АЛЕКСАНДР ШИРОКОВ,
НАДЕЖДА МУРЗИНА

НА ПУТИ К БОЛЬШОЙ ЗЕМЛЕ

ИСТОРИЯ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА



18+

Александр Широков

На пути к большой земле

«Автор»
2024

Широков А. А.

На пути к большой земле / А. А. Широков — «Автор», 2024

Семейный бизнес — это реально! От создателей «Неипотечного брокера» о том, как наша супружеская пара выстроила работающий бизнес, который пережил четыре кризиса. В 2024 году нашей компании исполняется 6 лет. Говорят, если вы хотите стать успешным человеком — читайте биографии тех, кто уже достиг успеха, перенимайте их опыт. Всегда двигайтесь вперед. «На пути к большой земле» — это наша личная история, наш опыт, который мы предлагаем вам использовать для достижения ваших побед. Все получится!

© Широков А. А., 2024
© Автор, 2024

Содержание

Вместо предисловия 5
Зона отчуждения 7
Глава 1 10
Глава 2 12
Глава 3 15
Юлия, ипотечный брокер 17
Арнольд, брокер для бизнеса 19
Широкову из сердца 20
Данис, медиатор 22
Глава 4 24
Глава 5 26
Глава 6 28
Глава 7 31
Конец ознакомительного фрагмента. 33

Александр Широков, Надежда Мурзина
На пути к большой земле

Вместо предисловия

Это мой первый опыт написания рецензии, хочу выразить признательность и благодарность Александру Широкову и его супруге Надежде за оказанное доверие.

Книга написана реалистично и таким простым языком, будто соседский парень рассказывает о своей жизни. Автор с легкостью переносит нас в места своего детства и юности, на остров Бревенник. Место, где родились мечты, место, попадая в которое ты испытываешь томящее чувство ностальгии и одновременной радости от того, как сложилась твоя жизнь.

Истории ребят-выпускников курса «НЕипотечный брокер» очень вдохновляют, заставляют задуматься о том, что никогда не поздно менять свою жизнь.

Очень восхищает Надина хрупкость, жизнелюбие и открытость в главах, где она делится секретами создания курса и мощного сообщества выпускников.

Мне откликается правило Саши всегда работать из отдающей позиции. Отдавать больше пользы и не скупиться. Эта часть касается и моих ценностей, и действительно приятно осознавать, что на рынке работают люди с такими внутренними ориентирами.

Вообще, глава про соцсети и многоканальность особенно актуальна для новичков в соцсетях. Можно брать и применять как руководство к действию.

Сильная и смелая история Нади об отце, о знакомстве с Сашей в одной из глав заставляет задуматься о том, что все в жизни неслучайно, и как порой важно пройти именно свой путь, хоть в моменте он и кажется сложным, а иногда даже невыносимым.

Мне, как ипотечному брокеру, было очень интересно читать о том, как Надя открывала для себя ипотечное кредитование. Действительно, порой не нужно жалеть человека и идти у него на поводу, а действовать согласно выбранной стратегии.

Эту книгу смело можно назвать пошаговым планом для антикризисного управления своим бизнесом в условиях неопределенности и турбулентности. Александр в главах о бизнесе дает четкие ценностные ориентиры с одной стороны, а другой – говорит о конкретных шагах для развития предпринимательского инстинкта и личного бренда.

Искусство маленьких шагов для меня – это не просто выражение, это то, как я живу. Александр очень ярко описывает, как работают эти маленькие шаги в достижении любой цели, любого результата.

Рассуждения о благотворительности и вся деятельность ребят в проекте «Коробка храбрости» отзываются в сердце и заставляют задуматься о главном – любви к людям, любви к природе и к самой жизни.

В главе «Дискуссия о потребительских кредитах и ипотеке» авторы остроумно описывают дебаты между сторонниками потребительских кредитов и ипотеки, помогая читателям понять их различия и преимущества. Но также у них есть общее – они помогают людям достигать своих целей и воплощать мечты.

Казалось бы, такая мелочь, но личные офлайн встречи с участниками курса создают атмосферу единства и поддержки, способствуя обмену опытом и вдохновению на дальнейшее развитие. На организованных Александром и Надеждой мероприятиях сочетаются отдых, партнерство и обучение, что приносит людям еще больший результат в работе.

Пока я читала книгу, меня не покидало ощущение, что кто-то узнал мои мысли и выложил их на бумагу!

Огромная благодарность за профессиональный подход на рынке и за отношение к ученикам и к созданию курса, и за слова о конкуренции и о том, какой она должна или не должна быть.

Очень полезна для меня была глава о курсе, особенно откликнулась идея с мультитулом. У меня есть подобная практика, и все же некоторые моменты я возьму себе на вооружение. И, наконец, если говорить в целом, то эта книга будет полезна как для новичков в кредитном консалтинге, так и для опытных специалистов, ищущих новые идеи и методы. Бизнесмены из других сфер смогут увидеть структуру, по которой развиваются многие бизнесы, а также получить мощную поддержку, мотивацию. Книга напоминает, что успех возможен даже в самых сложных условиях, если есть желание учиться и развиваться.

Александр и Надежда показывают, что бизнес – это не только цифры и сделки, но и люди, их истории и стремления. Благодарю за труд авторов, а всем читателям желаю приятного и полезного чтения!

Ольга Конзелевская,
блогер, автор обучающих курсов и топ-брокер.
Учредитель и глава бюро недвижимости IPOTEKAPRO.

Пролог

Зона отчуждения

И я лечу сейчас туда, где не был столько лет,
И в ожидании опустошаю пачку сигарет.
Я буду скоро дома – встречать друзей,
Как жаль, что это лишь мечта юности моей.
Я понимаю, что не вернусь, наверно, никогда,
Туда, где тихо шелестит березы листва,
Туда, где протекает синяя река,
да, это Родина моя.

(Фактор-2, «Родина»)

Снега было много.

Мороз, шесть утра, наледь на деревянном крыльце такая скользкая, что одно неверное движение – и поскрипывающая ступенька больно ударит тебя в спину. Я всегда шел разгребать снег очень осторожно. Сегодня моя очередь, пришлось встать раньше всех – но соседи постепенно просыпаются, в доме напротив уже горит одно окно. Это тетя Люда собирается идти открывать продуктовый магазин. Выстуженное за ночь бревенчатое здание с морозными окнами и печью, в котором чаще всего продаются только каменная соль, спички, водка «Пшеничная», серые безвкусные макароны и хлеб.

Мне четырнадцать. Небо огромное и ледяное. Я гребу снег тяжелой деревянной лопатой. Хочется скинуть фуфайку, но, если я это сделаю, точно заболею, слишком холодно. Фуфайка неудобная и тоже тяжелая, не по размеру, в ней не развернешься, задубела, стоит колом. Пальцев в ледяных рукавицах почти не чувствую через десять минут. Как только закончу, нужно будет принести дрова, чтобы бабушка затопила печь – снега много, не дойдешь даже до сарая, если не разгрести. Поставить чайник, залив в него ледяную кашицу, в которую за ночь превратилась вода в ведре. Солоноватая, пахнущая близким морем, чай из нее всегда невкусный. И только потом – можно завтракать.

А пока – расчистить дорогу. Кто-то должен быть первым, должен встать раньше всех, среди ледяной ночи, еще не превратившейся в утро, когда день не трепещет даже тонкой и алой полосой в облаках на востоке. Она тоже выглядит такой холодной. Зимой на севере все холодное.

Меня зовут Александр Широков, мне сорок. Но я помню тот день так отчетливо, как будто это было вчера.

В своей второй книге мне хотелось бы не только вновь вернуться к своему предпринимательскому пути, но чуть больше рассказать о севере и о детстве. Все идет оттуда: из дорассветной ледяной мглы, снега, соленой воды, с острова Бревенник на Крайнем севере, совсем близко к Белому морю.

Бревенник – часть Архангельска, совершенно не похожая на остальной город. Представьте любой депрессивный район вашего города. Замените типовые панельные пятиэтажки деревянными двухэтажными домами: из удобств только электричество, остальное – на улице. Ближайшее соседство – заброшенная лесозаготовочная промзона и колония с пугающим названием «Конвейер». Сообщение с материком через лодочную переправу летом и понтонный мост зимой. Пока к вам едет скорая, вы, скорее всего, уже будете на пути в лучший мир. Вода – цвета чая и соленая из-за дороговизны нового опреснительного оборудования. Но СанПиН утверждает, что ее можно пить. Можно, но хочется ли? Это уже другой вопрос. Дров – нет, но

вы можете разобрать соседний дом, ведь соседи уехали на большую землю, бросив все. Представили?

Добро пожаловать на Бревенник, место, рядом с которым депрессивный район вашего города покажется «тихим зеленым районом с развитой инфраструктурой, магазинами «Пятерочка», «Магнит», школами, остановками общественного транспорта в шаговой доступности».

Места моего детства часто снились мне, еще чаще я забывал эти сны, но просыпался я с неясным чувством чего-то потерянного. Как будто моя уютная кровать могла стоять не в моей квартире, а там, на одиноком холодном острове. Во сне изменялись очертания мебели, превращаясь в полузабытые, я готов был открыть глаза и увидеть маленькие окошки за цветастыми шторками и кружевным тюлем. Глиняный горшок с алоэ, неизменно колючим, старым, разросшимся. Переворачиваясь с боку на бок в своей знакомой и незнакомой одновременно постели, я сквозь сон слышал шаги бабушки на кухне, мерное гудение ветра в дымоходе и треск дров в печи. Эти дрова кололи мы с дедом, и я принес их вечером, чтобы утром не бегать по холоду в сарай… Во сне я думал о том, что сейчас нужно сбегать в магазин к тете Люде и узнать, не завезли ли сахару, а, проснувшись, обнаруживал на дисплее телефона сообщения из мессенджеров или даже пропущенные звонки от клиентов, проживавших в других часовых поясах. Мне не нужно идти в магазин к тете Люде… да и сама тетя Люда давно уехала с острова, как и я… и все же, в момент полупробуждения-полусна, когда образы прошлого еще не отступили, смешиваясь с образами настоящего, я до конца не понимал, в каком времени и где я нахожусь.

Это смешивание времени, смещение настоящего в прошлое случилось со мной в момент путешествия в поезде. Вероятно, потому, что у всех поездов есть данное свойство, особенно если они идут туда, где ты жил когда-то. Минуя не только пространство, но и время, под стук колес они переносят тебя на двадцать, тридцать, тысячу лет назад в те времена, когда даже у простой чистой воды был сладкий вкус, давно забытый.

В январские праздники наступающего 2024 года мы с моей супругой Надей отправились в места моего детства. Чтобы попасть из города на Бревенник, нужно переправиться по понтонному мосту. Для удобства передвижения мы арендовали Land Cruiser: зимой без хорошего внедорожника на острове делать нечего. Я знал, что остров практически не изменился с тех времен, как я покинул его, но представший перед моим взглядом упадок опечалил меня. В реальности пейзажи, не подсвеченные теплым впечатлением воспоминаний, удручали: заснеженные деревья, руины детского сада, двухэтажные бревенчатые строения, которые, кажется, не затронуло время и цивилизация, сделав их разве что более мрачными и ветхими.

Мы пообщались с соседями, которые до сих пор помнили мою семью, сфотографировались возле моего старого дома и других памятных мест. Затем решили навестить дедушкину могилу: но на кладбище нас ждали запутанные, заснеженные тропки, которые никто и не подумал разгрести. Я примерно помнил, где похоронен дед, но, сколько бы я ни шел по снежной целине, имена на памятниках оставались чужими и незнакомыми. «Где ты? Почему я никак не могу найти тебя?» – думал я. Словно память подводила меня, словно это была моя вина, что никто не ухаживает за захоронениями… Может быть, есть в этом моя вина, ведь я оказался так далеко от дома, и некому взять лопату и прийти разгрести снег на могиле деда, оставить цветы. А летом – некому скосить траву, покрасить ограду или даже заменить ее. Наверное, она проржавела и покосилась, а может, ее уже давно сдали в металлолом и ее вовсе нет.

Окончательно увязнув в снегу, под холодным ветром мы с Надей положили цветы, купленные для деда, на чью-то могилу и повернули обратно к машине. Ветер трепал яркие искусственные листья и бутоны, приколотую ленту. Я хотел купить живые, но на таком морозе они умерли бы слишком быстро.

Обратно по собственным следам было идти легче.

– А знаешь, – сказал я Наде, когда мы сели в авто, включили печку на полную, и я смог прикурить негнущимися пальцами. – Я думаю, что это я виноват в его смерти. Я и этот остров. Зона отчуждения.

– Саш, ну ты чего? – Надя накрыла своей ледяной рукой мою, такую же ледяную, руку на руле.

Я не мог ничего ответить: ком застрял в горле. Вспомнил деда, тот день, когда все случилось. Дед смотрел телевизор, выходил куда-то, а потом я вдруг услышал глухой удар и звяк посуды за стенкой. Медленно упало что-то, достаточно тяжелое, мягкое и твердое одновременно, вроде мешка с картошкой. Но мы хранили картошку в подполе. Что там такое могло упасть? Я бросился туда. Сердце билось где-то в горле, бухало быстро и больно. Дед лежал на полу, подогнув под себя ноги, сбив тканый половик. Я подскочил к нему, спрашивая, что случилось, но он мне не отвечал… Сердце остановилось мгновенно, врачи мне потом сказали, что, возможно, он умер еще до того, как упал. Его глаза были открыты. Неподвижные, темные. Дед все смотрел и смотрел, никак не желая расстаться с этим днем, со старым деревянным столом под скатертью, с буфетом, где бабушка хранила белую в цветках и синих кругах посуду, с чашкой чая, теперь валяющейся на полу… с бабушкой, со мной, со всеми.

Мне – шестнадцать. И мне – страшно.

– Я не успел вызвать скорую, – сказал я Наде, – надо было звонить быстрее.

Но тогда я мог только плакать, безуспешно пытаясь сделать деду непрямой массаж сердца. Я ударял его в грудь снова и снова, но он не двигался. И не дышал.

– Саш, поехали в отель, уже совсем темно…

Я видел, что Надя сочувствует мне, но разговор как-то не клеился. Обратный путь мы провели молча.

Я не рассказывал никому об этом много лет, и сейчас рассказываю вам, чтобы вы знали: концепция откровенной и честной книги не поменялась. С момента написания «Неипотечного брокера» прошло два года, и мне есть, что рассказать вам нового и захватывающего. Это были непростые два года, но мы выжили. Более того, наш с Надей бизнес остался на плаву. Специальная военная операция стала серьезным испытанием для всех, и в тот момент, когда я пишу эти строки, экономическая ситуация в стране остается напряженной. Совсем недавно Центральный банк поднял ключевую ставку в очередной раз, и в ближайшем будущем, вероятно, она останется двузначной, а это означает, как говорил мой руководитель в банке, что пришло время сверлить новые дырки в ремне.

Страшно ли мне сейчас?

Конечно, страшно! Я самый обыкновенный человек, не супермен, у меня двое детей и бизнес. Какие решения я принимаю, чтобы не пойти на дно и с успехом преодолеть кризисную ситуацию? Об этом вы узнаете из моей книги. В первую очередь, это будет книга об антикризисном управлении, потому что я считаю, именно подобная книга нужна нам всем в трудные времена. Я бы и сам хотел получить такую, а, как известно, если книга, которую ты хочешь прочесть, не написана, напиши ее сам!

Я поделюсь с вами моей стратегией, дам полезные практические советы буквально на каждой странице. Расскажу, как я прокладывал себе дорогу в темноте, когда холодно и неуютно, а другие спят, и никто не может помочь.

Как и вам, иногда мне страшно принимать решения – но я делаю это.

И мои глаза открыты.

Часть 1

Глава 1
Амеба завещала делиться!

Мы с Надей давно планировали написать вторую книгу, но окончательно идея сформировалась во время этой поездки. В поезде часто не ловит сеть, есть время на рефлексию, и уже во второй час путешествия мы начали активно делать заметки в телефоне. Мне привычнее аудио формат, но записи голосом пришлось отложить до возвращения домой: сосед по купе, севший вместе с нами, спал на своей полке, завернувшись в одеяло практически с головой. Под мерное звяканье ложек в стаканах мы шепотом обсуждали предстоящий маршрут, книгу, делали заметки.

Все казалось новым, захватывающим.

Сама поездка была спонтанной. Помню, девятого декабря мы сидим, пьем чай, и я предлагаю Наде поехать на праздники в Архангельск. Она моментально согласилась, я купил билеты.

В праздничной суете мы чуть не опоздали на поезд, бросили машину в каком-то дворе и вскочили буквально в первый попавшийся вагон. Вдобавок, в поезде не оказалось вагона-ресторана: пришлось купить лапшу быстрого приготовления у проводницы, еду из дома мы не взяли. Нас это не расстроило, а скорее, повеселило и порадовало знакомым с детства вкусом «бомж-пакета». Все вместе это вызвало множество приятных воспоминаний: заснеженные леса по обе стороны от мчащегося поезда, приглушенный свет, тихий храп соседа, чай из термоса, постукивание ложечек, острый и пряный аромат горячей лапши, спешка, после которой так приятно сидеть в уютном вагоне.

Мы ни на секунду не пожалели о предпринятом путешествии; наоборот, оно в итоге стало мощным импульсом, вдохновляющим, мотивирующим.

Нам было что обсудить и кроме книги. Практически сразу по возвращении планировался запуск очередного потока курса «НЕипотечный брокер. Путь с нуля».

Мы обучаем нашему бизнесу, бизнесу кредитного брокера, учим работать с клиентами, применять наши фишки, лайфхаки и зарабатывать. Курс существует с 2021 года. За то время, которое прошло с момента написания первой книги, он претерпел значительные изменения. В современных реалиях без постоянного движения вперед бизнес обречен на стагнацию. Одним из ключевых изменений я считаю создание не просто обучающего продукта, а сообщества кредитных брокеров-слушателей моего курса. Когда обучение заканчивается, люди продолжают оставаться в чате, быть на связи, делиться кейсами, обсуждать успехи и анализировать трудности и факапы. Ведь что самое страшное в бизнесе? Правильно, оставаться одному, без руки помощи, без наставника. Начальника над тобой нет, все решения приходится принимать самому. Выдержать подобную изоляцию и ответственность тяжело морально, а сообщество единомышленников во многом снимает эту проблему.

Ты больше не один!

На момент написания книги в нашем чате уже больше ста человек, и это количество постоянно растет. «Один в поле не воин»? Именно поэтому нас много, и любой желающий освоить профессию кредитного брокера может пройти курс и присоединиться! Участие в сообществе после окончания курса бесплатное, но нужно соблюдать простые условия: обязательно делиться опытом, кейсами и не пропагандировать незаконные методы работы (подделку справок и другие «черно-серые» схемы).

То, что данная методика эффективна, мы быстро поняли. В чате нам не нужны пассивные «молчуны», ждущие чужого опыта, но не желающие рассказывать о своем. Здесь действуют принципы постоянного взаимного обучения, поэтому балласт приходится регулярно сбрасы-

вать, даже если у исключенных возникает обида и негатив. Навсегда мы исключаем только мошенников, и с радостью принимаем обратно тех, кто созрел и готов рассказывать нам о своем опыте.

Амеба завещала делиться, друзья!

Конечно, сообщество принесло не только дополнительный движ и импульс развития, не обошлось и без новых трудностей. Например, с одним из слушателей у нас разошлись мнения по стратегиям работы с клиентами. Это переросло в межличностный конфликт, который привел к полному разрыву отношений. Я исключил его из сообщества.

В ответ мне прилетела досудебная претензия, где говорилось о том, что мой курс был куплен именно ради вступления в сильное сообщество брокеров, ничем не помог человеку, в нем одна «вода», хотя я прекрасно знал, что слушатель этот получил после курса миллионную прибыль, многократно окупив стоимость курса. А так как из сообщества я его исключил навсегда, он требовал возврата потраченных средств. В итоге я вернул деньги за курс и подготовил ответ на претензию, приложив платежное поручение. Сумма, кстати, была смешная: тридцать пять тысяч рублей.

Я рассказал эту историю, чтобы вы понимали: недовольные всегда будут, нужно уметь с этим работать, уважать закон и ни в коем случае не бояться. Собака лает, а караван по-прежнему идет.

Но даже в подобной ситуации я не поставил крест на деловом общении: спустя некоторое время мы вновь встретились с этим коллегой, все обсудили, вникли еще раз в детали случившегося и пришли к выводу, что погорячились с разрывом отношений. Теперь мы вновь сотрудничаем!

Очень важно давать людям и себе самому второй шанс.

Когда появляется сеть, мы с Надей заглядываем в этот приватный чат. В праздники основная активность происходит в нерабочем разделе, участники поздравляют друг друга с Новым годом и Рождеством, делятся фото со своего отдыха: кто-то снял глэмпинг в сосновом бору и шлет фото на фоне украшенной гирляндами веранды и разожженной огневой чаши, кто-то отправился в теплые края и радует горными пейзажами и песчаным морским берегом. Я скидываю несколько фотографий с острова Бревенник. Как обычно, мнения разделились: кто-то против того, чтобы мерзнуть на севере в праздники, и не понимает нашу тягу к экстремальному зимнему отдыху, а кто-то (и таких большинство), поддерживает.

«Круто вернуться в места своего детства! Я тоже планирую поездку, но пока не получается».

«Я долго к этому шел», – отвечаю.

Приходит уведомление из другого чата: «Лига партнеров». Мы создали его вообще для всех желающих сотрудничать с нами. Сейчас там более полутора тысяч человек. Открываю чат: «С Новым годом! Если клиент прошёл банкротство в июле, после этого взята кредитная карта на 230 тысяч руб. в августе (лимит исчерпан), а в этом месяце есть просрочка на 3 дня, можно ли его перекредитовать на сумму в 700 тысяч?»

Что тут скажешь? Пишу: «Нет. С Новым годом!»

И практически сразу же прилетает другое сообщение: «Александр, с Новым годом и Рождеством вас! Успехов в бизнесе, семейного счастья! Подскажите, можно ли попасть к вам в закрытый чат брокеров, не проходя ваш курс?»

Вы ведь понимаете, что я ответил?

«Нет. С Новым годом! И вам хорошего дня и успехов в бизнесе!»

Глава 2
Новая жизнь курса «НЕипотечный брокер. Путь с нуля»

Открою вам один секрет: первую книгу я писал не один, Надя активно мне помогала. Во второй книге ее участие будет более явным. Например, эту главу о развитии нашего курса писала именно она, поэтому повествование пойдет от ее лица, а не от моего.

***

В 2021 году, когда я сагитировала Сашу записать свой курс, я не думала, что это произведет такой эффект в кредитном сообществе, но мы привлекли много внимания.

Итак, 2020 год. Никто не знает, кто такой Саша Широков, который делает первые шаги в удаленной работе с клиентами по вопросам кредитования.

Мы довольно активно ведем блог. Хочется делиться своими мыслями и кейсами с миром.

Я в то время не подозреваю, что назваться «неипотечным брокером» – это очень верное решение, благодаря которому на нас обратят внимание.

Саша очень упорно хочет развивать медийность, он заявляется спикером на профессиональные конференции, на одну из которых его не хотят брать. Приходится много работать, выходить в онлайн-вебинары с полезной информацией. После этого его приглашают стать спикером.

2021 год. Я предложила обучение для наших сотрудников преобразовать в курс для кредитных брокеров и тех, кто хочет им стать.

Май 2021 года. Запускаем курс в продажу. Спрос очень низкий, нас знает мало людей.

Почему мы делаем эти шаги: участие в конференциях, запуск курса, ведение блога? Психологически это момент очень тонкий: страх. Страх подойти первыми с кем-то познакомиться, завязать беседу. Нам нужно было сделать так, чтобы люди сами подошли и познакомились. Следуя этой стратегии, нам удалось привлечь очень-очень много хороших и интересных людей.

Синдром самозванца, о котором многие эксперты рассказывают, у нас отсутствовал. Была цель выйти из своей скорлупы в этот мир, рассказать о себе и привлечь людей, зажечь в них интерес к занятию кредитным консалтингом.

В 2021 году люди шли на курс не массово, мы делали интуитивные шаги к развитию нашего сообщества.

Все изменилось с апреля 2022 года, после начала СВО и блокировки ныне запрещенной социальной сети.

Мы переработали структуру курса, организовали встречи в Zoom, дали еще больше нужных инструкций в формате видео здесь и сейчас, создали чат слушателей. И решили запускаться потоками. На первый же поток пришло тринадцать человек. Это было удивительно! И замотивировало нас делать всё еще лучше и качественнее. Мы рассказали на курсе о том, что помогает нам работать в этой нише все прошедшие годы, не утаили ни йоты информации. Следуя нашему вдохновляющему примеру, люди стали активно делиться своими успехами. Начался высокоэффективный обмен опытом.

А дальше – самая настоящая магия: из потока в поток росло количество слушателей, пришли очень интересные активные люди. Некоторые слушатели стали амбассадорами нашего бренда «НЕипотечный брокер. Путь с нуля». Курс сейчас активно покупают по рекомендации. Слушатели выходят на доход свыше миллиона рублей без черных схем. Это очень ценно!

Что нам помогло развить такое сильное сообщество:

1. Работа над курсом из отдающей позиции. Желание дать все самое важное и ценное без воды.

2. Правильная цель: помочь окупить курс с 1-2 сделок, заразить работой в этой нише, возможностью заработать на знаниях.

3. Наличие строгих правил в сообществе, позволяющих ему эффективно функционировать.

Приведу здесь эти правила:

1. Мы уважительно относимся к каждому участнику и его мнению. Здоровый юмор приветствуется.

2. Оскорбления, мат и переход на личности запрещены. Сразу в бессрочный бан.

3. Реклама в чате без согласования запрещена и будет удаляться. На первый раз предупреждение, на второй раз – бессрочный бан.

4. Передача материалов, секретов и лайфхаков чата во внешнюю среду без согласования другим коллегам (не участникам нашего сообщества) запрещена. При установлении достоверных фактов – бессрочный бан.

5. Пропаганда незаконных методов работы (а-ля рисовка документов по доходу и занятости) запрещена. Обсуждать такие методы можно, но не призывать к их использованию. На первый раз предупреждение, на второй раз – бессрочный бан.

6. При отсутствии активности участника чата на протяжении 2 месяцев (не делится кейсами, не участвует в развитии сообщества) – бан с правом возврата в чат.

Кейсы могут быть по разным темам: ипотека, потребы, автокредиты, кредиты для бизнеса, технологии организации бизнес-процессов и т.д. Антикейсы тоже приветствуем – будем учиться на чужих ошибках.

7. Участие в чате без оплаты деньгами бессрочно. Оно оплачивается вашими знаниями и опытом, которым вы делитесь здесь с другими участниками (см. п. 6)

8. Сообщения, размещенные не по теме, удаляются без предупреждения.

9. Если вы становитесь сами наставником по кредитам наличными, то исключаетесь из чата навсегда.

Для удобства общения и поиска информации чат в Telegram разделен на папки. Это настоящая виртуальная экосистема, внутри которой можно закрыть все вопросы по бизнесу и даже обычные человеческие потребности в общении:

– потребы – информация о потребительских беззалоговых кредитах;

– автокредиты – информация об автокредитах;

– ипотека – информация об ипотеках;

– бизнес кредиты – информация о кредитах для бизнеса;

– залоговые кредиты – о кредитах под залог авто/недвижимости;

– продажи – о продажах услуг брокеров и не только;

– регламент подач – предложения по его совершенствованию, новые фишки подач;

– проверка клиентов – инструменты проверок клиентов;

– страхование и доп. услуги – информация о страховании и доп. услугах, которые навязывают банки;

– кредитная история – все о кредитных историях;

– наши встречи – все о встречах в Zoom, оффлайн;

– бизнес брокера – организационные вопросы по бизнесу брокера (CRM, телефония, найм, адаптация сотрудников и т.д.);

– кейсы – успешные кейсы участников нашего сообщества; – антикейсы – фейлы и провалы;

– болталка – не единой работой жив брокер;

– юмор/жиза – хочется рассказать о мемном клиенте/забавной ситуации? вам сюда;

– новости в нише – ключевые новости в нише кредитного консалтинга;

– бизнес-литература – делимся полезной литературой для профессионального и личностного развития.

Я очень долго отговаривала Сашу от пункта про удаление тех слушателей из чата, кто не делится опытом. Я понимала, что люди будут обижаться. Саша был непреклонен. Единственное, что удалось «выторговать» – право возврата в чат, если человек готов делиться опытом.

Однако признаю, данная система эффективна: сообщество активно живет и развивается, все делятся своими кейсами и опытом одобрений в различных банках. В этот чат хотят попасть все коллеги, даже те, кто молчит на эту тему.

Еще одним уровнем развития сообщества стало проведение офлайн-встреч. Люди приезжают на встречи из разных городов России, приходят вместе с супругами, знакомятся друг с другом, делятся своими успехами и провалами.

Мы хотим, чтобы люди не просто проходили курс и забывали. Хотим, чтобы они развивались дальше.

Иногда приходят очень активные люди со своими уникальными знаниями и умениями. Саша начал работать с ними на равных, проводить совместные полезные вебинары на важные темы для брокеров: улучшение, восстановление кредитной истории, выкуп просроченных долгов у коллекторов. Некоторые люди становятся интересны организаторам конференций для кредитных брокеров: именно так рождаются новые спикеры.

Происходит непрерывная профессиональная эволюция, рост, причем растем мы все вместе.

Глава 3
Три истории участников нашего сообщества

Шел как-то Будда с учениками вдоль деревни. Вдруг несколько человек, собравшихся на улице, принялись оскорблять его.

Он слушал молча, сохраняя спокойствие. Обидчикам стало как-то не по себе из-за этого.

Один из них обратился к Будде:

– Ты что, не понимаешь, о чем мы говорим?

– Если бы я не понимал, то не стал бы молчать, – ответил Будда. – Ваше дело оскорблять меня или нет, но мое право не принять ваши оскорбления.

Вы не можете мне их навязать. Можете забрать их себе. Они меня недостойны.

А теперь мои ученики вас отметелят.

(Анекдот с просторов интернета)

В конце 2023 года мы проводили опрос, скольким из наших слушателей удалось окупить курс. 85% респондентов признались, что курс полностью себя окупил и даже больше. Неудача постигла 15% опрошенных нами людей. Стоит подробнее остановиться именно на тех, кто не смог применить предложенные нами знания на практике, чтобы понять, что пошло не так.

Когда к нам обращается человек с заявкой на курс, мы с Надей проводим с ним своего рода «собеседование», чаще всего это формат аудиосообщений, чтобы можно было послушать голос человека, интонации, получить некую суггестивную информацию помимо ответов на наши вопросы. Я придерживаюсь мнения, что не каждый может стать бизнесменом, не каждый может стать кредитным брокером потому, что нужно будет работать «в соло». Это в корне отличается от формата работы «на дядю», здесь ты сам себе начальник, сам себе бухгалтерия, сам себе сотрудник и даже сам себе уборщик офиса, пока не наймешь кого-либо. И если пол помыть может каждый, то с принятием взвешенных стратегических решений в условиях постоянной неопределенности и давления справятся далеко не все.

Купить заявки или вкинуть последние деньги в таргет? Заказать полиграфию, нанять промоутеров или сконцентрироваться на рекламе онлайн? Развивать личный бренд или купить франшизу? Сколько нужно будет истратить денег до того, как я выйду на точку безубыточности? Кто составит мне приближенный к реальности бизнес-план, который позволит мне не прогореть и не бегать по банкам, судорожно набирая кредиты, чтобы закрыть кассовый разрыв?

Проводя беседу с кандидатом, мы с Надей, в первую очередь, оцениваем его когнитивные способности, и, если мы видим, что он предается фантазиям о быстром заработке и хочет получить волшебную таблетку, мы, скорее всего, откажем. Нужно понимать, что бизнес – это некая пропасть, в которую вы прыгаете на свой страх и риск. И, если у вас нет крыльев или летательного аппарата, вы разобьетесь. И все. Никаких других вариантов нет и не будет, что бы вам ни обещали в различных бизнес-школах. Наша задача – ловить таких фантазеров «над пропастью во ржи». Именно первичная проверка и наш опыт позволяют выявить тех, кто не готов.

Как мы определяем готовность? А вот и нет, не по наличию желания взять кредит, заложить последнее имущество и отнести деньги своему наставнику. Я считаю, что человек должен начинать бизнес с холодной головой (четко составленным бизнес-планом), крепко стоять на ногах – как минимум, финансовая подушка должна быть.

Поэтому у нас 85% успешных кейсов. Мы не стремимся заработать как можно больше денег, толкая с обрыва всех подряд. А ведь желающих спрыгнуть, не понимающих риска, надеющихся «обмануть систему» очень много. Существуют расчетливые люди, которые сделали на этом миллиарды. Но это не наш случай.

Еще я сравниваю нашу экосистему с лесом. Мы заботливо выращиваем красивые, сильные деревья, но одно-единственное больное и слабое может все погубить. Что делает лесник, когда видит больное дерево? Он или не допускает посадку, или спиливает его, или лечит, при условии, что оно представляет ценность. Если вам отказали в прохождении курса, возможно, вы не готовы, возможно, это не ваша ниша, и с некоторой долей вероятности вы можете обидеться: вас сочли токсичным элементом для нашей среды. Возможно, мы не разглядели вашу ценность, но лесник сказал: вырубить – значит вырубить.

Эти слова я пишу для тех, кто получил отказ. Мне самому говорили, что у меня нет способностей к бизнесу, но вот я пишу уже вторую книгу об этом и состоялся как бизнесмен. Я уверен, и вы найдете собственный путь, либо наши пути пересекутся еще раз, когда изменятся обстоятельства, изменюсь я, изменитесь вы – и, кто знает, вдруг мы еще будем работать вместе? Такое уже случалось в моей практике, главное – не отчаивайтесь и не останавливайтесь на пути к намеченной цели!

Я же хочу перейти к тем, кто добился успеха благодаря нашему курсу, сообществу. Таких людей значительно больше: на момент написания книги курс прошли уже более ста двадцати человек. Каждый из них в чем-то интересен, обладает уникальным опытом, но, к сожалению, формат книги не позволяет включить всех. Я выбрал троих, свою историю они расскажут сами.

Юлия, ипотечный брокер

С Юлей мы познакомились на одном из вебинаров, долгое время общались исключительно в деловом, официальном стиле. Затем она пришла на мой обучающий курс, но изначально не стала заниматься потребительским кредитованием, сочла, что ипотека ей ближе и понятней, приносит стабильный доход, и нет нужды запускать какой-то новый продукт.

А затем случился февраль 2022 года, специальная военная операция привнесла свои коррективы в рынок, в экономику, начались перебои на рынке ипотечного кредитования, просадки.

Юля поняла, что нужно диверсифицировать бизнес, занялась непосредственно кредитованием наличными. Тогда-то ей и пригодились знания, полученные на моем курсе.

У Юли было много наработок по ипотеке, своя схема подач, она привыкла к определенной методике и постоянно спорила со мной, в том числе и в нашем чате. Поначалу я горячился, доказывал ей свою правоту, потрясая в качестве аргумента своим опытом, который она и пришла перенять… но затем я понял, что Юля – лидер по натуре, она не пойдет за кем-то бездумно, она такая же, как я, и ей нужно попробовать, набить шишки, чтобы обрести собственный опыт. Чужой ей не подходил.

Разумеется, со временем она пришла к тем же выводам, что и я, по некоторым вопросам, а некоторые так и остались спорными. Но Юля начала делать самостоятельные шаги, и у нее получалось, классно получалось. Мы с Надей очень поддерживали ее, радовались успехам и постепенно начали общаться более тесно, разговаривать не только о работе, но и на более личные темы. Подружившись с Юлей, мы получили много крутых инсайтов. Она стала одним из амбассадоров бренда «НЕипотечный брокер».

В совместной поездке в Арабские Эмираты мы записали видео о бизнес-истории Юли: «Сильная женщина. Путь с нуля до миллиона». Всем рекомендую посмотреть его на нашем youtube-канале «НЕипотечный брокер Александр Широков».

С недавних пор у нас есть фирменный серебряный значок ручной работы с надписью «Лучший брокер» за вклад в развитие кредитного консалтинга. Этим знаком отличия мы награждаем участников сообщества на офлайн встречах, и Юлю мы, конечно же, тоже им наградили.

Вот что написала мне Юля о нашем сотрудничестве:

«Я поняла, что ты был прав. Надо какие-то альтернативы искать, когда в апреле 2022 года оказалась вообще практически без денег, потому что у меня в феврале и марте прошли очень затяжные сделки, деньги по ним я получила только в мае-июне. То есть у меня была прямо жёсткая просадка.

Я в тот момент поняла, что нужны какие-то другие продукты в линейке. Начала усиленно пытаться вникнуть в курс, что-то пробовать. Раньше у меня были разовые клиенты, а теперь появился стабильный поток, два-три клиента в неделю.

Постепенно пришла мысль, что мне эта сфера нравится больше, чем ипотека. Цикл сделки короче, другие немного деньги. Конечно, на меня очень сильно повлияла твоя поддержка, потому что было сложно перестроиться с ипотеки на потребительское кредитование. Страхов много было, близким казалось, что я мошенница, приходилось бороться еще и с этим, не только со своими установками. Я поборолась, и сейчас считаю, что я отличный спец, но всё пришло, конечно, на практике.

Помню, как мы в Екатеринбург ездили, в Эмираты, и постепенно ближе стали общаться вне работы, узнали друг друга. Возникла некая солидарность, ведь мы с тобой земляки, с Архангельска, ты на Бревеннике вырос, я в посёлке под Архангельском. Точки соприкосновения были всегда, да и земляков мы реально любим все.

От вас я почерпнула легкость в бизнесе: увидела вот это ваше рождение креативов. Думала: как вы это так быстро делаете? То есть у вас что-то родилось – хоп, сразу в работу запустили. Я, наоборот, часто все усложняю, и я люблю систему. Мне надо всё спланировать, построить, только после этого я начинаю действовать.

У вас я увидела немножко другую историю и поняла, что так тоже можно. В принципе, считаю, что я уже на сегодняшний момент большой пласт работы проделала, пусть и маленькими шажками какими-то. Несомненно, есть динамика, развитие. А еще я очень люблю наши офлайн встречи, вообще наше сообщество очень люблю».

Арнольд, брокер для бизнеса

С Арнольдом у нас произошла мощная в плане эмоций встреча, сразу случился мэтч. Он подкупал своей открытостью, своим нетривиальным чувством юмора, мы начали плотно общаться, и общаемся уже несколько лет.

Арнольд проходил мой курс, при этом на тот момент у него уже была основная специализация – кредитование бизнеса, и он достиг многого в плане развития.

Арнольд – не только успешный бизнесмен, он еще и выступает как стендап-комик. Шутит в том числе о себе, при этом он всегда искренен, не скрывает правду. Я очень ценю эту откровенность, и сам плачу тем же. Мы часто разговариваем о бизнесе, поднимая самые неудобные и острые темы, которые можно обсудить только с единомышленниками, с близкими.

Вот что Арнольд написал мне для книги:

Широкову из сердца

«Лето 2021 года. Команду o-biss.ru уже знали в Москве как кредитных брокеров по ипотекам и кредитованию микро и малого бизнеса, но нам хотелось еще больше продуктов иметь в своей витрине продаж, так как спрос был. Пора было возвращать в линейку потребительские кредиты, но я их не любил – муторно, долго, мало денег, да еще и несколько сотрудников выделять на эту историю. «Нужно правильное решение, – подумал я. – Надо правильно поступить. Например, я умею мыть машину своими руками, но есть тонкости, на которые я не обращу внимание, а на мойке обратят, поэтому я загоняю машину на мойку. Значит так, надо отдавать это дело на аутсорс тому, у кого это профильное направление». На тот момент я знал много хороших брокеров, но либо они не занимались потребами, либо у меня не было с ними той самой химии, где я могу доверить своих клиентов и не переживать за репутацию.

Я расспрашивал коллег и знакомых, но никто не давал рекомендаций. Надо смотреть интернет, я полез в соцсети, посмотрел несколько страниц «диванных мамкиных брокеров» и наткнулся на Сашу Широкова. Первые мысли были: «Кто ты, воин? Откуда 700 публикаций? Ты где в кредитовании столько проблем нашел?» Я начал просматривать посты один за другим. Устал уже на пятидесятом, но понял несколько вещей:

1. Понимает, о чем говорит.
2. Знает, как делать.
3. Не берет авансов – единомыслие.
4. Знает про кредиты и практики – значит, сам разбирался.

Вердикт: мне хочется ему верить, он вызывает доверие. Я не решался ему писать сразу; наверное, тут больше была внутренняя борьба: сложно признать, что есть такие же крутые спецы, как ты. Мне не хотелось напрашиваться, но работа есть работа, и мне нужен надежный канал. Я написал Саше и достаточно быстро получил ответ, что тот готов пообщаться по партнерке. Я из Москвы, Саша из Ярославля, я никогда там не был, а это означало открыть для себя новое место, значит, я к нему поеду.

Встречу назначили в ресторане «Изи Кичен» – эстетичное заведение, читателю покажется эта информация странной, но мелочи формируют представление! Саша был аккуратно одет, пришел вовремя, но это меня уже мало интересовало – я хотел его послушать, совпадает ли мое ожидание от этого специалиста с реальностью. У нас не было «прелюдий» о погоде, как добрался и прочего small talk. Мы сразу говорили о делах, а спустя час уже обо всем. Это был диалог двух старых друзей с общими взглядами на работу, отношением к клиенту и с различным опытом, которым хотелось делиться, и планами двигаться вперед, как паровозы. Профессиональная химия случилась.

Саша был из банковской сферы, моей платформой для работы был тот же крупный банк, что и у него – это добавляло в его характеристику плюс. Тут обязательно надо пояснить: этот банк всегда давал одну из лучших программ финансового образования, а второе: учил работать на износ, иначе тебя там уничтожат. Но есть проблема: в любом банке ты попадаешь в систему, откуда не выбраться просто так. Система становится неотъемлемой частью твоей жизни, а порой и всей жизнью, вызывая зависимость, поэтому там работают люди по двадцать и даже тридцать лет.

Чтобы понять, как это происходит, посмотрите фильм Френка Дарабонта «Побег из Шоушенка», снятый по роману классика американского кинематографа Стивена Кинга «Рита Хейорт и спасение из Шоушенка». Один из главных героев – тюремный библиотекарь Брукс Хетлен, которого сыграл актер Джеймс Уитмор, получил амнистию спустя пятьдесят лет отсидки, вышел в новый мир и оказался потерянным, потому что, кроме правил и образа жизни в Шоушенке, больше ничего не умел. Эта ситуация получила в фильме термин «тюремный человек».

А тут оказалось, что мы «банковские люди», которые после системы не только не потерялись, но и преуспели в профессии, что сейчас имеет такую высокую актуальность.

Мы проговорили около двух часов, обменялись рекомендациями и пожали руки в знак партнерства. У меня были клиенты на потребительские кредиты, которых я предоставил. Забегая вперед, скажу, что в итоге я закончил курс Саши «НЕипотечный брокер. Путь с нуля» и сам стал одобрять потребительские кредиты. На сегодняшний день, спустя два года нашего рабочего и нерабочего общения, наши отношения все также теплы, как в первый день знакомства, а Саша для меня остается специалистом №1 в области потребительского кредитования».

Данис, медиатор

Тут сразу будет монолог Даниса, потому что некоторые вещи и некоторых людей нельзя остановить:

«Изначально я подписался на тебя в запрещенной соцсети, начал смотреть все твои рилсы, сторисы, мне понравилось то, что ежедневно выходит контент, причем всегда разный и интересный. Потом уже подписался и на Telegram канал «Широков про кредиты». Сразу понравился Telegram-бот, наполненный информацией, там можно было даже твою книгу скачать, получив на нее ссылку.

Меня интересовало твое наставничество, хотелось узнать, как это работает. Видел перспективы для себя, ведь когда мои клиенты будут освобождаться от кредитов и долгов, они могут захотеть снова получить заемные средства, взять ипотеку, например.

Таким образом, возникло желание купить курс, и я это сделал. Не вспомню сейчас, какой тариф, но курс мне очень понравился тем, что он был конкретно по делу, представлялись все документы. Как открывать офис вообще с нуля? Как можно запустить этот бизнес? Какие регламенты для работы? Любые вопросы предусмотрены и закрыты, всё готово, упаковано вплоть до бухгалтерии.

Мне хотелось познакомиться с тобой поближе, я даже в профиле заполнил информацию о себе, чем я занимаюсь, кто я такой вообще. Не думал тогда, что это реально заинтересует тебя, хотелось просто о себе написать, чтобы ты понимал, какие люди у тебя проходят курсы.

И вдруг мне поступает звонок!

Я беру трубку, а там такой знакомый голос, который я до этого слышал только с экрана. Вот это да, подумал я, голос, как у Александра Широкова.

– Данис, привет, это Александр Широков, тебе удобно говорить?

Конечно, мне было удобно. Мы поговорили, познакомились поближе, обсудили рабочие моменты.

Это было очень круто! Я улыбаюсь, когда сейчас об этом рассказываю.

После я приехал в Ярославль, ты подарил мне свою книгу с автографом, что мне очень импонировало, люблю такие вещи. Четыре дня я пробыл в Ярославле, мы с утра до вечера работали, я познакомился с твоей семьей и был приятно удивлен, что у вас с супругой семейный бизнес. Оказывается, можно работать и с родственниками, с партнером, не обязательно с чужими людьми.

После мы стали чаще созваниваться, провели совместный платный вебинар, где помимо заработанных денег я также приобрел опыт по построению планов вебинара.

С тобой мы побывали в Екатеринбурге на семинаре кредитных брокеров, где я познакомился со многими людьми благодаря тебе, они меня принимали, как своего близкого, и это очень приятно. Я очень благодарен за этот опыт и расширение связей! Надеюсь, что я тоже помог тебе в чем-то в плане бизнеса и личностного развития».

Хотелось бы сразу сказать, что да, еще как помог, буквально изменил мою жизнь!

Данис на самом деле очень крутой человек, он прошёл огромный путь в своём личном и профессиональном развитии. Как эксперт он занимается выкупом просроченных долгов у кредиторов и коллекторов.

Именно Данис замотивировал меня заниматься спортом, чего не мог сделать вообще никто. Я считал, что здоровому человеку спорт ни к чему, а больному он уже не поможет. Но мои убеждения в корне поменялись после нашего общения с Данисом.

Но на этом Данис не остановился, мое ментальное развитие и здоровье тоже стало мишенью для его ораторского таланта. Он убедил меня поработать с психологом и дал контакты

крутого специалиста. Это, действительно, сильно изменило меня, о подробностях я планирую рассказать далее в книге.

Что я могу сказать в заключение этой длинной главы? Вы уже читали анекдот-притчу из эпиграфа. Когда мне говорят какой-то негатив, например, что мой курс – «вода», «фуфло», и никак не помогает, я вспоминаю эту притчу про Будду.

Да-да.

А теперь мои ученики вас отметелят!

Глава 4
Весна разбитых надежд

В первой книге мы расстались с читателем весной 2022 года. С момента начала специальной военной операции прошло около двух месяцев. Мы жили надеждой, что блицкриг окажется действительно быстрым. Но прошла весна, настало лето, а затем – осень. С каждым месяцем становилось понятней, что быстро это не закончится.

Если в пандемию ЦБ поднял ключевую ставку совсем ненадолго, то теперь я ясно видел вероятность затяжной рецессии в нашей экономике. Помню, в момент объявления новости о начале специальной военной операции у нас был клиент на кредит наличными, он уже получил одобрение, но не мог вырваться с работы, чтобы дойти до банка. Мы срочно позвонили ему и отправили бегом получать свои деньги, пока банк не успел среагировать на прилет «черного лебедя». Клиент последовал рекомендации. Повезло!

А ведь были люди, которые ждали момента понижения ставок, чтобы взять кредит, или бегали по банкам в поисках лучших условий. Весна 2022 года по праву может называться весной разбитых надежд: кто-то откладывал планы, у многих клиентов слетали одобрения по ипотеке, когда они уже продали свою квартиру, чтобы купить новую. Банк пересматривал условия под изменение ставки, пользуясь своим правом переобуться на лету до того, как был заключен кредитный договор. Под новые, повышенные ставки, клиент зачастую просто не проходил по нагрузке. Люди буквально оставались на улице, проклиная банки, риэлторов и всю свою жизнь в целом.

Процветала только ипотека на новостройки с господдержкой. Честно, больно было слышать от коллег-ипотечников, что они все ноги стоптали, бегая с одной сделки на другую. Наш бизнес в этот момент был на паузе, одобрений мы не получали больше полутора месяцев.

– Я даже не хочу смотреть их чат, там опять все засыпано успешными кейсами, – со вздохом Надя отложила телефон, – думаю, пора нам становиться ипотечными брокерами, история с неипотечными временно накрылась.

– Ты и так у меня ипотечный брокер. Кстати, как там наша клиентка из Москвы?

Пройдя обучение ипотеке у Ольги Конзелевской, Надя начала пробовать одобрять жилищные кредиты самостоятельно.

Эта конкретная клиентка была уже не первой. Нашла нас в запрещенной соцсети. Девушка-предприниматель из Москвы с несколькими салонами красоты в Москве. У культурной бизнес-леди Олеси, с которой было максимально приятно общаться, была классная прокачанная кредитная история, хорошая дорогая квартира. Вдобавок, у клиентки был свой риэлтор и юрист, которые помогли бы в сопровождении сделки после одобрения.

Сложность одобрения ипотеки состояла в том, что Олесе нужна была квартира на вторичном рынке Москвы с минимальным первоначальным взносом, чтобы не вынимать деньги из бизнеса, ведь свою имеющуюся уже в собственности квартиру она пока не продала. А жить в новой квартире, поближе к одному из ее салонов, ей очень хотелось. Еще один нюанс: система налогообложения – ИП на патенте, где в декларации присутствуют не реальные доходы и расходы от деятельности, а фиксированные платежи за патент. С патентной системой налогообложения далеко не все банки прокредитуют.

В итоге Надя нашла для Олеси банк, где приняли управленческую отчетность по ИП, которую они составили помесячно за последний год вместе с клиенткой, и предложили минимальный первый взнос 10%. Казалось бы, сработали ювелирно, теперь все пойдет идеально. Однако, никогда нельзя быть уверенным в успехе, пока не получишь комиссию по сделке на счет.

– Тоже накрылась… – как-то грустно отозвалась Надя.

– В смысле, накрылась? Ты где-то накосячила? Как так?

Я напрягся, ведь в свете последних событий мы очень рассчитывали закрыть хотя бы сделку Олеси, получить комиссию и жить дальше, не разоряя нашу финансовую подушку, которой и без того предстояло сильно похудеть: у нашего бизнеса был тяжелый период последние пару месяцев.

– Да нигде я не накосячила! И никто не накосячил, у продавца там какая-то толпа родственников прописана, он отказался их выписывать. Теперь клиентка срочно ищет другую квартиру. Олеся придирчивая, а одобрение банка сгорит через неделю.

– Пи…ц, – я снял очки и потер переносицу.

– Ну, я ее потороплю, чтобы искала быстрее.

– Надо было не рассчитывать на один вариант, сразу подбирать запасной! – я злился и понимал, что нужно заканчивать этот разговор, пока мы не поругались. Тем более, видел, что Надя сидит, покраснев до ушей, а в глазах сверкает обида.

– Ладно, прости, я понимаю, ты у меня еще личинка брокера, каждый может ошибиться… – кажется, я снова сказал что-то не то.

– Никакая я не личинка брокера! – тем не менее, Надя улыбнулась, атмосфера стала чуточку менее напряженной. Мем «без длинных предисловий, мужчина умер» изобретут позднее, но в тот момент я был как никогда близок…

И все-таки – личинка. До Олеси у Нади было несколько клиентов.

Первый сам пришел в офис, нашел нас в интернете.

С неофициальной работой, со свежим гражданством РФ, нулевой кредитной историей… Но с хорошим первоначальным взносом в 20%. Одобрен по двум документам. Просто нужно было знание, в какой банк подать клиента. Надя отрабатывала все по правилам: правильность заполнения анкеты на ипотечный кредит; оформление всех документов: один документ – один файл, четкое наименование всех файлов; качественная подготовка к прозвону заемщика, его супруги и работодателя.

Работодатель попался на редкость внимательный и заботливый, ко всему отнесся с пониманием и подготовился к прозвону. В итоге – одобрение, быстрое, как молния, легкое, без прозвона вообще. Надя была в восторге. Ничто не сравнится с первым одобрением! Эта волшебная надпись «одобрено» творит чудеса: поднимает настроение, вызывает чувство радости за клиента и гордости за себя. Первый клиент, и сразу успех, первая комиссия.

В тот день мы пили шампанское в маленьком ресторанчике на набережной.

Вообще, одобрение по двум документам оказалось одним из самых простых в практике ипотечного брокера. Ключевые моменты: хорошее качество кредитной истории и наличие первого взноса.

Глава 5
Падение монолайнера

Монолайнер – это компания, специализирующаяся только на одном продукте.

Вы не задумывались о том, почему крупные игроки на рынке стараются охватить как можно больше сфер человеческой жизни? И банк, и доставка, и мобильная связь, и маркетплейс, и даже свой онлайн-кинотеатр?

Потому, что монолайнер уязвим.

Вместо одного громоздкого увесистого «Титаника» лучше построить несколько компактных и маневренных, чтобы встреча с айсбергом не стала болезненной и фатальной.

Я придерживаюсь правила: в продуктовой витрине должно быть несколько позиций всегда. Если случается просадка по одной – вывезут остальные.

В работе мы сделали акцент на восстановлении кредитной истории после просрочек и банкротства: уловили большой спрос на данную услугу, ведь кризисы неизбежно ухудшают финансовое состояние даже платежеспособных заемщиков, тех, кто и не думал прекращать или просрочивать платежи. И, конечно, этим людям требуется рука помощи, а не осуждение.

Услуга называется «Феникс» – возроди свою кредитную историю из пепла! Название, как и многие другие, придумала моя креативщица Надя.

Хочу привести в пример одного из наших клиентов. Прекрасный клиент из Оренбургской области, который узнал о нас из социальных сетей. Еще раз подчеркиваю силу социальных сетей!

Клиент хотел взять ипотеку, но ранее он проходил процедуру банкротства. Сейчас у него все хорошо, имеется официальный доход.

Это был наш первый клиент на восстановление кредитной истории после банкротства. Мы работали около года по моей авторской методике восстановления. В итоге – успех, одобренная ипотека, долгожданная покупка собственного жилья. А ведь человек уже совсем было поставил на себе крест, отчаялся. Банкротов не любят банки, и многие мои коллеги открыто клеймят их негативом в своих соцсетях. Лично я придерживаюсь другой стратегии: для начала важно разобраться, почему человек пошел на личное банкротство, что его к этому привело.

Я прямо спросил его: «Почему вы пошли на это? Что случилось у Вас?»

Оказывается, он хотел открыть свой бизнес, а параллельно, работая по найму, взял кредиты. Начал постепенно развиваться, но так получилось, что сломал ногу и сел на длительный больничный. Резко упали доходы, он не справился с кредитными обязательствами – и в итоге пришлось пойти на банкротство.

Я не могу осуждать людей, не пройдя их путь, не обув их ботинки.

Однако, есть и негативные примеры, когда человек целенаправленно набрал кредитов, а затем обанкротился. После этого он нагло приходит восстанавливать кредитную историю, чтобы снова набрать кредитов и снова списать их! Такие случаи, конечно, я не одобряю. Фактически, это мошенничество. И, разумеется, таким клиентам я помогать точно не буду.

Мы не забывали и про ипотечное направление, которым заведовала Надя: ипотеки с господдержкой одобрялись легко и приятно, и так будет продолжаться практически до самого конца 2023 года – пока государство не прикрутит гайки по льготной программе.

Еще одним нашим приоритетным направлением является бизнес-кредитование. О нем я подробно поговорю в других главах книги.

В кризисные времена у людей всегда появляется спрос на смену деятельности.

Все мы помним массовые сокращения в банках в пандемию, проблемы у туристического бизнеса, ресторанного и так далее. Одна экономическая ниша не может развиваться изолиро-

ванно от всех остальных, потрясения так или иначе затрагивают всех, но кто-то принимает удар на себя в большей степени. Работники из наиболее пострадавших отраслей оставались буквально «на улице», и вариант получить аналогичную должность в другой компании стал для многих закрыт по причине того, что вся отрасль схлопнулась.

В итоге люди лихорадочно скупают онлайн-курсы разной степени качества, часто сомнительные; проходят профпереподготовку; берут кредит на оборудование для маникюра на дому или начинают таксовать на арендованной машине. Вариантов действий море, их объединяет одно: движимый отчаянием человек теряет большую часть когнитивных способностей, чем с успехом пользуются мошенники. Но и честному предпринимателю раздолье: самое время для передачи опыта, для обучения новых кадров в профессии, которую ранее человек мог не рассматривать для себя.

Люди в принципе крайне неохотно пробуют что-то новое: новизна всегда риск. Возьму лучше проверенный продукт. Зачем мне эти новые котлеты по акции? Там, наверняка, ужасный состав или вкус плохой. Зачем мне китайский автопром? Я привык к французскому. Никогда не пересяду с него на китайское «ведро», оно сгниет за три года даже в гараже. Но вот котлеты привычной марки исчезли с прилавка, а любимый автодилер объявил, что РФ больше не является приемлемым рынком и он уходит. И теперь его продукцию можно купить при помощи параллельного импорта, например, за поистине космический ценник. Запчасти, обслуживание – все из обычной услуги перемещается в недосягаемый премиальный сегмент. Но машина-то при этом остается точно такой же! Она не становится лучше или хуже! Просто теперь стоит немыслимых денег.

И что остается?

Что?

Правильно. Купить другие, незнакомые котлеты. Пересесть на китайский автопром и молиться, чтобы страхи оказались предрассудками и ничего не сгнило в гараже. Или вообще сделать патриотичный выбор в пользу отечественного авто – наконец-то!

Это я к чему сейчас? Если до кризиса многие не рассматривали для себя профессию кредитного брокера, то теперь поток желающих обучаться на моем курсе существенно подрос.

Окрыленные успехом, мы обучали новых предпринимателей, писали первую книгу, в которой щедро делились своим профессиональным опытом.

Друзья, когда меня спрашивают, как я пережил кризис после начала специальной военной операции, я отвечаю, что с большим успехом пережил: именно потрясения в экономике подняли мой бизнес на совершенно новую ступень развития, показали новые горизонты, вытащили меня самого из «зоны комфорта», которой можно назвать стабильное предсказуемое развитие в спокойные времена.

Глава 6
Продвижение в соцсетях. Все стало работать по-другому

Надо сказать честно, что мы все же сделали небольшую паузу в бизнесе в самом начале СВО, когда банки жестко закрутили скоринг, и получить одобрение было нелегко даже для хороших клиентов. Вдобавок, многие заемщики приняли решение подождать с кредитованием до лучших времен, ведь ставки в банках резко поднялись, условно говоря, с пятнадцати процентов до тридцати-сорока, даже до пятидесяти-шестидесяти доходило. Многие люди были просто не готовы обслуживать подорожавшие кредиты.

Крупные суммы одобрялись очень плохо, чтобы получить нужную, приходилось набирать мелкие кредиты в разных банках, что не совсем удобно. Вместо кредитов наличными клиенту зачастую продавали дорогую кредитную карту, что никак не решало проблему для тех, кто планировал рефинансирование уже имеющихся кредитных карт.

Например, у нас была клиентка, рейтинг которой в Объединенном кредитном бюро – 860 из 999 возможных, и банки отказывали ей! Все дело оказалось в высокой кредитной нагрузке, вычерпанных лимитах ее кредитных карт. Банки очень строго и придирчиво анализировали каждого клиента.

Не было смысла штурмовать эту временно закрытую дверь, мы использовали паузу, чтобы аккумулировать наш опыт и начать, наконец, работу над книгой о моем профессиональном пути. Так появился на свет «НЕипотечный брокер. Путь с нуля».

Мы с трепетом ждали, как примут книгу читатели, коллеги, возможно, даже подсознательно готовились к хейту, но этого не произошло. Сейчас, спустя два года, мы все еще не получили ни одного негативного отзыва на книгу. Удивительно? Да, мы тоже были приятно удивлены, что наша история вызвала у людей теплые чувства и поддержку.

Работа над книгой сплотила нас, дала стимул пережить непростой момент, когда бизнес оказался на паузе. Я могу рекомендовать использовать вынужденные простои и кризисы для рефлексии, позитивных новых начинаний, проектов, которые вскоре обязательно принесут свои плоды, ведь любой кризис не длится вечно.

Первые ласточки оттепели в экономике начались где-то с мая 2022 года. Начала постепенно снижаться ключевая ставка, люди начали понимать, что жизнь потихоньку налаживается, начали обращаться с запросами на кредит. И вот мы получили первое одобрение, а за ним последовали и другие.

Параллельно мы осваивали новые пути продвижения, в том числе, в соцсетях.

Все стало работать по-другому.

Раньше мы довольно быстро научились генерить контент для соцсетей. Самым любимым, активно используемым был запрещенный в РФ Нельзяграм. Он хорош своей умной лентой, обучаемой рекламой. К моменту блокировки окупаемость таргетированной рекламы составляла х10. То есть вложенные в рекламу средства окупались десятикратно.

После блокировки соцсеть продолжает работать и привлекать клиентов. Но примерно 30% людей, по ощущениям, ушли. Ушла и возможность таргетированной рекламы. Мы не перестали вести там блог, но стали реже публиковать посты, сториз.

Сделали акцент на коротких видеороликах. Именно они – единственный источник бесплатного продвижения в данной соц. сети. Некоторое время мы активно закупали рекламу у блогеров. Это позволило нам вырасти до десяти тысяч подписчиков.

Пришла эпоха мультиканальности. Нельзя было оставаться только в запрещенной соцсети, нужно было искать другие доступные для всех варианты.

Вначале мы, как в самом начале работы, бросились вести все подряд: Вконтакте, Telegram, Яндекс дзен, Тен чат. Но после поняли, что это очень тяжело, и сконцентрировались на Telegram: тем более, что появилась возможность таргетированной рекламы.

В итоге у нас в Telegram один канал и два чата, которые мы регулярно ведем: блог «Широков про кредиты», чат единомышленников «Широков про бизнес» и чат для партнеров «Лига партнеров А. Широкова». Мы постепенно перегоняем трафик из запрещенной сети в Telegram. Самыми лояльными и вовлеченными стали люди, которые подписаны и там, и там.

Было сложно привыкнуть к новому формату, не знали, что писать и как.

В итоге решили сделать рубрики и отрабатывать по этим рубрикам.

Особенным успехом пользовались полезные рубрики: «разбор банков» и «разбор кредитных историй». Мы подробно рассказывали о нюансах одобрений в различных банках, рассматривали конкретные кредитные истории, закрасив персональные данные. Те, у кого возникали вопросы, могли прислать свою кредитную историю для разбора совершенно бесплатно. Кстати, и в нашей работе мы консультируем клиента с анализом его кредитной истории безо всякой оплаты.

Для повышения вовлеченности следующий разбор выпускается только после набора 50-60 реакций на предыдущий выпуск.

Например, одним из последних был разбор реального кредитного договора, где я рассказывал о том, как отменить дорогую страховку, сохраняя при этом выгодную для клиента процентную ставку по кредиту. Банки не только очень изощренно «прячут» страховки, затрудняя их отмену, но и зачастую продают несколько страховок к одному кредиту, как минимум одну из которых клиент может отменить без всякого ущерба для себя и вернуть потраченные на нее средства.

Мы продолжаем вести ютуб-канал «НЕипотечный брокер Александр Широков». Записали несколько эфиров, в том числе с коллегами и друг с другом. Эта деятельность трудозатратна, но мы будем продолжать и планируем добавить экспертный контент. Залог успеха и привлечения клиентов из соцсетей – регулярность! Можно не каждый день, но регулярно и качественно, не забрасывая.

По-прежнему много людей на услуги приходят к нам именно из соцсетей, и мы относимся к ним как к обязательному инструменту лидогенерации и продвижения.

Развивая соцсети, помните: мало завести страницу, оформить ее и наполнять контентом, важно сделать так, чтобы о вас узнали другие люди. Будь вы хоть супер-экспертом с очень интересным контентом и опытом сложнейших сделок – какой в этом толк, если никто этого не видит и никто вас не знает?! Нужно все время расширять верх воронки, чтобы больше получать на выходе.

Я придерживаюсь «золотого» правила при ведении соцсетей: всегда даю людям много пользы, работаю из отдающей позиции. Я не сторонник агрессивных прогревов, кричащей рекламы «из каждого утюга», чаще всего я позиционирую себя как эксперта, готового прийти на помощь и дать совет в сложной финансовой ситуации. Ни в коем случае не навязываюсь и не бегаю за клиентом, напротив, клиенты сами меня находят и записываются на консультацию, потому что видят мои статьи, кейсы, пользу, которую я даю.

Обязательно использую лайфстайл контент: рассказываю о выходных, проведенных в деревне, или о концерте дочери, или о совместном семейном походе в хамам. Считаю, это повышает уровень эмоциональной вовлеченности, доверия: мне самому интересно узнать эксперта как человека, ведь зачастую есть вещи, которые не видно на первый взгляд, но они позволяют подтвердить или опровергнуть сложившееся мнение о человеке. Если я вижу в чьем-то блоге много негатива, жалоб на жизнь, на тяжелую ситуацию, это может в конечном итоге меня оттолкнуть и в профессиональном плане, ведь я придерживаюсь позиции, что в любой ситуации ни в коем случае нельзя опускать руки. Именно это я транслирую через свои соцсети.

«Бороться и искать, найти и не сдаваться!» – с любимой цитатой из книги Вениамина Каверина «Два капитана» в качестве флага я прошел весь путь от колки дров на холодном острове Бревенник до своего нынешнего социального статуса успешного бизнесмена.

Вы знали, что Каверин взял эту цитату из стихотворения поэта Альфреда Теннисона «Улисс», и в оригинале она звучит «To strive, to seek, to find, and not to yield»?

Но мы есть мы. Закал сердец бесстрашных,
Ослабленных и временем и роком,
Но сильных неослабленною волей
Искать, найти, дерзать, не уступать.
(Перевод К. Д. Бальмонта)

В трудные времена пусть эти строки будут высечены в ваших сердцах, как они высечены в моем.

Глава 7
Где найти клиентов в кризис?

И не только в кризис, а где в принципе взять клиентов?

Этот вопрос задает себе каждый предприниматель. Даже бабушка, которая вяжет носки и хотела бы этим зарабатывать, думает: а кому бы она могла продать свое рукоделие?

Я не советую изобретать велосипед и использовать некие сложные «ходульные» продающие схемы: все просто, люди покупают у людей. В первую очередь, нужно активно рассказывать о своем существовании, просить друзей рассказать о том, что у Вас есть отличные теплые вязаные носки на продажу. То есть, конечно, не носки, а экспертные консультации, но суть понятна: рассказывать нужно вкусно, так, чтобы люди захотели прийти к вам и убедиться, что ваш продукт – именно то, чего им не хватает. Дайте им пощупать, оценить, примерить на себя и свою ситуацию!

Вы должны хорошо изучить свою целевую аудиторию, методом проб и ошибок найти темы, интересные людям, и сделать по ним привлекательный экспертный контент.

В нашем примере бабушка может пройтись по соседям, предложив им носки, ведь обычно бабушки знают в доме практически всех. Она может постоять на рынке со своим товаром, может дать объявление на Авито и других подобных сайтах. А вдруг у нее есть внучка или дочь, которые заведут бабушке соцсети? И там будут постить не только фото ее изделий, но и фото ее милого толстого кота, играющего с клубками?

Я думаю, пример доходчиво объясняет, в каком случае поток клиентов со временем будет более стабильным и высоким: вероятно, это, в первую очередь, соцсети, ведь именно там предостаточно возможностей эмотивного влияния на людей (помним про фото толстого милого котика), аудитория более широкая, а значит, шире и верх нашей воронки.

Условное Авито тоже может сработать, однако в каждом случае это индивидуально. Если у кого-то будет стабильный поток качественных клиентов, то в моей практике, наоборот, Авито дало отрицательный результат: ко мне на консультацию посыпались просрочники с микрозаймами, без залога, которым я никак не могу помочь. Остановись, золотая антилопа! Пришлось срочно закрывать объявления.

Помимо соцсетей, о которых я подробно рассказывал в предыдущей главе, нашим стабильным источником клиентов является партнерская программа. Мы активно развиваем ее, привлекая партнеров, которые приводят к нам клиентов на кредитование.

Расскажу, как это устроено и работает.

Нашим партнером может стать каждый. Достаточно желания сотрудничать и передавать нам клиентов за хорошее вознаграждение в случае успешного завершения сделки. У нас есть специальный чат для партнеров, где мы подробно рассказываем о том, как и сколько с нами зарабатывают, постим кейсы, даже выкладываем чеки переводов. Суммы партнерского вознаграждения щедрые: 20% от нашей комиссии выступают дополнительным мотивирующим фактором для остального чата.

Для партнеров у нас есть простая и понятная презентация, размещенная в закрепе, мы скидываем ее новеньким по запросу. В презентации подробно объясняется, как работать с клиентами, где их находить, кого мы можем взять в работу и кого не можем. Есть и готовые шаблоны переговоров, используя которые, партнер может заинтересовать клиента в наших услугах.

Наши партнеры не предоставлены самим себе, они получают четкий набор действий для того, чтобы быстро найти клиентов на кредитование, передать их нам и заработать на этом. Мы даже даем готовые шаблоны историй для размещения в мессенджерах или в социальных

сетях, чтобы привлечь клиентов из своего круга общения, и готовые шаблоны постов для профессиональных каналов.

Приведу пример одной из слушательниц моего курса «НЕипотечный брокер. Путь с нуля». Девушка прошла обучение, ее интересовало, как можно легко и быстро привлечь новых партнеров. Я говорю: «У тебя же есть WhatsApp? Сколько у тебя контактов в телефоне?» Оказалось, примерно восемьсот.

Я подготовил шаблоны историй, она разместила их в различных мессенджерах, соцсетях, продублировала их потом еще раз через неделю и вновь через неделю. Не все люди смотрят истории в моменте, поэтому информацию нужно время от времени повторять.

Потом она поделилась со мной результатом. Честно скажу, она была поражена, насколько такое простое действие может быть результативным!

Итог: привлечение десяти новых партнеров, на протяжении полутора месяцев получение дохода на сумму 2,5 миллиона рублей. И эти 2,5 миллиона она получила без вложений, без изнурительных прозвонов, а просто рассказав о том, чем она занимается и как она может помочь людям! Вот такой простой лайфхак, который сегодня очень хорошо работает.

Но и это еще не все!

Мы автоматизировали получение информации о клиентах от партнеров, а также передачу обратной связи: в нашу crm-систему интегрировали телеграмм-бота. Партнер регистрируется в нем, передает данные клиента, и по каждому шагу видит результаты работы: когда мы дозвонились до клиента, когда получили от него кредитные отчеты, когда провели консультацию, когда заключили договор, когда начали делать подачи в банк. Буквально по каждому шагу приходит уведомление в чат-бот, партнер видит, что клиент не брошен, с ним ведется работа.

Автоматизация существенно повысила лояльность партнеров и облегчила жизнь нам самим. Во-первых, это проявление нашей заботы об их комфорте, во-вторых, и нам так удобнее работать, бот взял на себя подготовку обратной связи.

Раньше партнеры беспокоились, писали мне и моим сотрудникам, спрашивали, что же с моим клиентом, почему ничего не происходит? почему не звоните? не пишете? Сейчас бот снял большинство этих вопросов и негатива.

Мы планируем и дальше улучшать наше взаимодействие с партнерами, делать его простым, удобным и приятным, не останавливаться на достигнутом.

На данный момент в партнерском чате уже более полутора тысяч участников.

Как попасть в этот чат?

Ищите телеграм-бот «Александр Широков»: все необходимые ссылки в нем. Подписывайтесь, становитесь партнерами, читайте полезную информацию, повышайте свою финансовую грамотность и смело задавайте вопросы. Мы всегда рады помочь!

Другим немаловажным источником привлечения клиентов для меня является участие в различных мероприятиях: вебинары, конференции, бизнес-клубы и так далее. Я стараюсь заводить там полезные знакомства, но никогда не продаю сходу свои услуги, не расхваливаю себя, наоборот, интересуюсь другими участниками, узнаю, чем могу быть им полезен как эксперт. Я уже говорил это о контенте в соцсетях, повторю еще раз, потому что это работает, друзья!

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.