись. Потому как большинство сотрудников отступают от тех скриптов которые им пишутся на предприятии.

СКРИПТЫ

По поводу скриптов: на предприятии абсолютно всё должно быть измерено и по максимуму реламентировано.

На выполнение любых действий надо отводить строго определенное время.

Проверять промежуточные результаты.

Каждый звонок. Каждое здравствуйте. И улыбка. И рукопожатие – всё должно быть прописано до мелочей.

ПРОПИШИТЕ ВСЁ

Пропишите и не поленитесь абсолютно всё – от внешнего вида – до зрительного контакта и прочее прочее. Потому что вашему работнику может быть совершенно невомек что нужен глазной контакт и прочее.

ТРЕБУЙТЕ ИСПОЛНЕНИЯ

Если работник согласился на ваши условия – то требуйте от него исполнения условий договора. Если прописан зрительный контакт с каждым покупателем – требуйте его.

ШТРАФУЙТЕ

При несоблюдении договора – штрафуйте. Сделайте так, чтобы штрафы были неизбежны.

Если работник опоздал – штрафуйте. Если не исполнил скрипт – штрафуйте.

НАБИРАЙТЕ ТЕХ КОМУ Жутко БЕЗ РАБОТЫ

Не надобно набирать людей которые и без работы проживут. Тех кто не станет «вкалывать» до седьмого пота.

Набирайте на работу лишь только тех кто готов создавать работу. Долговременную сложную и тяжкую работу.

Как правило славятся что гастарбайтеры. Набирайте их.

Вследствие того собственно что легче трудиться с ними чем с что кто не желает трудиться.

НЕ ПЕРЕВОСПИТЫВАЙТЕ

Довольно нередко обладатели компаний воспитывают сотрудников.

Для вас не надобно например создавать. Избыточное. Элементарно берите тех кто обязан трудиться. Кто пристрастился вкалывать до седьмого пота.

Как правило эти и учатся просто.

НЕ Увеличивайте Степень ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Довольно большое количество случаев когда пвышают заработную оплату необоснованно.

Не размышляйте собственно что в случае если усили-

те плату труда – сотрудники станут чем какого-либо другого трудиться.

Временами в том числе и ужаснее трудиться станут.

НЕ НРАВИТСЯ – УВОЛИЛИ

Смоделируйте эти обстоятельства в рамках ТК РФ дабы возможно было сократить всякого работника в согласовании с законодательством элементарно вследствие того собственно что не приглянулся.

Элементарно вследствие того собственно что нет настроения.

Сокращайте почаще.

И НАБИРАЙТЕ

Набирая – организовывайте наибольший отбор. Дабы к для вас рвались попасть.

А попасть было бы нелегко. А непросто.

Не надобно создавать всё просто.

РЕКЛАМА Трудящихся Пространств

Вкладывайте средства в рекламу трудящихся пространств. Деятельно набирайте служащих.

Приведите систему к наибольшему взаимозамещению.

Деятельно ТЕСТИРУЙТЕ Свежие Методы

Каждый день тестируйте методы работы.

Любую неделю интересуйтесь – а собственно что повысит мою прибыль?

Как обладателя фирмы наличествует ввиду.

И замеряйте итоги.

В случае если вы не замеряете итоги – удаваться станет дурно.

Всякий раз и все мерьте и создавайте лишь только то собственно что навевает для вас выгода.

Всякий раз Жаждете К Выгоды

Как лишь только ваше предприятие зачахнет – его покинут все сотруники. Останетесь лишь только вы а вследствие того лишь только вы обязаны владеть все с вашего фирмы.

Позабудьте о что собственно что мол есть какая то общественная справедлисвость ее нету.

Вследствие того собственно что вы всем отвечаете а они ничем.

А ваше предприятие станет выгодным лишь только за это время когда станут средства.

ЧТО ПРИНЕСЕТ МНЕ ДЕНЬГИ СЕГОДНЯ?

Задавайтесь этим вопросом – только он есть единственное решение всех проблем на вашем предприятии.

Каждый день при этом ответ может быть разным.

НЕВЕРОЯТНО МНОГО УСПЕХА – ЭТО ВНЕДРЕНИЕ

Если ты просто прочитал то что я тебе рассказал тут – что ж… это хорошо.

Чемпиона отличает внедрение.

Всё в этом мире очень легко.

Но внедрение и Действие – это все 200% успеха.

БЕЗ ВНЕДРЕНИЯ НЕ БУДЕТ НИЧЕГО

У тебя готовые технологии на руках – а есть возможность получить еще и полную систему действий – «велосипед» – только педели крути – деньги сами пойдут – но ты должен крутить педали.

p.s. крути педали – применяй это на практике и результаты не заставят себя ждать – в любом случае – пиши мне на почту.

Так ты сможешь иметь гораздо больше денег имея на руках систему действий и пользуясь ей по моей методике.

Для другихиных популярность и признание принципно важнее, чем вещественная выгода.

Нет чем какого-нибудь иного награды, чем знать, что твои награды приносят людям колоссальную пользу.

Начинайте кое-какое численность целей в одно и ещё время. Бывает, что переключаясь с 1-го на другой,

безусловно вероятно найти самое верное заточение для качественного результата.

Достаточно принципно тренировать свое мертвое мертвое тело, мозг и душу.

Пробежки, физиологические упражнения, роль в спортивной жизни коллектива- все лишь только только лишь

только только лишь только лишь только только лишь только на пользу.

Гуляйте на бодром воздухе, просвежайте личностные мозги. к примеру как им актуально нужен воздух.

Для становления мозга большущее численность ещё различных курсов, заключения закономерных задач, кроссвордов,

роль в конференциях, семинарах и т. п.

Развитие души- это способность любить все вокруг, трудиться во благо себя и оказавшегося кругом нас мира.

Искренне помогайте тем, кто в данный момент потерял свой блеск индивидуальный блеск ориентиры в жизни, занимайтесь благотворительностью,

восхищайтесь прекрасными творениями классиков, глядите красотой нашей природы, будьте счастливы сами и

поработаете осчастливить хоть кого-то еще. Припоминайте: «Душа обязана трудиться

И день и ночь, и день, и ночь!»

Мотивируя себя на удачливость, исследуйте навык величавых людей, которые достигли всего сами

методом каждодневного труда. Обучайтесь у них, восхищайтесь их усердием и настойчивостью. Читайте их цитаты

и конспектируйте для себя мудрые изречения. Все складывайте в копилку, в обязательном порядке понадобится в жизни.

Двайте для себя передышку, дабы осознать и выправить промахи или же отпраздновать победы.

В обязательном порядке придумайте заслугу для себя за выполнение какого- или актуального дела.

Тут приведен довольно короткий список упражнений для мотивации себя на совершенствование личного

существования.

Одно ясно- начинать мотивировать себя на триумф надобно уже сейчас. А на следующий день уже возможно пожинать плоды собственной

свежей интенсивной жизни.

Любой имеет возможность избрать для себя личный индивидуальный способ для мотивации. А, в случае если любопытно, читайте надлежащую книжку,

из которой вы спрашиваете ещё очень-очень большое количество познавательного и занятного.

Основная масса людей когда жаждут богатства предполагают себя такими Чапаевыми!

С шашкой наголо!

Сейчас! Буду генерировать идеи!

Сейчас! Мою идею заметят!

Открою тайна.

Ваши идеи уже по тыщу и 1 разу перемусолили.

Откройте yandex и напишите всякую собственную феноменальную идею.

В том числе и в случае если напишете собственно что на-

мереваетесь кидаться говном с 3 го этажа в прохожих, бьюсь об залог – в том числе и эту безумную и бесполезную идею кто то да озвучил.

Тайна в том, собственно что идеи ничего не стоят.

Чего то стоит система реализации поступков:

Реализации, маркетинг, систематизированные производственные процессы.

Лишь только система – не так важно какая – навевает итог на длительном отрезке времени.

Остальное- бред! Идеи!

Они ничего не стоят.

В данный момент у всякого пятикласника столько мыслях собственно что мои уши завянут!

Всё ускоряется. Все обесценивается.

Актуальны системы.

Системы продаж.

Системы общения.

Системы изготовления.

Системы оптимизации. Рекламы.

Системы. И подсчёты!

Считай! Возьми подходящий темп в котором ты имеешь возможность работать 12 -14 – 16 часов в день и делай! Работай.

Да. Всё перечисленное выше не значит, собственно что ворошить мозгами не надобно.

Но идеи сами придут когда трудишься по 16 часов в сутки!

АНТИПЕРФЕКЦИОНИЗМ

Создавайте как ужаснее.

Ничто не сбивает с толку например же крепко, как влечение к безукоризненности. Нахуй совершенство! Создавайте кое-как!

Создавайте дабы было отвратительно!

Создавайте дабы для вас самому было омерзительно от такого, собственно что вы сделали!

Насрите на итог гигантскую кучу говна и получайте наслаждение от процесса!

Вы увидите собственно что действуя как раз этим образом, звездное небо сами станут валиться для вас на руки. Фигурально выражаясь.

Срите на итог. Элементарно создавайте. Преследуя вожделение получить наслаждение. Жизнь очень коротка дабы ебать для себя мозг каждой хуйней!

РАБОТА С НЕУДАЧАМИ

Очень многие обращают внимание на свои неудачи. Буквально зацикливаются на них. Вот у меня такая то хуйня не получилась. Да и хуй бы с ней! Другая получится.

Понимаешь, когда ты прекратишь ебать себе мозг перфекционизмом, типа стремление к совершенству – у тебя не будет такого – что «какая-то хуйня не получилась». Когда ты стремишься к хуйне – у тебя один хуй какая то хуйня да получится!

А когда у тебя не получится какая то хуйня – то тут 2 варианта.

Либо хуйня не получилась (и хуй бы с ней), либо получилась совсем нехуйня! А это повод для радости!

Сорри за мой французский, но другими словами (без хуйни) мне пришлось бы написать целых 10 книг, чтобы объяснить очевидные вещи.

КОНЦЕНТРИРУЙСЯ!

Ты знаешь, что отличает мужчину от женщины и успешного человека от идиота, болвана и оболтуса?

Концентрация. На одном, единственном и самом важном действии.

Выбери что то одно, а остальное – отложи, забудь.

Мотивация уходит в ту же самую секунду как человек заебывает себя всякой хуйней, когда у него сотня дел и забот, а ему еще довешивают добрые друзья и знакомые.

ЧУЖИЕ ЦЕЛИ

То что гарантированно заберет у тебя всяческое желание что либо делать – это чужие цели. Не позволяй тебе вкручивать хуй в уши!

Когда тебе говорит жена, друг, просят о какой то хуйне – подвезти, купить продукты в магазине, постирать носки, убрать в комнате, да что угодно просят, что тебе вот сейчас вообще делать нахер не хочется – просто не делай.

Придумай 2 железных отмазки на все случаи жизни.

Я говорю, например, что забыл. Прости.

Жена попросила сходить в магазин. А мне он – ну не вперся. К тому же – это – не моя цель. Поэтому я отключил телефон и уехал к другу на дачу в баню!

Через 3 дня возвращаюсь.

– Ты где был?

– У Алекса в бане!

– А куда ты вышел?

– КОГДА???

– Ну в пятницу! К шлюхам?

– К Алексу в баню!

– Она за 100 км!

– На такси доехал! А что за вопросы то? Ты говори прямо, что не так?

– В магазин кто должен был сходить?

– Ой забыл, прости! Сходить?

– Нет, уж!

Это конечно, дебилизм последней инстанции, такое разыгрывать и с женой мы расстались:)

Всё – к лучшему!

Не позволяй другим людям вкручивать хуй себе в уши! Живи интересно! Действуй!

ОБУЧАЕМОСТЬ

Всё что отличает быструю обучаемость от медленной – это системность. Тебе совершенно не нужно делать все что я описывал тут по 20 часов в день. Когда речь идет о системнности тебе будет более чем достаточно уделять процессу не более 20 минут.

ПОГРУЖАЙСЯ В ПРОЦЕСС

Это -совершенно новые знания для тебя. На 100% новые. Чтобы отточить любой навык требуется повторение. Частое и с удовольствием. Применяй новые знания постоянно, оттачивай их везде, где только придется.

НЕ Жажди Наточить ВСЁ Незамедлительно

Не надобно пробовать всё постичь незамедлительно. Нахрен. Отточи некоторое количество более нередко употребляемых поступков:

Как ведомо, Эллочка людоедочка имела возможность изъясняться всего 30 тирадами.

Боксер Моххамед Али выслал в нокаут всех собственных конкурентов одним безупречно отточеным и непревзойденным по мощи ударом!

У нас же – собственно что ни лузер – то книгохранилище познаний. Он понимает всё. Он цитирует всё. но нихрена не имеет возможность.

Нахрен библиотеку!

Приобритите флэшку. Пусть там данная инфа станет. Большое количество пространства не одолжит. Нахрена голову применить например бездарно? Дабы захлямлять её всяким мусором?

Башка – дабы есть. Выпивать и болтать. Блевать – временами. Но не для инфы, фрустрации, стресса!

Делай всё с безоговорочной отдачей.

Главная множество людей берутся за дело сквозь рукава: они едят без аппетита, исследуют язык без надобности, закрывают клиентов на «отъебись», «все буквально еще у меня никто ничего не приобритет»

Данным образом, они сами себя ввергают в состояние усиленного бездействия, перманентной лени.

Когда абсолютно всё не имеет ни интереса, ни вкуса, ни прогресса.

Делай любое дело – понятно, с безоговорочной амплитудой, с безоговорочной отдачей, – одним словом, так, как как будто бы от этого располагается в зависимости вся твоя жизнь.

В случае в случае если ты учишь английский язык, то учи его с удовольствием, быстрее всего принимая во забота, где и в какой ситуации он для тебя понадобится в жизни.

А в случае в случае если занимаешься торговлей – то продавай во именно собственно что бы то ни стало!

Не стоит обладать «вспомогательный план».

Абсолютно практически, большая толика народонаселения имеет дополнительный план на случай «в случае в случае если в один момент не получится».

Для тебя не стоит обладать запасного плана безусловно.

Делая так, ты вступаешь на проезжая часть вояки, на проезжую доля смерти «пан или же же пропал».

Ты приложить все усилия по претворению в жизнь пла-

на «А» в случае в случае если у тебя нет плана «Б».

Ты положишь все силы на алтарь победы.

Как один с данным настроем принципно пристапать к любому делу в личной жизни.

Приступать понятно, шаг за шагом, копотливо и планомерно, достигать личной цели. Только лишь только данным образом делаются царственные свершения и царственныеоткрытия.

Ни какого плана «Б»! И ни шагу назад!

Искрометность и выгорание.

Достаточно практически всем в данный момент знакомо «выгорание» – это когда ты проворно и проворно за именно собственно что то берешься, а вслед за тем понимаешь, именно собственно что банально утомился.

Понимаешь, именно собственно что необходим перерыв. Перерыв на длительное время.

Это чувство чувственного выгорания знакомо достаточно практически всем.

Когда ты не понимаешь, именно собственно что делать дальше, просто делай дальше!

Когда ты утомился, – надо не прекращать трудиться, а взять «марафонский темп».

Абсолютно любой победа кроется как один в марафонской дистанции.

Именно собственно что толку, в случае в случае если ты в данный момент (при исследовании языка, напри-

мер) продвинулся больше незатейливого, в случае в случае если уже на грядущий денек ты «сдохнеть» и в тебя

ни одно заморское слово не полезет?

Именно собственно что толку, в случае в случае если в данный момент ты обзвонил всех личных ключевых клиентов, в случае в случае если на следующей неделе ты весь в апатии, сонный и ни на именно собственно что не годный?

Какой в предоставленном во всем смысл?

Смысла нет абсолютно ни мизерного.

Когда ты берешь личный темп и в нем трудишься на 100%, подобный истории гарантированно не станет.

Ты выполнишь все задачки, собственно что перед тобой стоят (лучше в случае если это 1 задача) и в для тебя остается довольно сил на деятельный отдых!

Как на отдых:

Когда ты практически полностью погружен в выполнение цели, развлечения элементарно нужен.

Основная масса людей работает до седьмого пота, в однотонной, тщательной работе, при всем при данном, они абсолютно не могут на отдых.

Трудиться перед монитором с бутылью пива – это не развлечения. Это просерание времени.

В случае если ты погружен в исследование свежего материала, то великолепным развлечением для тебя станет игра в волейбол, футбол, теннис.

Другими текстами, смена работы.

В случае если ты промышляешься продажами, или же учишь язык, то еще разнообразь личный досуг. Устрой его на физическом уровне активным!

Твой организм и ЦНС (центральная нервная система) произнесут для тебя большое благодарю за это!

Будьте всякий раз своевременно

На все значимые встречи и совещания надобно ездить заблаговременно, дабы быть буквально своевременно.

Не стоит мыслить, как раз именно собственно что вы успеете вследствие такового как раз именно собственно что как правило в самый конечный момент образуются пробки, когда нельзя проехать.

Приезжайте заблаговременно, на всякую встречу на 20—30 мин..

Но в случае в случае в случае если вы запоздали, то ещё ничего ужасного не случится извинитесь сильнее и все.

Произнесите какой вы глупец, глупец, глупец как раз именно собственно что не высчитали пробки.

Люд обожают когда вы обзываете сами себя и раскаиваетесь в произошедшем.

Это отлично. Не опасайтесь взойти глупее, тупее и ничтожнее, чем вы есть на самом деле.

Мощь в том, как раз именно собственно что самое последнее убожество имеет возможность довольно отлично себя испытывать в случае в случае в случае если принимает соб-

ственную тупоумие.

Силу ничтожества.

С ничтожеством принципно проще изготовлять дела, чем с человеком высокого самомнения. А все вследствие этакого как один как раз именно собственно что ничтожный человек

,все его мысли обращены во вне.

Он о для себя не высокого мнения. Он очень хорошо осознает, как один как раз именно собственно что он за дерьмо на самом деле.

И не боится об предоставленном заявить, он не прикрыт для такового, чтобы сказать, как один как раз именно собственно что он дурак, дурак и глупец.

И со личного пьедестала ничтожества он содержит вероятность видеть абсолютно царственные и прекрасные вещи.

Пожалуйста, не путай ничтожество с бомжам.

Вонючий бесприютный и ничтожество – это всевозможные вещи. Бесприютный – отталкивает.

Ничтожество притягивает!

Ничтожество содержит вероятность элементарно ездить на самых последних моделях

Любой один оставляйте некоторое количество прозапас.

Когда бы обучаетесь чему-нибудь: английскому ли языку, бодрым методикам продаж или же же же же же просто идёте в тренажерный зал, заканчивайте

вашу тренировку за долговременное время до такового, как для вас это надоест.

Любой один идет по стопам оставаться некоторое количество голодным.

Голодным в обучении. Голодным в тренинровке.

Выходя по основанию стола еще надо оставаться чуточку голодным.

Это всё делается для такового, чтобы для вас не надоело ваше занятие.

Достаточно практически все в данный момент проделывают ошибка, занимаясь чем или же же же до усера. Усераться не надо.

Оставляйте ваш забота к процессу.

Делайте так, чтобы вас перло, чтобы вас прикалывало то, чем вы занимаетесь.

Тормозите себя.

В данный момент – век интернета. И уже скоростями 4G никого не удивить. Все привыкли куда то бежать, чего-нибудь кликать.

Быстрее – быстрее.

А я любой один говорю личным ученикам: Тормозите.

Тормозите так, как вы только лишь только лишь только только лишь только можете. Вследствие этакого как один как раз именно собственно что только лишь только лишь только только лишь только в заторможенном, практически практически полностью заторможенном состоянии чем какого-нибудь иного всего усваивается:

бодрые возможности и методы

языки

пища

Не надо спешить, у вас никто в этот момент не отбирает ваше время!

В именно собственно что количестве и в случае в случае в случае в случае если вы находитесь под проливным ливнем, и до вашего подъезда осталось 50 метров, ТОРМОЗИТЕ!

Под проливным ливнем вы в всяком случае промокнете, но не обращая внимания на все вышеупомянутое, притормозив, вы не потеряете свой блеск индивидуальный блеск своё достоинство.

Обедайте копотливо.

Продавайте копотливо.

Гооврите копотливо, смакуя личные мысли!

Именно собственно что больше это принципно при обучении в продажах и английскому языку.

Куда ты торопишься? Тормози!

Получай наслаждение от процесса! Случается чего-нибудь потрясающее!

В собственно что числе и в случае в случае в случае если ты элементарно учишь язык, реализовываешь или же же же опаздываешь на весомую встречу!

Тормози! 2 минутки ничего не решат! Абсолютно!

А дабы быть своевременно надобно выходить заранее!

В следствие этого оставляй время!

Абсолютное большинство людей работают ради денег.

Нет ничего плохого в том, чтобы получать деньги, однако никогда не стоит работать из-за денег.

Стоит трудиться ради опыта.

Только опыт – единственное, ради чего стоит по-настоящему трудиться.

Трудитесь, не покладая рук.

Большинство сегодняшних работничков считают минуты до того момента, как они наконец, закончат трудовой день и смогут

совершенно расслабиться у себя дома, лежа в кресле с пивом.

Этому примеру, совершенно точно, никак не следует следовать.

Трудитесь постоянно, не покладая рук.

Совершенствуйте свои языковые навыки, общайтесь с другими рынками сбыта вашей продукции, пользуйтесь транслейтом для того, чтобы

гораздо лучше общаться со своими клиентами.

Таким образом, вы и базу построите и язык выучите!

Как твои работники воруют

ВОРОВСТВО ВРЕМЕНИ

СОЦ. СЕТИ

Просто хуева тьма времени у сегодняшних людей уходит на всевозможные социальные сети.

Ты можешь подумать, что дескать, хуйня – война. Пусть «Галя» – «Лена» – «Вадим» посидит в социальной сети на рабочем месте лишние пару минут.

На сраном рабочем месте!

В социальной сети. За более чем 10 летний опыт работы с продавцами и владельцами торговых компаний – самое херовое что может сделать твой работник продавец – это торчать на рабочем месте в социальных сетях.

Самое лучшее – и действительно то что он должен на рабочем месте делать – это продавать.

Но эти твари сидят в социальных сетях. Вместо того чтобы обзванивать клиентам и предлагать им те товары которые реально улучшат жизнь клиентов.

Таким образом, каждая минута проведенная в социальной сети – это минута проведенная вне рабочего места. То

есть вы платите этим гандонам чтобы они работали а они не работают. А деньги получили.

То есть похитили ваши деньги! Еще раз. Деньги полуили за оговоренную работу.

При приеме на работу вы ведь не говорили им «да, Таня! Ты блять, можешь сидеть и ставить лайки в сраной соцсети такой-то целые блять сутки – а я все равно буду тебе денежки платить».

Ни хера подобного. Работник обещал работать. А вы – платить за работу. Заработную плату.

Не засоциальносетевую плату – и не за торчание на ютубе. Не за то что этот мудак или мудачка сидит на ютубе.

Нет! Заработанную плату. Ту которая за работу.

Прекращайте хищения. Вводите штрафы и объявите им почему. Ласково и по-доброму предупредите что с сегодняшнего дня каждая минута в соц. сетях им будет обходиться в такую то сумму.

ТЕЛЕФОН

Разговор по телефону в рабочее время на нерабочие темы – это еще одна просто дырень – куда улетает неебическое колличество вашей прибыли.

Потому что в рабочее время что должен делать ваш работник? Правильно – трудиться. **Дальше я скажу что делать с этой херовой проблемой.**

КТО ВАШ РАБОТНИК НА САМОМ ДЕЛЕ

Любой работник на вашем предприятии – кем он на самом то деле является? Индивидуумом? Личностью? Человеком?

Нет. Это сраный инструмент который должен делать продажи – мы ведь торговлей занимаемся или еще какой то хуйней?

Так, если мы занимаемся торговлей то не логично ли предположить, что он – этот человек нам нужен только для того чтобы продавать и продавать максимально много – в нормальном состоянии – если вы платите Ивану 60 тысяч в месяц, или 720 тысяч в год, и еще примерно 400 у вас уходит на налоги в всевозможные фонды, то этот Иван для вас – некупленный мерседес.

Этот Иван должен принести вам за год как минимум в 10 раз больше чем те деньги что вы на него потратили.

Почему? Да потому что этот хер, в отличие от тебя ничем нихуяшеньки не рискует.

Его не выебет кредитор за то что он просрочил платеж и его не выебет налоговая инспекция за несданную вовремя отчетность.

И прочая прочая прочая. Хуйня в виде СЭС и пожарников и полиции – не выебет. А тебе – мозг вынесут нахрен.

Потому что ты – владелец.

Любой инструмент должен работать. И ваш работник – только инструмент. Вы можете и должны его уважать но только до того момента пока он трудится в поте лица своего и делает все ровно, правильно и четко. А если он этого не делает – то он самое большое говно в мире.

Идём дальше.

ПУСТОЙ ТРЁП ПО НЕРАБОЧИМ ВОПРОСАМ

Да. Это ведь так охуенно – дружный коллектив. Типа веселье – радость и прочая хуета.

Ваши работники думают что их рабочее место – это место для веселья и потехи – но это все – хуйня.

Рабочее место – это лишь сраное место где они должны въджобывать. До седьмого блять пота.

Пропишите скрипты. Пропишите карты что они должны делать и чего не должны делать.

Например, со стольких-то до стольких то они должны делать только общение с клиентом по телефону.

Только это. Больше ничего. **С улыбкой на лице.**

Задача естественно меняется от того, чем и как вы торгуете – но факт:

Ваши работники должны улыбаться и вилять хвостом только перед клиентами.

Очень часто можно встретить компании в которых работники заигрывают друг с другом и девочки ходят в миниюбках и их чуть ли не дерут на рабочем месте.

А клиент – стоит брошенный и никому нахуй не нужный. Такие компании скоро канут влету.

Во всем мире таких уже не осталось. Мы как всегда опаздываем, но догоним. Потому что нехуй.

САБОТАЖ

Часто происходит так что вы своим умом и силами и еще только Бог знает чем разработали стратегию и вывели формулу продаж – решили как и по какому алгоритму дарить клиентам подарки.

По какому алгоритму вести клиенту презентацию. Сколько должно быть «касаний» блять клиента. А эти мудофилы работники – стоит вам отойти немного в сторону все нахуй срывают. Делают что угодно но только не то что им сказано.

Не следование алгоритму продаж уносит более 20% прибыли.

Потому что вы знаете например, что если вы пойдете в макдональдс и купите кофе то вам предложат пирожок.

А если не предложат то работник будет наказан.

Потому что они обвешаны все возможными видео-камерами. Они обязаны предложить еще пирожок. Даже если видят что у клиент уже сам как пирожок из-за их пирожков.

Они следуют регламенту продаж. Что и зачем идет.

ОПОЗДАНИЯ

Введите систему фиксации. Она может быть элементарной. Всё та же видео-фиксация – при приходе на работу пусть сотрудник помашет в камеру и назовет время прихода.

Внимание: если в 9 утра начинается рабочий день – это значит что в 9 утра работник должен быть полностью готов к работе. Не в 9—05, переодеться – а в 9 – быть готовым принимать, звонить и обслуживать клиентов!

ЧТО ДЕЛАТЬ?

ВИДЕО-ФИКСАЦИЯ

Обвешайте весь ваш офис видео-аппаратурой. Установка сейчас будет стоить не более 20—30 тысяч рублей.

Как показывает практика, установка простой видео-камеры с возможностью вашего постоянного онлайн присутствия в офисе добавит вам лишнее рвение сотрудников и увеличит доход на пару сотен тысяч в месяц.

АУДИО-ФИКСАЦИЯ

Если продавец разъездной – позаботьтесь о том, чтобы он вел запись всех переговоров и разговоров с покупателями.

Потом вы сможете его мягко исправить и подсказать что и как делать надо а что нет.

GPS ФИКСАЦИЯ

Не допускайте отклонения от заданного маршрута если продавец разъездной. В том случае если он работает в точке, поставьте эту фиксацию так, чтобы он был полностью к ней привязан и всецело ей занимался.

ШТАТНЫЙ ДОНОСИЛА

Неплохо работает также штатный доносила – тот работник который контролирует и доносит о любых нарушениях в офисе.

Естественно, не все согласятся на такую должность. Однако в идеале в вашей компании некоторые из продавцов должны постукивать на своих собратьев и ничего страшного если кто то из них что то знает.

ХРАНИЛИЩЕ

Для такой хуятины как мобильный телефон – заведите хранилище – чтобы все сотрудники при входе сдавали туда телефон в отключенном состоянии и могли бы его брать только на время законного перерыва.

У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ

Главное отличие между богатыми и бедными – это не их уровень знаний. Не их образование. И не их стартовый капитал.

Поместите любого богатого человека в окружение нищих и он растеряет все до последнего цента.

Бедность – заразна. Как грипп, ветрянка или даже хуже.

Вычищайте из своего окружения бедных друзей.

Если вы хотите стать богаче – вычищайте их самым безжалостным образом. Потому что пообщавшись с ними – вы заразитесь их мышлением и их установкой на бедность.

Это очень заразно!

НЛП ЗА 5 МИНУТ

Стоя у самих истоков НЛП, можно с уверенностью сказать, что сейчас в Нейро-лингвистическом программировании много воды.

Люди ходят на всевозможные семинары, где им объясняют простейшие вещи под видом секретов.

Секреты в НЛП действительно есть.

Но они доступны лишь немногим. А их применение – настоящее таинство.

В этом тренинге мы будем разбирать главные секреты НЛП, а также то, что преподносится за десятки тысяч долларов у тренеров-шарлатанов.

ПОДСТРОЙКА ПО ПОЗЕ

Очевидно, не так ли, что если ты сидишь рядом с собеседником, вы смотрите приблизительно в одну сторону, то у вас гораздо лучше будет складываться разговор, чем

если вы смотрите друг на друга?

Если у людей намечается спор, в результате которого нужно найти компромисс, который полностью всех бы устроил, то очевидно же, что надо смотреть в одну сторону, внимательно слушать собеседника

и не кричать на него?

Ок. Какого же хрена? Какого хрена я спрашиваю, за эту элементарную информацию, тренера, которые даже не стояли у истоков НЛП, берут огромные средства?

Там где эти тренера учились, я преподавал. А там где ученики этих тренеров учились, я трубу шатал!

Мои таинства опережают время как минимум на 3000 лет.

ПОДСТРОЙКА ПО ДЫХАНИЮ

Да, мы на тренингах также проводим это мероприятие.

Типа надо дышать как твой собеседник.

Но это не значит что секунда в секунду. Вход выдох.

Приблизительно в одном темпе. Приблизительно.

Если он дышит носом – ты дыши ртом. Если он дышит ртом – и ты также дыши!

ПОДСТРОЙКА ПО ЦЕННОСТЯМ

Если твой начальник любит силиконовых шлюх и рассказывает тебе об этом, то не вздумай ему говорить о каких нибудь заповедях

или о том, что главное – душа. Если ты скажешь это, то сразу попадешь в АД. Рукосотворенный твоим же начальником.

Локальный ад. Специально для тебя.

Любит он силиконовых давалок. Скажи что это круто! Поинтересуйся каких? Брюнеток, блондинок. Скажи круто!

Секретное правило в действии:

Если твой начальник или генеральный клиент – мудак и не любит силиконовых давалок – то ни слова о давалках!

Если он любит свою жену и она умная, делай вид, что ты в поиске умной женщины для семьи.

Надо тебе говорить, что не стоит чрезмерно интересоваться его женой?

Это дорога в АД!:)

p.s. на самом деле все мы любим силиконовых давалок – ну что может быть прекраснее губ-пельменей, жопы – будто туда телевизор засунули и сисек-подушек безопасности?

ПОДСТРОЙКА ПО ДВИЖЕНИЯМ

Если собеседник трет нос, ты можешь коснуться уха (своего)

Если он почесал спину, можешь заложить руку за поясницу.

То есть надо делать однонаправленные движения с твоим собеседником. Это понятно, что не надо полностью копировать его действия?

p/s/ на курсах НЛПеров люди выходят зомби-дебилами, не все но многие:

Они начинают подстраиваться по движениям, якорить, смотреть на глаза и искать ключи глазного доступа.

Чем важнее персона с кем они общаются, тем тщательнее они всю эту херь мутят и человек устраивает им личный ад!

Понятно ли тебе, о падаван, что подстраиваться надо так, чтобы собеседник этого не замечал?

НАХРЕНА ВООБЩЕ НУЖНА ПОДСТРОЙКА?

Дело в том, что подстроившись, ты можешь вести собеседника к тому, что нужно именно тебе. К своей выгоде управлять человеком.

Вместо споров, распросов и пиздеца, создается доверие и как следствие, выгодные контракты, расположение сильных мира сего и денежка.

Ну и силиконовые пустышки, как итог того, что у тебя денежка.

Ебись-не хочу.

ОТСТРОЙКА (ЛИКВИДАЦИЯ КОНФЛИКТА)

Также подстройка помогает уйти от ебли мозга твоей женою когда ты рано утром возвращаешься домой.

По правде говоря, тут лучше всего работает другой приём: вместо того, чтобы рано утром прийти домой и огрести от жены, лучше, если ты уж загулял, пропади на 3 дня!

Все за тебя будут беспокоиться, а ты скажешь, что заблудился. И дорогу не мог найти!

На митинге был и как результат, кормился пару суток в КПЗ…

Выпил и потерял паспорт и имя забыл…

Да всё что угодно – главное чтобы домашние волновались!

Так ты избежишь утреннего Ада.

Это когда уже болит голова от выпитого вчера, а жена уже проснулась и, полная сил начинает ебать твою душу.

Нет ничего хуже этого, потому что вступить с ней в раппорт (подстроиться) можно, но тогда настроение испортится нахрен. Зачем?

ЛУЧШЕ В ЭТО УТРО ПРОВЕСТИ ОТСТРОЙКУ

То есть просто не появиться. Пару дней.

Мобила должна быть отключена!

Где еще делается отстройка?

Наиболее эффективно, когда вам звонит интернет провайдер – просто говорите, чтобы он позвонил вашей жене и сказал что вы рядом с ним.

А когда он отказывает (они отказывают) обвиняешь его в бесчеловечности и шлешь нафиг!

НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ

Вне зависимости от того, кто вы и какой пост занимаете – ваши дела на вашем рабочем месте должны покрывать всё пространство вашего офиса.

Да. Иногда вы можете их немного разобрать но. Должно быть место где вы занимаете абсолютно всё пространство.

Храните в этом офисе банки с деньгами – прозрачные стеклянные банки с центами, рублями или с вашей валютой…

И пусть деньги будут на виду. В идеале – чтобы у вас было уникальное помещение где вы разбросаете мелочь и бумажные деньги по полу.

Будете ходить по ним и не будете их убирать.

ПРАКТИКА

Это все обман что деньги делают с улыбкой – чаще это монотонный спокойный труд с уставшими глазами и грустью в них:

«ОТКУДА ВЗЯТЬ ДЕНЕГ»

Далее следует практическая часть книги – для того чтобы изменить своё мышление тебе надо в течение следующих 365 дней просто заполнять поля этой книги – а если ты купил электронную версию – то распечатай листы бумаги – 365 штук или перепиши их от руки – может и такое быть что у тебя вообще нет денег – тогда от руки.

ВЫПОЛНЯЙ ЗАДАНИЯ ЧЕТКО. И БЕЗОГОВОРОЧНО. И ТВОЯ ЖИЗНЬ НАПОЛНИТСЯ ДЕНЬГАМИ. ХРАНИ ЗАДАНИЕ ВТАЙНЕ

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

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.