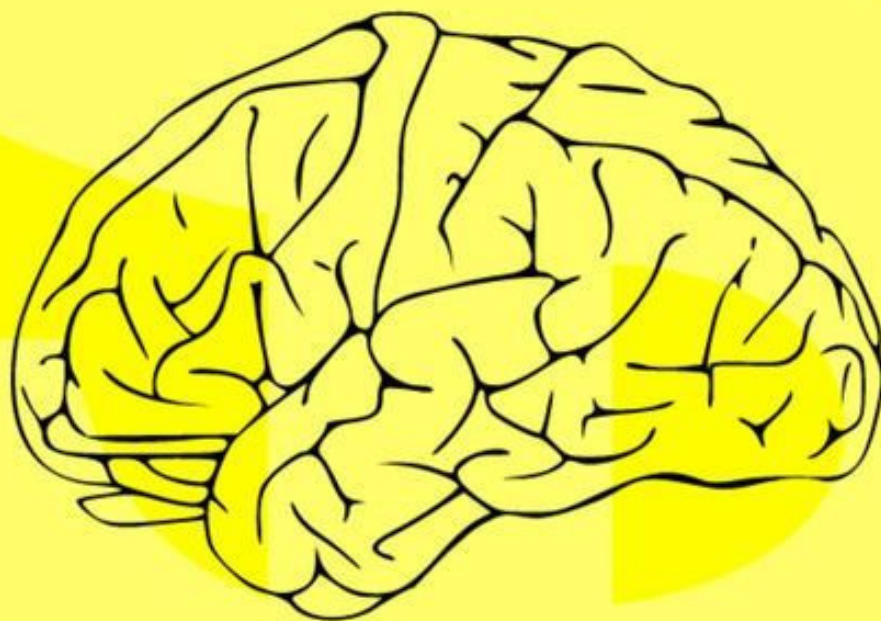


18+

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ЧУЖИХ ЗНАНИЯХ В СОЦСЕТЯХ



**ИНСТРУКЦИЯ КАК ЗАРАБОТАТЬ 500\$
ВО ВРЕМЯ ПРОЧТЕНИЯ КНИГИ**

Данила Родионов

**Как зарабатывать на чужих
знаниях в соцсетях**

«Издательские решения»

Родионов Д.

Как зарабатывать на чужих знаниях в соцсетях / Д. Родионов —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-592492-6

Задача этой книги научить вас зарабатывать деньги в соцсетях, руками других людей, чтобы вам приносили деньги, а вы говорили что делать. Суть заключается в том, что я буду обучать вас онлайн продюсированию различных проектов. Поверьте, это одна из самых увлекательных ролей во всем онлайн-заработке. Так что приготовьтесь, мы взлетаем.

ISBN 978-5-00-592492-6

© Родионов Д.
© Издательские решения

Содержание

Как зарабатывать на чужих знаниях в соцсетях	6
Глава I	11
Как найти эксперта?	14
Глава II	20
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Как зарабатывать на чужих знаниях в соцсетях

Данила Родионов

© Данила Родионов, 2022

ISBN 978-5-0059-2492-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Как зарабатывать на чужих знаниях в соцсетях

Полное пособие о продюсировании, запусках и прогревах в социальных сетях
+инструкция как заработать первые 500\$ сразу после прочтения книги

Эта книга – подробное пособие о том, как вам начать зарабатывать в интернете иликратно увеличить свои доходы. Как создать онлайн бизнес, где вам лично не нужно общаться с клиентами и что-то продавать

Большое обещание этой книги это то, что если вы примените все, что написано в книге, то сможете гарантированно в первые 2 недели заработать первые 200—500\$ и быстро войти в «рынок» продюсирования

Если же вы уже работаете в онлайн, то вы сможете структурировать свой бизнес, увеличить выручку в 2—3 раза, благодаря моему опыту и опыту других продюсеров

В этом предисловии я поделюсь одной историей, которая мне стоила годы жизни и это главный инсайт, который я понял уже после написания этой книги, поэтому важно прочесть эту часть, это не простая вводная инфа, это фундамент, и чтобы вам было интереснее, я зашил сюда инсайт, который сэкономит вам по меньшей мере миллионы денежных средств и годы жизни

Помимо написания этой книги я так же занимаюсь некоторыми описанными в этой книге проектами, и все время их развиваю. Долгие годы в моей голове была какая-то херня, которая не позволяла никак вырасти в доходе. Я работал как раб на галерах и не понимал, как заработать больше, придумывал все новые и новые гипотезы и планы. Создавал новые проекты и тд и тп. Но вот доход рос очень и очень медленно. Я всегда покупал чужой опыт с большим скепсисом, недоверием, хотя он и всегда в разы окупался, для меня было сопротивлением отдать даже 400р за книгу, хотя казалось бы, копейки, за чужой опыт. Но нет, для меня было не столь жаль денег, сколько времени, если информация в книге окажется бесполезной. В моей парадигме была установка, что 90% инфы бесполезная и ненужная, что она не к чему толковому не приведет. Но тем не менее я реально не мог понять одной истины, что фигня которая мешает мне вырасти в доходе это приобретения чужого опыта. Именно так. Даже книга которую я куплю за 60\$ будет иметь хоть одно предложение, которое я внедрю и вырасту в доходе или вырасту как личность, то это конечно выгодная инвестиция. И чаще так и происходит. Мы покупаем книги или курсы, внедряем оттуда 10—20% от общей информации, внедряем то, что нам больше всего отзывается и происходит кратный рост.

И главный инсайт, о котором я сказал ранее, это то, что нужно покупать опыт, это единственно верная стратегия повышения уровня жизни. Покупать не знания, а опыт.

Долгие 3 года я вел проект по психологии и пытался вырастить его путем собственных знаний, мало помалу обучаясь у разных спецов. И буквально на прошлой недели я взял разовую консультацию, которая стоила половине всего бюджета, что для меня было критически важным шагом, и только после этого я увидел насколько много у меня точек для роста организации. Черт, я только недавно понял, что я рос только в моменты, когда я покупал книги, читал и внедрял, когда я покупал дорогие наставничества по 2000—5000\$ и реально рос в своем доходе. Только сейчас, проделав такой путь я понял, что это реально единственно верная стратегия. Покупай чужой опыт! – именно это я бы сказал себе в прошлое, если бы мог. Все время покупайте опыт друзья. Хоть мой, хоть чей то еще. Если вам интересно направление то не стоит жалеть каких то денег или времени. На личном опыте я убедился в одной истине «Инвестиции в себя всегда окупаются»

Честно сказать, мне не передать тех ощущений, которые я испытываю сейчас, дрожь пробегает насквозь от такого простого инсайта, который я сейчас пытаюсь донести до вас.

Ведь всего одна маленькая мысль из этой или другой книги, которую вы прочтете сможет кардинально изменить вас. Так когда-то моя любимая жена подарила мне книга, которую она купила на всю! Свою степендию. И ровно за 2 недели доход нашей семьи увеличился в 3 раза. Звучит конечно как какой то супер сторител, история нереального успеха. Но просто я скажу, что из той книги я вынес пару мыслей, применив в моменте, я смог вырасти кратно буквально в моменте. Аналогично и этой книге, если вы прочтете всю книгу от корки до корки, то я гарантирую что вы найдете ту самую мысль, которая поможет вам изменить свою жизнь. И возможно эта мысль будет в самом последнем предложении перед финальной точкой, но обещаю, что эта мысль будет.

Главное, откройтесь перед новыми знаниями, друзья

Вы сейчас в сомнениях, стоит ли мне читать эту книгу до конца и какую пользу она мне принесет?

Скажу сразу, эта книга это новый опыт, о новой для вас сфере, если вы сомневаетесь стоит ли идти в продюсирование, то книга будет полезна тем, что лучше поймете как работает сфера онлайн бизнеса, как покупают и продают онлайн курсы, чем отличаются «инфоцыгане» от порядочных инфо-экспертов. Поймете как в вашем нынешнем деле оптимизировать и улучшить деятельность путем внедрения фишек продюсирование и горизонтальной модели менеджмента

Что самое главное вы вынесете из этой книги?

Вы поймете суть и получите готовое пособие, с подробным объяснением как вам начать зарабатывать на чужих знаниях, как построить бизнес где вы управляете и командуе, получаете пассивный доход, а все остальное делают другие. Мечта для многих, пассивный доход без заморочек (ну почти). Именно в этой книге я расскажу как максимально быстро приблизится к этой модели бизнеса и лайфстайла, ведь онлайн продюсирование это реально быстрый способ построить уверенный бизнес с постоянным доходом, без постоянного стресса и проблем, причем именно эта модель бизнеса достаточно просто масштабируется и автоматизируется

Чувствуете интерес к этой теме – отлично, ведь в течении всей книги я буду подогревать вас к созданию своего бизнеса именно по модели продюсирования

Но я еще не представился, так давайте сделаю это!

Меня зовут Данила Родионов и уже много лет я работаю в сфере онлайн-маркетинга, продажи и продюсировании онлайн курсов, наставник по продажам и стратегическому развитию бизнеса в интернете, сооснователь и продюсер Всероссийской Академии Женственности, в 2019 году написал первую книгу.

В своем опыте я запускал множество проектов, рекламные агентства, оффлайн-клубы по саморазвитию, работал торговым агентом, но самый большой опыт я приобрел именно в инфобизнесе и продюсировании, а теперь написал эту книгу, которая поможет вам начать делать большие деньги в интернете.

Когда все начиналось я был начинающим рекламщиком, с неоконченным средне-специальным образованием по маркетингу, жил с родителями, отец строитель, мать предприниматель и психолог любитель, тогда-то все и началось. Была осень и меня только что уволили из конторы которая занималась букмекерскими ставками и онлайн казино, на том поприще у меня не вышло и слава богу, но я остался без постоянного дохода и был реально озадачен, что мне делать дальше, ведь у меня ничего не было, нужно что-то искать и думать в плане заработка.

Наступали холода, мне нужно искать способ заработка, утром еще потемки я просыпаюсь и ищу способы заработка. Именно тогда я начал открывать для себя тайную сферу инфобизнеса, что можно начать зарабатывать в интернете, продавая онлайн курсы, меня очень вдохновляла эта тема. Я изучал гуру онлайн-образования, читал тематические книги, но до сих пор было не очень понятно с чего именно начинать, ведь принцип инфобизнеса в том, чтобы

продавать другим людям опыт и знания, вроде очень просто в теории, но на практике куча подводных камней. В тот момент я начал общаться с разными людьми, кто занимается маркетингом и инфобизнесом, и уже они мне объяснили, что продавать опыт и знания можно не обязательно свои, можно использовать опыт других людей и просто его монетизировать, эта сфера называется «продюсирование».

И тогда я выписал для себя основы онлайн образования, фундамент на котором все лежит, и выглядит оно следующим образом

– человек, который знает как правильно монетизировать навыки, опыт, знания других людей, называемых «экспертами» **Продюсер**

– человек обладающий профессиональными навыками/знаниями/опытом в определенной сфере **Эксперт**

Есть музыкальные продюсеры, телевизионные, все они правильно используют других людей, иначе это форма симбиоза (симбиоз – Сожительство двух организмов разных видов, приносящее им взаимную пользу), когда пользу получает эксперт и продюсер.

Но давайте сейчас разберемся именно с онлайн-образованием или так называемым инфо-бизнесом, ведь пока вам может быть непонятен этот термин и вы можете считать это каким то лохотроном или шарлатанством, поэтому давайте разбираться вместе!

Инфобизнес – это помощь людям в достижении своих целей путем опыта, информации и наставления, которой владеет эксперт

Допустим вы хотите сбросить лишние 10 кг, идете в спортзал и там берете услуги тренера, который вас как правильно дышать при беге, что кушать, чтобы не набирать вес, как приседать со штангой, чтобы не получить геморрой и многое другое. Тренер оказывает вам консультационные или же информационные услуги с наставлением именно вас, это формат наставничества. Вы можете записаться на индивидуальные занятия с тренером, а можете заниматься в группе с 5—10 такими же как вы желающими похудеть, это будет «групповое наставничество». Также вы можете записаться на онлайн курс по питанию, где опытный врач-нутрициолог будет вам рассказывать как правильно питаться и на тематических онлайн мастер классах давать персональные рекомендации в составлении рациона. Этот врач соберет группу из 10-20-30 человек, возьмет себе помощников, чтобы успевать всем помогать худеть. Такая группа будет длиться 30 дней и называться «сбрось 5 кг за 30 дней путем питания без спорта, без стресса и срывов» и стоить такое наставничество будет 200\$, с 30 человек эксперт получит 6 000\$ – все вместе это называется . Но сам эксперт все увязать не сможет, он не сможет найти помощников, правильно привлечь и продать места на это наставничество, тут ему помогает продюсер, некий маркетолог, который поможет правильно составить план действий по шагам и будет его курировать и помогать правильно провести **обучает запуск запуск**

Это простейший принцип действия, далее я начал впитывать его, узнавать нюансы и до всего этого мы доберемся в этой книге, а пока задам вопрос вам

Теперь стало чуточку понятнее, о чем будет книга далее?

– Ну если хоть чуточку, то я уже счастлив

И вполне нормально, что у вас море вопросов сейчас: «А где взять этих клиентов?» «Как им продать?» и многое другое, не волнуйтесь, дальше мы будем разбираться еще подробнее о всех принципах работы, что и как, как делать надо, а как не надо, у вас уже пошел мыслительный процесс и это здорово, думать это полезно!

Возвращаясь к моей истории: я основательно решил влиться в это, когда увидел как в соц-сетях люди зарабатывают десятки миллионов, просто на воздухе, покупают машины, дома, отдыхают по полгода на Бали и ни в чем себе не отказывают, тогда эта модель жизни, для меня, студента колледжа, просто была идеальной картиной мира. Я смотрел как люди запускают так называемые «вебинары», продают там онлайн курсы и потом покупают мерседес из салона – вот она работа мечты.

Это концепция удаленной, онлайн работы, где вы реально «сам себе хозяин» и причем это не нудный сетевой бизнес (млм), где нужно рекрутировать и искать партнеров в бизнес, без конца приглашать друзей на встречи, тем самым убивая свои дружественные связи, это не работа в офисе с постоянными депрессиями и нежеланием работать, а это концепция где вы делаете то, что реально вам в кайф.

Проснулся утром, заварил кофе, созвонился со своей командой, тех людей, с кем максимально комфортно работать, написал себе список задач, пошел выполнять, а когда устал, пошел прогулялся, сходил в спортзал или почитал книжку лежа в гамаке, ну чем тебе не работа в офисе гугл, только у себя дома? Вот к такой жизни реально хотелось стремиться, чтобы друзья и знакомые говорили «А вот Даня то дома работает, он бизнесмен, начальник, да... крутой!». Тогда у меня и загорелись глаза, чтобы начать жить такой жизнью, быть в ресурсе и наполненным денежными энергиями. Остается ряд вопросов, как начать, что делать, что и как тут продавать вообще. Именно такие вопросы у меня были на тот момент, точно как и у вас сейчас. Думаю вы уже видели такие примеры онлайн-предпринимателей, и тоже хотите освоить онлайн-профессию, без замороченных навыков, по типу программирование или той же онлайн рекламы, а выстроить бизнес на коммуникации и общении. Когда я начинал у меня не было такой книги, по типу как вы видите сейчас у себя в руках или смартфоне, было куча разрозненной информации, без конкретного материала как действовать, были дорогие онлайн курсы без гарантии результата, на которые, на старте пути у меня не было денег, если бы в самом начале у меня была такая книга, то я не совершил бы ряд ошибок и на несколько лет быстрее бы пришел к той жизни, которой живу сейчас и тому уровню дохода, который есть сейчас.

Все получилось, но не сразу. Я решил, что я буду продюсером, ведь мне показалось это более простой моделью, тем более реального опыта и экспертности у меня не было, стать экспертом я никак не мог. Первый мой эксперт стала моя мама, Элеонора, она на тот момент была психологом-любителем и пыталась вести частную практику в онлайн, продавая свою личную работу, понимания как мне именно ее продюсировать у меня не было, у нее тоже не было понимания как продвигаться, что вообще делать, в голове каша. Перед тем как сделать ей предложение о сотрудничестве я попробовал поработать у нее в отделе продаж и попробовать продавать ее консультации, но проблема в том, что у нее не было отдела продаж и я просто вызванивал людей, которые интересовались услугами психолога и пытался продать им консультацию за 30\$, но наш заработок на продаже одной консультации не завершался, тогда мы придумали, что после разовой консультации мы будем предлагать комплексную работу, которая уже стоила 400\$, остается дело за экспертом, которому нужно сделать продажу!

И вот после первой недели моих звонков, у меня получилось сделать несколько уверенных продаж, тогда я был воодушевлен, ведь почувствовал себя профессиональным продавцом, как в фильме волк с уолл-стрит. Мой отец занимался рекламой. я занимался продажами первичных консультаций, а эксперт (мама) продавала комплексное сопровождение после первичной консультации. Итак после двух рабочих недель и первых успехов в продажах, мы перешли к разбору продаж моего эксперта. Продавая консультации по 30 баксов мы поняли, что с этого прибыль не такая уж и большая, поэтому стоит сфокусироваться над вторым этапом продаж, эксперт продающий личную работу за 400 это ведь уже другой разговор, поэтому чтобы начать зарабатывать хорошие деньги, нужно чтобы эксперт хорошо продавал – это первая мысль, которая привела нашу организацию к успеху.. Отделы продаж и прочие заморочки тема важная, но просто необходимо, чтобы собственник бизнеса, а в данном случае это эксперт, круто продавал. В самом начале мы делали 2 продажи в месяц, поэтому каждая консультация и сделка была для нас просто отрадой, поэтому мы начали размышлять, КАК ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШЕ?

Мы разобрали структуру продаж, провели репетицию продающего диалога и вот час истины, продающая (первичная) консультация, мы ждем, эксперт выходит из комнаты, чтобы

высказать свой вердикт, получилось ли закрыть сделку, тяжкий вздох, после изнуряющей консультации, закрытие на 1500\$ в одну сделку за комплекс психологической проработки. Да, я знал что это правильное решение – воскликнул я, говоря о недавно внедренной системе разных форматов наставничества. Это был первый успех, за которым пойдут череда новых свершений. Проверьте, разом получать на счет 1500\$ всегда очень приятно, учитывая что до этого и 400\$ разом мы редко получали. Тогда я и стал начинающим продюсером, сделав первый шаг и получив от вселенной некое одобрение на мой путь в эту профессию.

А теперь мы с вами отправляемся в увлекательное путешествие, где вы поймете, как разово получать 1000 – 2000 – 5000\$ на свой банковский счет, как зарабатывать, системно и много. Пристегиваем ремни, взлетаем!

Предлагаю познакомиться и можете подписаться на меня в соцсетях:

Я ВКонтакте: <https://vk.com/rodionov1000>

Я в Телеграм: https://t.me/the_rodionov

Мой Телеграм канал: <https://t.me/therodionov>

Глава I

Как именно можно заработать на знаниях и как их правильно продавать?

В вводной главе мы тезисно уже коснулись того, как можно зарабатывать на знаниях, помните пример с нутрициологом и фитнес тренером? А теперь давайте погрузимся и разберемся до самого конца и ответим на самые важные вопросы «а не лохотрон ли это» и «как убедить людей покупать», ведь в теории оно все красиво звучит, но вот на практике всегда натыкаешься на кучу херовых нюансов, которые очень обрубают желание вообще чем либо заниматься

Информационный бизнес, это точно такой же бизнес, в нем существуют рыночные отношения, а на рынке все начинается с потребности. Потребность человека в еде, позволила создать первый рынок, где люди обменивали оружие на еду, еду на другую еду и тд. Только с тех пор рынок чуточку прогрессировал и теперь мы можем наблюдать авторынки, где продают новые и б/у авто, причем, когда я говорю рынок, это не обязательно какая-то площадь, рынок вполне себе может быть онлайн, допустим интернет магазин тот же рынок, где вы обмениваете один ресурс (деньги) на другой ресурс (электро-чайник), ведь у вас в этом ресурсе есть потребность. Таким же образом у некоторых людей есть потребность в покупке онлайн курсов, возможно вы тоже покупали курсы.

– спросите вы – Ведь это всего лишь лишняя информация, мотивация и сотрясание воздуха – *Откуда потребность в покупке инфопродуктов, тренингов, вебинаров*

Увы так думают многие люди, не до конца разобравшись в теме, я когда то тоже так думал, считал людей, которые продают курсы «инфо-цыганами», но все оказывается куда прозаичнее на самом деле.

Да, есть непорядочные псевдо-эксперты, которые продают курсы «ни о чем», пытаются мотивировать вас на успех, заряжать воду и многое другое, таких людей в онлайн сфере принято называть « **инфо-цыган**»

Такие люди любят давать бешенные гарантии на прохождение своих курсов «вы 100% вернете мужа» или «Вы 1000000% станете миллионером, только заплатите мне 1000\$», они рассказывают о чудотворных методиках и волшебных таблетках, что вот стоит только пройти курс и в жизни не придется работать, деньги будут приходить сами, из космоса. Вам стоит уметь их отличать от порядочных экспертов.

Отвечая на вопрос, откуда у людей потребность в покупке информации, отвечу так:

Инфобизнес это не когда вы продаете информацию, а когда вы помогаете человеку достигнуть результат.

Такие люди, которые помогают достигнуть результатов, называют экспертами, это человек который реально себя посвящает в тему экспертности, он не дает нереальные гарантии (как в примере с инфо-цыганами), он дает инструменты и может быть гарантированно уверен в качестве своих инструментов, у него есть социальные доказательства в области экспертности: книги, отзывы, сертификаты. Также важная атрибутика любого эксперта это – это история ученика, который прошел тренинг эксперта и получил некоторые улучшения. Представим на практике, что такое кейс: «Миша похудел на 10 кг после курса по похудению „Ешь и худей“ и в этой статье он рассказывает как он этого сделал» – и вот, перед нами статья-кейс, где рассказывается, как было плохо Миша каждый день страдал от лишнего веса, но потом он начал проходить курс «Ешь и худей» и начал менять привычки питания и шаг за шагом он все же смог! – вот это полный пример, что есть кейс, это некая статья, видео отзыв, где человек рассказывает о своем опыте прохождения курса с положительными изменениями. **кейсы**

Кейсы – обязательные атрибуты настоящих экспертов, то эксперты которые реально помогают людям и дают результат имеют примеры таких учеников, по типу Миши из курса «Ешь и худей»

Но вернемся к вопросу, почему люди готовы покупать курсы и откуда у них потребность?

На примере курсов по похудению я частично ответил на этот вопрос, порядочные курсы всегда решают определенную потребность человека. Похудение – человек идет на курс к фитнес-тренеру, проблемы в отношениях – записывается на вебинар от психолога.

Вот теперь мы прямо основательно разобрались с фундаментом инфобизнеса и то, над чем предстоит вам зарабатывать, стоит правильно найти и продвинуть эксперта в определенной области, с которым вы сможете делить прибыль. Для этого не обязательно разбираться в рекламе или технических моментах, во первых вы всегда сможете найти специалиста который поможет, рекламщика, либо тех-специалиста.

«Чтобы заработать нужно понимать на чем вы хотите заработать»

Данила Родионов

Перед тем, как начинать всю эту суету, стоит определиться, а вот что я такое буду продавать, чтобы это у меня покупали?

Когда мы только начинали проект Академия Женственности вдруг поняли, что у эксперта Элеоноры (это моя мама, для тех кто забыл) очень уж широкий спектр знаний, он разбирается в теме психологии, женственности, отношений, силы подсознания и работы с родом, а также разные эзотерические приемчики, вот незадача, эксперт хочет развиваться во всем и сразу, что делать?

Обычно, когда эксперты работают без продюсера так и происходит, они берут сразу все темы, которые только можно взять и получается и швец и жнец и на дуде игрец, но на самом деле это полный провал и кабздец! Нельзя быть мастером универсалом, по крайней мере не в инфобизнесе. Представьте вы приходите в стоматологическую клинику, и застанете стоматолога за тем, что он ремонтирует и паяет телефоны, лепит из глины, а еще изготавливает ключи на заказ, причем все сразу в одном кабинете – согласитесь, это уж очень странно и диверсия к такому специалисту будет нулевым. Другой пример: вы приходите в дорогую клинику, в кабинете стоматолога много грамот, медалей, изображений его с довольными клиентами, куча разной аппаратуры для его дела – вот это уже другой разговор, чувствуется профессионализм!

Так же работает с экспертами в любых областях, нужно определиться в чем эксперт готов расти профессионально и сфокусироваться на этом, а остальное пусть будет в рамках хобби. Именно такой мысли мы стали придерживаться разрабатывая маркетинг для Академии. Я просто спросил у эксперта: А что тебе из всего этого самое интересное? – наверное работать с отношениями и женственностью – ответила она. Отлично, значит и будем фокусироваться на этом.

По началу, когда вы будете искать экспертов, вы будете наткаться на экспертов первого уровня, так называемых начинающих экспертов, они уже некоторое время разбираются в своей области и уже являются экспертами, но до конца они еще не определились, они перепрыгивают с ветки на ветку в надежде сорвать банан повкуснее и побольше, не понимая, что выгоднее заниматься выращиванием этих самых деревьев. Ваша задача помочь таким определиться и сфокусироваться на одном, прописав каких потрясающих результатов они смогут достигнуть с вами. Показать им будущее очень просто, тут вам пригодится математика, скажите, что маркетинг точная наука и нам нужно работать над чем то одним, тогда вы сможете это масштабировать. Покажите какую цену курса можно поставить по узкопрофильному запросу, 200-500-1000-2000\$, что люди с четким и конкретным запросом будут готовы заплатить куда больше, нежели сразу за большой спектр, да-да, как бы парадоксально это не звучало это так!

Эксперты узкого профиля зарабатывают неприлично много, потому что в их области меньше конкуренции, они могут ставить высокие чеки на свои услуги, работать мало, а деньги грести лопатой.

Поэтому сфокусируйтесь на чем-то одном

Отлично, вопрос с определением экспертности понятен, но назрел новый вопрос

Как найти эксперта?

На самом деле их намного больше, чем кажется. Когда я начинал, задавался тем же вопросом и самое смешное, что сначала я реально искал экспертов по форумам и тематическим чатам, но реально крутой эксперт был под носом, это была моя мама. У вас скорее всего тоже есть знакомые, которые занимаются астрологией, маникюром, картами таро и прочим, у всех есть такие знакомые. Им может оказаться дядя, тетя, брат, кум. Поверьте, все они нуждаются в правильном продвижении и стратегии, в рамках прочтения этой книги предложите им свою помощь по прописанным далее скриптам и ведите их по предложенной тут стратегии и вас ждет успех.

Если говорить о более развернутых и сложных методах продвижения, то это уже поиск по соцсетям, чатам, форумам. Эксперты там будут «холоднее», то есть меньше доверять вам, но зато там можно найти более твердых экспертов. Хотя опять-же, в самом начале с незнакомыми людьми будет работать сложно, поэтому выбирайте людей приятных для вас, с кем вам приятно общаться, после диалога с которыми у вас душевный подъем и много энергии, в противном случае вся работа переходит в вечную муку и придет чертово выгорание, не оставив и возможности продолжать работать в этой сфере.

Допустим однажды моим экспертом стала тетя моей жены, она была мастером на депиляции и ей нужны были клиенты через соцсети. Вначале продюсировать еще одного родственника мне не хотелось и брать с нее деньги тоже, внутренняя чуйка говорила, что не стоит. По несколько дней не знал что ей ответить, браться за проект или нет. Сейчас поясню причину своих волнений. Дело вовсе не в тете, а во мне, я совсем не имел опыта и представления в продюсировании связанных с депиляцией, мало того, мне не была интересна эта тема и мне было сложно туда вступать в плане работы, но ведь помочь родственнику нужно, тем более она вступает в новое дело. В итоге, собрал всю мужскую волю в кулак и решил тоже попробовать новое, а то как хрен в углу отсиживаться, занимаясь одним проектом не по продюсерски. Мы созвонились и около часа мы накидывали идеи, что мы можем сделать, как красиво все можем упаковать и запустить, представили оформление соцсетей, как можно принимать клиентов, в подробностях расписали как будет выглядеть реклама, по итогу у меня остался целый исписанный лист а4 с идеями как все круто можно устроить. Денег за работу я брать не стал, а всего лишь согласился на 30% с продаж. Но не смотря на всю красочность стратегии все равно тема депиляции мне как-то не лежала и были на ее счет сомнения, тогда я еще не знал что первое, на что нужно ориентироваться это мое внутреннее ощущение

. Всю неделю мы подготавливали рекламные баннеры, скрипты, занимались написанием рекламных и тематических постов в группу, в общем всей мишурой, чтобы наш бизнес казался профессиональным. Вот сегодня все свершится и будет запущена реклама, после тщательной настройка она была запущена. Первые 3 дня начали сыпаться заявки на услуги по депиляции и все казалось бы хорошо. Но вот дальше начались проблемы, раз за разом клиенты отказывались от услуг, начинали игнорировать и так далее. Возможно мы что-то не проработали, возможно мне не хватило опыта на тот момент, но что-то у нас пошло не так, рекламный бюджет был исчерпан и проект закрылся, не принес ни одной продажи. Оглядываясь назад я понимаю, что будь у меня внутренний интерес к этой теме, то даже без какого либо опыта, получилось бы разобраться в проблеме и переработать стратегию, добиться потрясающих результатов, но не вышло. Когда мы начинали проект по психологии, у меня тоже не было опыта, но был истинный интерес к самой теме, поэтому когда были сложности, мне хотелось разобраться в сути дела ведь проект и тема были угодны моей душе. *Судный день это день запуска рекламы*

В провале того проекта виноват только я, но это был отличный опыт, который позволил вынести мне инсайт

«Берись только за те проекты, которые интересны тебе самому»

Далее не раз брался за запуски разных проектов, но отныне жестко отказывал если понимал, что не смогу долго переть в случае проблем и кассовых разрывов. Это предопределило суть дальнейшей бизнес стратегии

Мы успешно стартовали проект, который называли «Академия Женственности», где мама эксперт, я продюсер. На волне позитива и успеха первой закрытой сделки на 1500\$ за несколько дней работы у нас дома началась реальная кузня, из ушей шел пар от напряженной работы по стратегии по продвижению на всероссийский рынок. Тогда будучи еще зеленым мне приходилось шерстить весь интернет, чтобы найти зацепку на вопрос «Как развивать онлайн проект психолога», материал был разношерстный, мало каких либо структурированных стратегий, мало что из информации в интернете мне подходило. Первое с чем я решил тогда разобраться это как мне выстроить стратегию из каких вообще составляющих ее делать, что вначале, что в конце.

Путем бесконечных лазаний в сети я наткнулся на статью, которая рассказывала о воронке продаж для онлайн проектов, суть в том, что мы настраиваем маршрут человека от того момента, как он увидел нашу рекламу, до того момента, как он у нас купил. – Почему воронка? – потому что первичный охват всегда будет больше, относительно числа покупателей.

Примерно так на изображении выглядит «воронка». Разберем на примере автосервиса: трафиком будут люди которые увидели рекламный баннер, который располагается вдоль шоссе «м4», там нам предлагается пройти бесплатную диагностику автомобиля, с целью обнаружения неисправностей. Скажем такое объявление будут видеть тысячи и тысяч автовладельцев.

Далее согласятся пройти диагностику 20 человек, когда мы пройдем диагностику нам найдут неисправностей на определенную сумму, которую заработает сервис, дальше за человеком выбор, идти на услугу или же нет. Согласятся на услуги сервиса только 10 человек, из них часть все же не приедет в назначенное время, кто-то уйдет в другой сервис, чтобы подешевле сделать, и в итоге реально пройдут услугу пройдут 4—5 человека. Стоимость услуги 500—3000\$ (в зависимости от найденных неисправностей).

В итоге сервис заработает N сумму денег, а весь процесс от первого рекламного баннера, до поступления денег на счет – это воронка продаж, примерно таким же образом делаются воронки и в интернете. Нам оставалось прописать такую воронку и как максимально эффективно привлекать новых клиентов

Думаю у вас в голове сейчас каша, честно говоря, когда я впервые столкнулся с воронками продаж, у меня тоже было еще больше вопросов, нежели ответов. «А как построить воронку продаж», «Как сделать правильно», «А как же в другом бизнесе это работает» – сейчас же я могу ответить на это так «Не усложняй». Вы сейчас находитесь на том уровне восприятия, на котором и должны находиться, проще говоря, как поняли так и поняли, не парьтесь, потом получится втянутся.

Этому принципу я решил последовать сразу после 2 бессонных ночей за серфингом интернета по теме воронок продаж, окончательно засрав себе голову решил отпустить лишнее и начинать с самого простого и примитивного. Продажа консультаций с последующей продажей курсов, на начальном этапе самое важное выйти на нормальные обороты, чтобы масштабировать бизнес процессы. Много предпринимателей допускают одну и ту же ошибку, они усложняют свое дело в самом начале, заморачиваются и вследствие перегорают, устраиваясь на работу в макдак. Если не хотите повторить такую участь, давайте работать в концепции «Без заморочек, если работает по простому то, чтобы зарабатывать больше нужно еще сильнее все упростить».

Заработок на знаниях берет свое начало в потребности человека, это мы уже обговорили, но тут наступает ваша главная задача как маркетолога, да-да, вы теперь маркетолог, сейчас объясню почему. Вы теперь должны заниматься тем, чтобы находить и сводить потребности

людей с возможностями вашего эксперта. Нужно приводить людей с потребностями похудения к фитнес-эксперту, людей с проблемами в отношениях к коучам по отношениям, комиссию забирать себе. Бинго! Ведь как раз этим и занимается маркетолог. По сколько любой человек, если у него есть в нужной мере потребность, пытается решить свою потребность, а где 100% нас ищут ответы на вопросы? – правильно, в гугле; а что остается после того как вы погуглили «болит жопа» – пра-а-авильно, услуги проктолога!. Почему? – открою секрет, в интернете все оставляют свой след, корпорации продают это другим корпорациям, которые продают рекламные места в сети, а уже услугами последних пользуются маркетологи, размещая объявление, рекламируясь на людей, которые делали запросы.

Хух, вот теперь точно стало понятно откуда тут деньги?

Да-да, именно так, мы работаем с рекламой, приводя клиентов экспертам и самое важное тут, что не нужно делать ничего руками, вы можете найти специального рекламщика, который поможет вам, нужны ли тут инвестиции? – конечно, но кто сказал, что инвестиции должны быть ваши? – то-то же!

Давайте резюмировать эту мысль: Вы сводите человека с потребностью, с человеком, который может решить проблему первого. Методов куча, просто отвал башни как много, я лично знаю около 250, а интернет реклама это всего 1 метод. Представьте себе торговую ярмарку, которую не возможно пройти ни за день, ни за два, это бесконечная ярмарка, на которой сотни миллионов различных предложений. Вот таким рынком и является продюсирование экспертов.

Как правильно монетизировать чужие или свои знания?

Вопрос, ответив на который, любой дурак сможет заработать, ответ очень прост «Научись продавать знания». Человеку нужен результат, и это я талдычу уже несколько страниц, самое важное результат ваших знаний, запомните это. На курсе по заработку вы хотите получить востребованную профессию, на курсе по силе подсознания научиться сопеть на диване, чтобы деньги сами прыгали в кошелек, суть от курса не меняются. До сих пор меня поражают эксперты которые продают свои глубокие и подробные знания, но не предлагают никаких результатов! это же кошмар. Например курс по проработке «детско родительских отношений», да простит меня бог, знаете что предлагают в качестве результата? – не за что не угадаете, обещают, что вы проработаете детско родительские отношения – бинго!

Вот ответьте мне на вопрос, вы когданибудь бы купили курс где вам обещают просто проработать отношения с родителями? Я думаю, что никогда, потому что вы сами сейчас задумались, а что это вообще, это отношения с моими детьми? Или с моими родителями? Или проработка позиций ребенок-взрослый по Эрику Берну? – вот хер его знает и именно такие же вопросы у всех остальных. Если бы создатели данного курса в результате обещали «наладите отношения в семье и уберете все недопонимания» – как пример, то эффект был бы в десятки раз лучше, да что там, в сотни раз, потому-что теперь становится понятно, о чем вообще идет речь, а не абстрактное представление. И к сожалению подобным желанием называть «по дебильному» свои курсы обладают 95% всех экспертов, причем в любых тематиках, от высшей математики до мастеров педикюра, эксперты которые давно варятся в своей экспертной теме уже привыкли говорить на профессиональном языке с коллегами и своим окружением, и возможно психолог, который создал курс по проработке детско-родительских отношений, тоже говорит только с коллегами, которые понимают его, но он совершенно не готов выходить в свет, пока общается на профессиональном языке. Чтобы у вас покупали, рассказывайте о своих продуктах так, чтобы суть мог понять 5-ти летний ребенок, тогда ваши курсы будут обречены на успех.

С этой проблемой в свое время столкнулся и я. На тот момент я только разобрался с воронкой продаж и в голове понимал, что нужно продолжать вести рекламу, консультации и продавать курс, но вот нужно придумать этот курс, упаковать его. Когда мы сели за стол

переговоров, чтобы обсудить курс, мой эксперт мне выдал следующую формулировку «Наш курс будет называться 8 храмов женственности и мы будем прорабатывать бессознательные обиды» – я немного опешил, тогда у меня не было опыта на это правильно реагировать и корректировать эксперта, в глубине души я понимал, что что то стремное название, но окей, была не была – это было моей ошибкой. Вскоре мы поняли, что подобное обещание вообще никаких результатов не дает, люди не понимают о каких бессознательных обидах идет речь и зачем их им нужно прорабатывать. Неделями мы запускали рекламу с лозунгом «Проработайте бессознательные обиды за 40\$» но никаких результатов у нас не было, тут я почесал репу и сделал очень полезную вещь, я подумал, поставив себя на место человека, который видит эту рекламу, первый вопрос «Какие к черту обиды?». Осмысление очень важная штука, когда понимаешь ошибки, в голове что-то начинает шевелиться, но у продюсера есть крайне важная задача, это донести свои мысли по маркетингу эксперту, который на 7 небе летает в своих экспертных терминах и заморочках, ему не до этого вашего «маркетинга», и поэтому когда я пришел к эксперту и сказал, что нам стоит поменять стратегию и перестать формулировать нашу рекламу со словом «обиды», наткнулся на жесткий, непримиримый негатив, эксперт яростно убеждал, что это люди не понимают, что у них обиды и травмы, что мы ведь именно с этим работаем, далее 10 минут спора и громкий хлопок дверью у меня перед носом. Что-ж, будем действовать по другому.

На этом этапе вынести для себя очень важную мысль – никогда не вступайте с экспертом в открытый спор, ищите компромисс и работайте в формате победа-победа, когда и вы, как маркетолог и эксперт, как творец остается при своем. Ведь эксперт, это тот же самый художник, у которого свой тонкий и чуткий взгляд на свои творения и курсы. Вам очень важно нативно связать свое понимание и его видение. Так и решил я поступить.

На следующий день я предложил обсудить рекламу, показал эксперту наши рекламные объявления и спросил, что бы ты подумала, будь на месте человека, который впервые увидел эту рекламу? – Ну-у, я бы не поняла, что за проработка и как она делается – Ес! зацепка на рассудительность – подумал я. Итак, если человек не поймет, давай попробуем переформулировать, как бы он понял? – Консультация по бессознательным обидам – ну окей... тяжело вздохнув я пробормотал. А бессознательные обиды тебе не кажется каким то сложным словом и немного непонятным? – ну есть немного, рассуждает эксперт. Ну давай тогда подумаем, как мы можем это изменить без потери смысла? – продолжал я – А давай скажем «Консультация по налаживанию отношений с мужем», ведь по факту в итоге ко мне приходят женщины, которые хотят наладить отношения со своими мужьями. Это была небольшая победа, тут же мы поменяли все рекламные объявления и уже вечером нам посыпались заявки.

Вот в этом небольшом моменте и заключается правильность монетизации своих или чужих знаний, это помочь человеку получить результат, благодаря опыту и знаниям!

Если вы начнете делать мостик, между желаниями клиента и знаниями эксперта вы станете чертовски, сука богатым продюсером!

Дальше разбирая тему продюсирования и продаж знаний, стоит отметить необходимость уметь все это красиво преподнести, продать, вовлечь клиента в ваш курс, думаю вы тоже задаетесь вопросом «А как все красиво преподнести, чтобы купили», ведь я-то преподношу работу продюсером очень красиво, но все мы понимаем о нюансах. В этой главе мы с вами ответили на все основные вопросы, связанные с продажами знаний, что как и где. Но как именно преподнести так, чтобы купили? На самом деле ничего сложного в этом нет, важнее понимать КАК не стоит преподносить, а об этом мы говорили выше, думаю еще не забыли пример с «детско-родительскими установками» бр-р-р, ужас. Правильно преподнести ваш товар на языке маркетологов называется «оффером», в последующей главе «Как сделать предложение от которого никто не сможет отказаться» мы поговорим об этом еще подробнее, но сейчас стоит раз и навсегда запомнить истину, ваш оффер это решение проблемы клиента и ника-

ких велосипедов изобретать не стоит. «Болят ноги, больно ходить? Мазь „Мазюка“ вылечит вашу ногу и вы сможете пробежать марафон уже через 2 дня» – только что выдумал из головы, можно в разы лучше но суть, надеюсь, вы поняли.

Теперь попробуем резюмировать, что было выше:

Берете эксперта в узкой тематике, определяете потребность рынка, людей, их запросы, затем придумываете решение, упаковываете это в курс или наставничество и затем находите таких людей, консультируете и продаете услуги

Вот это и есть воронка продаж для инфобизнеса

И да, как делать курсы, как находить людей и продавать им мы поговорим позже, не бегите вперед паровоза!

Самое главное понимать суть работы продюсера и эксперта, надеюсь вы ведь уже поняли?



Глава II

Где найти эксперта, который захочет с вами работать

В прошлой главе мы вскользь затронули тему подбора эксперта, в этой же главе я расскажу всю подноготную поиска и подбора экспертов, как искать контакты, проводить собеседование, предлагать свои услуги и разберем, как правильно работать, за фиксированную плату или за %

Смею предположить, что пока что для вас это темный лес, есть некий страх перед тем как выбрать эксперта, а потом еще ему что-то рассказывать про маркетинг и продажи, ведь сами только-только начинаете эту стезю. Поверьте поиск эксперта это вообще самое простое, что только может быть, в наше время в огромное количество тематических чатов и форумов с экспертами, в одном только Телеграм наверное тысячи подобных чатов, где сидят сотни тысяч экспертов, нуждающихся в вашем продюсировании, от мало до велика. Сейчас стоит убрать жесткое и холодное представление эксперта, как некого гения, за которым нужно ходить и попу подтирать, экспертные знания не делают экспертов небожителями, вы ведь точно такой же эксперт в запуске экспертов, ну, во всяком случае станете экспертом.

Перед поиском эксперта определите, с кем вы хотите работать

Когда я только начал, все произошло слишком быстро и выбирать особо не пришлось, хоть я и пытался. Моим первым экспертом стал эксперт в области психологии, это не самая простая тема для продюсирования, но шишек там набить получилось, и если вам интересно это более глубоко, могу оказать личную консультацию, мои контакты написаны на обложке этой книги. Так, немного отвлеклись и ладно. Советую вам сесть и прописать интересные темы для вас, в каких областях было бы интересно поработать. Интересна та же психология или коучинг? – пожалуйста, сложные, но при этом популярные и интересные темы, а чем сложные? Сложны они самими экспертами, их очень много, они разношерстные и часто люди работающие в психологии, эзотерике, духовности очень оторванные от земли, они часто переменчивые, сами не знают чего хотят и не очень хорошо понимают маркетинг, а так, отличная область, да и в дальнейшем у меня есть личное сопровождение молодых продюсеров, где я могу помочь более комплексно. Если вам интересна тематика криптовалюты, трейдинга – замечательно! Возьмите эксперта в этой области и начните продюсировать его, очень часто эти ребята ничего не смыслят в запусках, но могут научить хорошо зарабатывать, а вот как продать не знают.

Так можно с практически любой темой, главное, чтобы в знаниях этого был реальный спрос, допустим эксперты по вязанию крючком для меня тема спорная, ведь потребность не такая очевидная и область рынка тоже не ясная, но при этом есть продюсеры которые в этом рынке делают запуски на миллионы рублей! Тут не угадаешь. Берите и выбирайте! После первого полугодия продюсирования, первых маркетинговых воронок, рекламы и прочего мне показалось, что стоит расширяться, тогда для себя определил область психологии и эзотерики, в этой теме я уже был как рыба в воде, каждый день на планерках слушаю одно и то же, про бессознательные установки, силу подсознания и прочего. Почему нет?

Тогда я начал посещать тематические живые мероприятия, называемые нетворкингами так встречаются эксперты, маркетологи, продюсеры. Впервые придя на встречу у меня тряслись коленки и не было понимания, с кем там знакомиться и как себя вести.

Объявление нетворкинга мне случайно попалось на глаза, когда я скроллил ленту в соцсетях, там был красивый лозунг «Живая встреча предпринимателей, продюсеров и экспертов» – Ух ты, нужно заявится туда, ведь друзей в этой теме у меня очень мало, да и новых экспертов стоит искать – подумал я. Только вот как мне там быть, ведь я еще студент, тем более

который продюсирует маму, как-то странно... Тогда я еще не додумался, что это моя сила и уникальность «семейный бизнес», тогда мне было ссыкотно от того, что я маму запускаю.

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.