

Как сделать лям без наставника



СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

Алена Королева

18+

Алена Королева

Как сделать лям без наставника

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70729324

SelfPub; 2024

Аннотация

Книга-тренинг для экспертов и предпринимателей с практическими заданиями и упражнениями. Подойдет как для новичков, так и для тех, кто уже "понюхал пороху".

Содержание

Введение	4
Глава 1. Как читать эту книгу и для кого она?	9
Глава 2. ТОП – 5 иллюзий на пути к X10	13
Глава 3. Результат – это комплекс мер	20
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Алена Королева

Как сделать лям без наставника

Введение

Привет!

Я Алена Королева, серийный предприниматель и бизнес – тренер.

Еще, конечно же, я мама и жена. И у меня просто физически нет времени (да и желания) работать много. Поэтому вся книга будет с наклоном в сторону, как делать крутые сильные результаты, будучи экспертом, но при этом успевать жить. У меня много увлечений: чтение, вокал, духовность, рисование, воспитание детей и психология, я постоянно прохожу новые дорогие обучения. И я хочу, чтобы бизнес был инструментом для жизни, а не наоборот.

В этом плане меня очень вдохновляет Ник Вучич. Родясь без руки ног, он живет супер – насыщенной жизнью: катается на скейте и серфе, выступает как мотивационный спикер, снимается в кино, у него прекрасная семья и 4-ро детей! По-

сле такого примера, я чувствую, что живу как – то неполноценно. И самый часто встречающийся ответ самой себе, почему я приостановила рисование или пение, это: “Некогда”. Я считаю так: “когда” никогда не наступит, если мы не выберем для этого время.

На рынке инфобизнеса стало очень много наставников. Причем как – то супер резко. Конечно, спрос рождает предложение. И просто великолепно, что эксперты стали понимать, что один в поле не воин и им нужна помощь. В моей интерпретации наставник – это некий опытный проводник из одного пункта отправления в желаемое место, который проводил туда уже тысячи людей, и точно знает, какой тропой эффективнее и быстрее всего дойти. Давай условимся, что именно этого определения мы и будем с тобой придерживаться.

Эта книга, конечно же, полностью не заменит тебе наставника, но точно поможет сделать целенаправленные ключевые шаги, на каком бы этапе ты не находился. Я всегда топлю за то, что не нужно делать все, а нужно делать главное.

Если ты зарабатываешь свои первые 100000 на экспертности, то просто идти по каждой главе, как по шагам, не перепрыгивая.

Если ты уже вышел на доход 500000+, то тебе точно будет

что докрутить в главе 6 и 7, ну и конечно, ты не откажешься от дополнительного трафика.

Ну а если ты уже давно системно закоренелый миллионер, то дай эту книгу прочитать своей команде.

Прежде, чем читать и погружаться в эту книгу, давай разберемся: **А ОНО ТЕБЕ НАДО?**

Для этого предлагаю пройти тест – диагностику. Ниже будут утверждения и твоя задача проста: отвечать, а потом я расскажу, как подсчитать баллы.

	Есть	Нет
Программа продукта расписана, прозрачна и ясна, приводит к конечному конкретному результату		
Ассистент		
Юрист и договор оферты, ты принимаешь деньги от клиентов не на карту Сбера		
Постоянные записи на консультации и диагностики		
Больше 10 круто упакованных кейсов		
Помощник по генерации или оформлению контента		
Более <u>2x</u> постоянных источников лидогенерации		
Выстроенная воронка продаж		
Есть конкретное время в неделе, когда ты занимаешься только масштабированием		
Клиенты сами постоянно шлют благодарности за твою работу		
Четкая система и методология доведения клиента до результата		
Кайф и удовольствие от своего дела		

Теперь считаем баллы: за каждое «есть» начисли себе 1 балл, за «нет» – 0 баллов. Ну и, соответственно, расшифровка теста проста – по количеству баллов.

Максимальное количество баллов – 12.

Если у тебя ровно 12 баллов, то мои поздравления, снимаю шляпу и все такое, я освобождаю тебя от дальнейшего

чтения моей книги.

Но: если ты – таки набрал 12 баллов и при этом зарабатываешь меньше миллиона, то варианта 2: либо у тебя хронический врунный синдром, либо где – то несостыковочка.

Чтобы получить больше от прохождения теста, на каждое «нет», запиши действия к себе в блокнот, конкретные действия, что ты можешь сделать, чтобы было «да».

Теперь у тебя есть конкретный план действий, ты понимаешь свои слабые стороны. Начни это воплощать и помни, что только действия приводят к результату!

Поскольку эта книга – полноценный тренинг, в каждой главе тебя ждут реальные, классные упражнения, которые помогут тебе в системе сделать твердый результат.

Можешь ли ты делать эти упражнения на пол – шишки? Можешь! Тогда ты получишь результат на пол – шишки. Можешь ли ты не делать эти упражнения? Да, конечно, тогда не жди результаты. Все просто.

Если ты выполнишь все эти упражнения и внедришь всю систему в свою жизнь, то ты получишь классные результаты и сможешь делать свои миллионы без наставника.

Глава 1. Как читать эту книгу и для кого она?

Это не просто очередная книга, это реальный тренинг. Я всегда топлю за результат и за действия. Поэтому в этой книге будет мало текста и много мнимейковых упражнений. Здесь не будет про долгую глубинную распаковку (хотя она, конечно же, полезна). Также я не расскажу про методологические основы, которые стоит учитывать при создании продукта. Зато дам конкретные действия, объединенные в систему.

Кстати, в связи с этим у меня было достаточно споров с собой по названию. Вроде бы книга, да. Но текста мало. Зато упражнений и полезностей много. Тогда что это?

В общем, как ты уже заметил, дорогой читатель, я забила на этот мыслительный ананизм и решила просто написать, чтобы поделиться.

А ты уже сам реши, что это будет. Одно могу сказать точно: только действия приводят к результату, поэтому если ты будешь целенаправленно делать упражнения, которые я подготовила для тебя, точно будет результат.

В книге будут практические задания, упражнения, тесты, идеи “на подумать”, в том числе связанные с мышлением. И вот сейчас прочти мое небольшое напутствие и пообещай, в первую очередь себе, получить максимум от моей книги.

ОБЕЩАНИЕ СЕБЕ.

Я сильный эксперт, яркий представитель помогающих профессий и у меня бизнес ОТНОШЕНИЙ.

Поэтому МНЕ ВАЖНО выстраивать долгосрочные отношения с собой, клиентами, миром, аудиторией, командой, подрядчиками. Я могу знать не все и ЭТО абсолютно НОРМАЛЬНО, поэтому я делегирую.

Я РАЗРЕШАЮ себе быть такой, какая я есть: слабой и сильной, трусливой и смелой, злой и добродушной, нерешительной и смелой.

Я ГОТОВА отказаться от ожиданий и неэффективных фраз: не могу, не знаю, не получится, не моя зона ответственности.

Я беру на себя ОТВЕТСТВЕННОСТЬ за свой результат, и ВЫБИРАЮ писать конспект и выполнять все задания из книги, если мне что – то непонятно и не стану испытывать чувство вины, потому что это просто неэффективно.

И помни, мой друг: "Получится всегда, всё и у всех, вопрос – в количестве попыток..."

Ну а поскольку ты читаешь книгу – тренинг, давай поста-

вим цель – намерение, чтобы время за прочтение было потрачено не впустую, а привело к понятным и ожидаемым финансовым последствиям.

ВОПРОСЫ ДЛЯ МОЕЙ ЦЕЛИ ЧЕРЕЗ 3 МЕСЯЦА:

Я хочу через 3 месяца

Мне это важно, потому что

Достаточно ли мне ресурсов для достижения результата?
Чего мне не хватает?

Что мне нужно сделать уже сегодня, чтобы быть там, где хочу через 3 месяца?

Чего я избегаю для достижения цели?



Глава 2. ТОП – 5 иллюзий на пути к Х10

Иллюзия номер 1: ВОТ ЗАРАБОТАЮ ЛЯМ, И ВСЕ ИЗМЕНИТСЯ!

Знаете, ко мне часто приходят с запросом заработать миллион.

Почему – то именно ровно лям. Не больше и не меньше, просто какая – то мистическая цифра. Я даже задаю вопрос: “А если получится 1,5 млн или 2, ты будешь против? А если с нуля сделаешь 800.000 рублей, то как сильно ты расстроишься?” Людям кажется, что при достижении этого уровня, все будет по – другому. И это капец какая иллюзия, помутнение рассудка и наша неадекватность. Но нет. Факт: ничего не меняется. Только желания становятся дороже. Я вообще заметила, что деньги дают лишь свободу выбора. Выпить кофе растворимый нескафе 3 в 1, купленный по акции в “ДИК-СИ”, или свежесваренный из кофейни.

Иллюзия номер 2: Я БУДУ ДЕЛАТЬ ТОЖЕ САМОЕ, ТОЛЬКО БОЛЬШЕ

На новом уровне такое мышление не работает. Согласись, глупо делать тоже самое и рассчитывать на другой результат. Всегда вопросы нового уровня решаются инструментами нового уровня. А то многие пытаются открыть новую металлическую дверь ключом от двери, которую снесли и возмущаются еще, почему не открывается. Но надо отдать должное таким людям – они не бросают на полпути, а терпеливо тыкают в эту уже раздолбанную новую замочную скважину свой ржавый ключ.

Иллюзия номер 3: У МЕНЯ НЕ ПОЛУЧИТСЯ

Все просто: если ты решил, что не получится, значит не получится. И наоборот. Так зачем себя заранее настраивать на негативный исход событий?

Эта иллюзия может быть очень опасной, потому что она ограничивает наши возможности. Когда мы верим, что нам не удастся добиться успеха, мы не пытаемся даже пытаться (вот такой ералаш). Мы отказываемся от возможностей, просто потому что мы не верим в себя. Вместо этого, сфокуси-

руй свое внимание на действиях для достижения цели. Там где фокус, там и растет.

Разбей свою задачу на маленькие шаги и начни поступательно с первого, не сравнивая себя с теми, кто уже на 10 ступени. Когда будет первый маленький успех, ты станешь более уверенным в своих силах и сможешь на внутренней истинной мотивации двигаться дальше.

Не давай иллюзии о том, что "не получится" управлять жизнью. Только ты выбираешь, кого ставишь у штурвала. Поставь того, кто верит, что получится, а не ноет при каждом ветре. Минутка мотивация окончена.

Иллюзия номер 4: Я САМ СПРАВЛЮСЬ

Очень часто я вижу такую тенденцию, что некоторые эксперты ходят по различным вебинарам – ютубам – телеграмм – каналам... Там взяли немножко информацию, здесь капель стырили...

Пытаемся внедрить – результата нет. Да и вроде бы понятно, что делать, инструментов полный рот и эти эксперты чувствуют себя хомьяками, но результата так и нет. В чем проблема?

1) Мы читаем книги умнейших людей планеты, но мы – не

они. Почему же? Нам не хватает дисциплины для внедрения. Тупо прочесть не работает. Ни с моей книгой, ни с какой другой.

2) Какой бы щедрый эксперт или наставник не был, он никогда не расскажет полностью всю подноготную того или иного инструмента. И в каждом инструменте есть свои нюансы и моменты. Даже если 2 сильных плюс – минус одинаковых эксперта будут писать оффер, то итог будет разный. Почему? Аудитория разная, степень прогретости тоже надо учитывать...

3) Эзотерик ты или нет, веришь в энергию или не очень – неважно. Принцип работает. Поэтому если ты просто тыришь инструменты и не внедряешь, то энергия жестко сливается.

4) Наше отношение к бесплатной информации сразу обесценивается. Если же мы заплатили значимую для себя сумму, то и тетрадочку новую заведем, и конспект будет вести, и внедрять будем.

Конечно, мы можем самостоятельно действовать и тогда действительно, когда – то будет результат. Давай разберем сторонний пример.

Допустим, я хочу похудеть. Я открываю интернет и нахожу какую – то чудо – диету. Может ли она мне лично навредить или не подойти?

Да, конечно. Но так заманчиво написано: “Минус 7 кг за неделю без ограничений в питании и спорта”. Мне подходит, заверните две.

Не нужно быть вангой, чтобы предугадать исход: даже если бы я внедрила рекомендации диеты из инета, то продержалась бы дай Бог пару дней, потом слилась. Да, сошло бы немного лишней жидкости. Но потом вес 100 % вернулся.

В такой ситуации я могла бы действовать иначе, безопаснее. Взяла бы сертифицированного фитнес – тренера, а еще нутрициолога, который отправил бы меня сначала сдавать анализы, чтобы посмотреть состояние моего здоровья, холестерина и прочие умные слова. Тренер дал бы комплекс упражнений и следил за тем, насколько правильно я задираю ногу и тяну руку. Он бы наблюдал за моим рационом питания, сделал его бы сбалансированным. Да, я не похудела бы на 7 килограмм за неделю. Такой подход всегда променьший, но стабильный результат без отката и без вреда для здоровья.

В бизнесе нам также часто кажется, что мы справимся сами! Но намного проще с точки зрения экономии времени и энергии, взять навигатор, для которого твоя точка В – это его точка А, который доходил до нужного результата огромное количество раз и точно знает, что нужно делать.

А что лишнее можно не делать и не тратить туда свой ре-

сурс. На какие рычаги – кнопочки. Я за экономию времени.

В мире есть всего три валюты: время, деньги и действия.

Время – самый невосполнимый ресурс. Если деньги мы можем заработать, действия начать делать заново, то время мы не можем никаким образом восполнить. Взять займы или в кредит в банке пару часов не получится.

И для того, чтобы получить любой результат в любой сфере, необходимо заплатить всеми тремя валютами: и деньгами, и действиями, и временем.

Вот ты пришел, допустим, к наставнику и заплатил ему денег.

Но действия не делаешь. Ходишь на созвоны, уделяешь зачем – то время, но не внедряешь. Результата не будет. Такая же хрень, если ты не уделяешь время для действий, а потом ссылаешься на то, что некогда.

Так о чем эта история? В любой нише, за любой результат придется платить всеми тремя валютами. Это очень важно!

Иллюзия номер 5: ОДИН В ПОЛЕ ВОИН

Это так, если в поле кроме тебя больше никого нет или какие – то лошадки пасутся. Но когда ты планируешь расти и развиваться и делать это системно, то тебе точно нужны другие воины, причем более сильные, чем в твоём поле. Ну-

жен офицер, рота обученных солдат, умеющих воевать, еще бы не помешал танк и артиллерия. Нужны реально крутые специалисты, которые умнее тебя, чтобы ты чувствовал себя в твоём поле самым тупым воином. Когда ты проводишь совещание, то ты себя должен чувствовать самым тупым в переговорной. Тогда ты правильно собрал команду, тогда этот спецназ приведет тебя к цели и будет растить тебя, а не тешить эго.

За счет того, что в команде классные, крутые специалисты, ты можешь покупать время других людей. Таким образом, за один час за счет делегирования ты проживаешь несколько жизней.

Можешь ли ты сам? В общем – то да, но пока ты нарабатываешь свои 10 тысяч часов, чтобы выполнить определенную задачу надлежащим образом, пройдет очень много времени. Так может быть проще взять человека, который свои 10 тысяч часов уже давно наработал? Если ты не согласен, то привет, проблемы с доверием людям, гиперконтроль. И неприятная правда в том, что из – за этого ты не растешь. Так что выбор за тобой.

Глава 3. Результат – это комплекс мер

К запросу “сделать лям без наставника” надо подходить комплексно. Как ты видишь, результат находится на пересечении продукта, трафика, диагностик, продающих мероприятий, продаж:



ПРОБЛЕМЫ НА ПУТИ К РЕЗУЛЬТАТУ ИЛИ “ПРЕДУПРЕЖДЕН – ЗНАЧИТ ВООРУЖЕН!”

ТРАБЛ НОМЕР 1: НЕТ ВРЕМЕНИ

Бизнес постепенно проник во все щели твоего времени и жизни в целом?

Здесь возникают проблемы во всех других сферах жизни, потому что бизнесом занимается один человек или очень маленькая команда.

Нет четкого понимания, что делает каждый из них и нет должного профессионализма для выполнения определенного бизнес – процесса.

Таким образом, у тебя наверняка есть ощущение, что занимаешься всем и ничем. В конце дня ты безумно физически и эмоционально устал, выгорание близко или уже наступило. Для тебя отпуск – это время, пока едешь с работы домой/в офис и наоборот. Вот пишу все это и мне уже жалко тех, о ком пишу... Хотя... НЕТ!! Это же их выбор! Так что продолжаем...

В итоге нет полноценного отдыха. Имеется ложное ощу-

щение, что весь день забит. Но конкретных манимейковых действий дай Бог будет 10 %, если ты их вычленишь из всех действий, которые делаешь. Про кратный финансовый рост вы уже давно и думать забыл. Знакомая история?

ЧТО ПОМОЖЕТ?

- Тайм – менеджмент
- Разбор приоритетов
- Упражнение «колесо бизнес – баланса эксперта»
- Мой телеграмм – канал: <https://t.me/bablogenerator1>

УПРАЖНЕНИЕ «КОЛЕСО БИЗНЕС – БАЛАНСА ЭКСПЕРТА»

Берем за основу обычное колесо баланса, погугли, скачай в инете. Как с ним работать все знают, не стану повторяться.



Как видишь, в колесе есть 8 секторов: контент, диагностики, трафик, продажи, продукт, исполнение обязательств, юридическая часть, масштабирование. Пройдись по каждому сектору и заполни от 0 до 10. Насколько у тебя закрыт этот вопрос.

Контент:

– Насколько у тебя решен вопрос контента?

– Не возникает ли у тебя проблем, о чем говорить сегодня?

– Ведет ли этот контент к покупкам?

– Откликается ли этот контент целевой аудитории?

Диагностики:

– Какая конверсия из диагностики в продажу?

– Можно ли эти диагностики делегировать?

– Для нужной целевой аудитории ты их проводишь?

– Много ли у тебя целевых диагностик?

– Как часто ты их проводишь?

Трафик:

– Знаешь ли ты сколько лидов у тебя в день/неделю/месяц?

– Есть ли у тебя кто – то, кто закрывает собой вопрос трафика?

– Если тебе в следующем месяце нужно будет сделать х2, то сможешь ли ты это сделать за счет трафика и как?

Если сегодня у тебя нет трафика, завтра у тебя нет продаж.

Интересная формула: 20 диагностик в неделю дают тебе гарантию высоких продаж, особенно если у тебя классный

высокий чек.

Продажи:

- Как у тебя дела с продажами?
- Делегирована ли у тебя часть работ?
- Успеваешь ли ты все выполнять?
- Ты продаешь по любви или через агрессию?

Продукт:

- Есть ли что докрутить?
- Работаешь ли ты над продуктом?
- Внедрен ли у тебя в продукт сервис?

Исполнение обязательств:

- Каждый ли у тебя клиент получает результат?
- Как ты можешь улучшить работу с клиентом? Что добавить?

Юридическая часть:

- Все ли у тебя легально?
- Все ли у тебя готово? Оферты и необходимые документы для деятельности на территории РФ?
- Ты принимаешь деньги на карту Сбера или деньги приходят на расчетный счет?
- Ты выдаешь чек через онлайн – кассу?

Масштабирование:

– Понимаешь ли ты как масштабироваться?

– Уделяешь ли ты время в течении недели на масштабирование или занимаешься всем или ничем?

По такому колесу бизнес – баланса я проходила максимально глубоко, когда работала с Марией Портновой. Давай подробно разберем ее кейс, чтобы тебе стало понятнее + тогда будет легче внедрить этот инструмент себе.

У Марии собственный бренд бесшовных спортивных костюмов, сейчас на ВБ.

Точка А = 0, в декрете. Не растёт в доходе, не может выстроить стабильную систему в бизнесе и привлекать клиентов. Хочет изменить мышление. Постоянно находится с головой в текучке, много всего делает сама, копится усталость, не хватает времени на стратегию и продвижение, постоянный режим экономии, все меряется сумками продуктов.

Желаемая точка В = 300 т.р.

Что было сделано:

– Провели аудит настоящего по бизнес – колесу баланса, что помогло увидеть дополнительные деньги и возможности в бизнесе

– Проработали сценарий бедности: отсутствие активов,

откладывание денег на "всякий случай", теперь нет страха остаться без денег

- Делегировали все, что не нравится Маше: приём, отгруз, упаковку товара, за счет чего появилось время на семью
- Составили стратегию как расти стабильно без сливов.

В итоге получилось заработать 3,3 раза больше, чем планировали.

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.