

12+

РИММА ХОУМ

11 АНТИ-ТРЕНДОВ 2025

В ОНЛАЙН
ОБРАЗОВАНИИ



Римма Хоум

11 анти-трендов

2025 в онлайн-образовании

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=71758618

ISBN 9785006567498

Аннотация

Пришло ваше время узнать анти тренды и главные тренды 2025 года, чтобы:— восстановить абсолютную уверенность в себе — соединиться со своей внутренней силой— и подняться на вашу лучшую ветку реальностиВ 2025 году ваш потенциал не будет ограничен внешними обстоятельствами. Не ждите подходящего момента, давайте его создадим вместе!Вы узнаете самое важное для вашего роста в 2025 году: что вам НЕ делать, чтобы стремительно и комфортно, уверенно и безопасно расти в доходе, клиентах и признании!

Содержание

Глава III Анти-тренды и тренды 2025 в онлайн-образовании по сферам	10
1. СОСТОЯНИЕ	12
2. ПРОДВИЖЕНИЕ	16
Конец ознакомительного фрагмента.	18

11 анти-трендов 2025 в онлайн-образовании

Римма Хоум

© Римма Хоум, 2025

ISBN 978-5-0065-6749-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Глава I Почему это важно и срочно для вас

Почему всё так стремительно меняется на рынке онлайн-образования? О чем вы думаете сейчас по поводу своего онлайн-бизнеса? Что для вас важнее: Кто виноват? или Что делать?

Приветствую вас в спринт-книге «11 анти-трендов и трендов 2025 года в онлайн-образовании»!

С вами Римма Хоум.

Подготовьте место для заметок: в телефоне или блокнот и ручку. Потому что вам нужно будет записывать много ин-

сайтов и план по внедрению.

Пусть этот год станет для вас самым прекрасным и прибыльным!

Мы начнем с анти-трендов, чтобы вы четко понимали, чего не нужно делать в этом году, чтобы быстро, комфортно и стремительно расти без стрессов и выгорания.

Под каждый анти-тренд я подготовила тренд, чтобы вы знали и чего не делать, и что делать! Составьте четкий конкретный план, потому что это чисто практическая книга. Сегодня вы уже понимаете, что в новой реальности правила игры меняются. Вам нужны новые решения и действия для быстрого и простого перехода на новый уровень клиентов, признания и дохода. И чтобы это все комфортно вписывалось в новую реальность, и у вас не было лишних стрессов.

Сейчас важны надежные точки опоры для роста. Мы разберем 11 трендов и антитрендов в таких направлениях, как **ваше состояние, продвижение, продукт, продажи, бизнес-модель и личный бренд.**

Я их сгруппировала, чтобы вам было удобно, понятно и легко применить. Чтобы эти точки опоры стали вашей взлетной полосой для вашего взлета на новый уровень. Запи-

сывайте, пожалуйста, идеи по каждому тренду и анти-тренду: что применить у вас и что нужно перестать делать в этом году, чтобы не распылять энергию, а сфокусировать ее максимально именно на достижение вашей цели. И в итоге вы берите самый первый шаг и сделайте его сегодня! Вы же понимаете: применять вместе со мной проще и быстрее.

Прямо сейчас вы стоите на грани своего величайшего взлета! Наступает особенный год, прекрасный как солнечный цветок!

Вы чувствуете это? Этот жар внутри? Этот уверенный голос, говорящий: «Мое время пришло!» Важно заявить о своей силе и раскрыть свой потенциал сейчас!

Пришло ваше время:

- восстановить абсолютную уверенность в себе
- соединиться со своей внутренней силой
- разжечь пламя своей яркой цели
- и подняться на вашу лучшую ветку реальности!

В 2025 году ваш потенциал не будет ограничен внешними обстоятельствами. Не ждите подходящего момента, давайте его создадим вместе!

Глава II Почему со мной у вас получится

Давайте знакомиться!. Вы узнаете, почему вам нужно мне доверять.

Меня зовут Римма Хоум.

Я – автор бестселлера. Мою первую книгу даже сняли в сериале «Кухня»!

Автор 37 обучающих онлайн-программ разного формата. Более 2700 учеников по всему миру.

Автор метода Доверительных продаж и Пирамиды Доверия.

Опыт в бизнесе и премиум продажах с 1995 года! В онлайн-образовании с 2015 года.

Автор метода Активации накопленного потенциала, внутренних ресурсов и 5 видов интеллекта.

Эксперт по бизнес-стратегиям и росту дохода в 3—5 раз без стресса и серийный предприниматель с опытом более 30 лет.

Участники моих программ получали 1.000.000 рублей од-

ним чеком с продающей консультации, увеличивали доход в 4—6 раз, поверили в себя и начали получать достойный доход и признание от благодарных клиентов.

Сейчас обучаю умных людей легко написать, быстро опубликовать и массово продвигать свои экспертные продающие книги. Для получения более осознанных клиентов, признания, известности и двойного дохода: от продаж самих книг и продаж более дорогих продуктов внутри книг!

Получается феноменальная книжная воронка продаж с платным первым продуктом и огромным бесплатным трафиком! С разумной помощью нейросетей. И без технарства.

Плюс через книгу вы сможете привлечь премиальную аудиторию, которую сложно найти в соцсетях. Например, собственников и топ-менеджеров корпораций и банков, политиков.

И мое новое направление: помогаю быть энергичными, управлять ресурсным состоянием, раскрыть и монетизировать весь ваш накопленный потенциал без выгорания.

Обучаю профессии Коуч ресурсного состояния.

Участвовала как со-тренер в программе Андрея Парабел-

лума Старт 2 и вела бизнес-модуль в эзотерической школе Вегас Светланы Дуды. Сейчас я приглашенный эксперт по теме продающих книг и ресурсного состояния у Сергея Загородникова в годовой программе «Я-Звезда».

Беженка из Донецка на инвалидной коляске. И это мне не мешает, а вдохновляет и стимулирует раскрывать весь свой накопленный потенциал, делиться с вами и развиваться вместе.

7 лет живу в Испании и помогаю богатеть экспертам по всему миру!

Глава III Анти-тренды и тренды 2025 в онлайн- образовании по сферам

Что принципиально важно, прежде чем мы перейдем к трендам? Обращаю ваше внимание на то, что должно быть по умолчанию, а не как временный тренд, не как преимущество, не как особое достижение. И это первое, то что должно быть и то, что всегда **вечный тренд – это качество, результативность и безопасность ваших продуктов**. Причем все здесь слова принципиально важны: и качество, и внутреннее наполнение, и результативность, чтобы люди получали тот результат, за которым они пришли, и чтобы это было для них безопасно и желательно комфортно.

Ваша любовь к себе, ваша любовь к людям, ваша любовь к своему делу – это просто must have, это по умолчанию должно быть. Я надеюсь, у вас это есть.

Комфорт, забота и персонализированный подход к клиентам – это тоже абсолютный must. Это не тренд какой-то новый, это не то, что отличает кого-то от кого-то, это просто то, что должно быть, если вы хотите помогать, служить людям.

И, конечно же, **искренность, честность и ответственность наша с вами** — это то, что есть у нас по умолчанию. Это не то, что временно. Как сейчас говорят: «Вот сейчас тренд на искренность». Да он всегда был, есть и будет. И на честность, и на открытость, и особенно на ответственность.

А теперь переходим к анти трендам и трендам. Пожалуйста, записывайте инсайты и план для внедрения, потому что я практик. Я хочу, чтобы вы сегодня дочитали эту книгу с готовым планом и сразу сделали первое действие.

1. СОСТОЯНИЕ

Итак, **первый анти-тренд** – это крайности. Он уходит, и пожалуйста, с этим попрощайтесь. Это такие две крайности:

1. Вечная усталость, как умирающий лебедь. Слабость, безжизненность, капельницы, из выгорания в выгорание, из депрессии в депрессию. И постоянно это транслируется: вот как тяжело человек работает для того, чтобы выдать вам этот продукт. И эта тяжесть, уныние, нытье... Ну не хочется к этому присоединяться и в этом участвовать. Заметили?

2. Вторая крайность – это вечный достигатор. Эти все энерджайзеры: прекрасные дети и 15 бизнесов, и чудесный любящий муж, и она в блоге с утра до ночи, и запуск за запуском, и похудела на 115 кг, и всё она успевает. И никто, конечно же, в это не верит, и она всё сама, без нянь и без помощников. Вот такой вечный энерджайзер – этому люди уже не верят.

И поэтому это уже явный анти-тренд. Обратите внимание: и слишком чрезмерная усталость, и чрезмерное достигаторство.

А реально в тренде, наконец-то: это баланс и управление ресурсным состоянием. **Чтоб глаз горел и деньги были.** И важно ресурсное состояние прокачать и им управлять. Не ждать, что оно сойдет как манна небесная случайно когда-нибудь, не ехать за ним за тридевять земель на чудесные ретриты постоянно, а чтобы вы могли управлять этим ресурсным состоянием в любое время и в любом месте.

Действительно, **чтоб глаз горел и деньги были.** За этим состоянием приходите ко мне в менторство «Потенциал». Чтобы вы сияли и жили там, где вы хотите, как хотите, и вели бизнес так, как вам нравится. И были в ресурсе, и у вас хватало сил и на миллионерство, и на счастливую семейную жизнь, и на здоровье.

Чтобы энергии на всё хватало.

Управлению ресурсным состоянием у меня вы и для себя можете научиться. А можете получить ещё и профессию коуча ресурсного состояния. И это то, что максимально сейчас востребовано во всём мире. Потому что люди настолько выгорели и уже осознали своё выгорание, нет сил и у тех, кто работает в онлайн-бизнесе, в оффлайн-бизнесе и в найме.

Управление ресурсным состоянием становится ключевым запросом людей по всему миру. Вы можете помочь им

в этом, освоив профессию, которую не заменит искусственный интеллект. Это будет вне конкуренции, и люди готовы платить за это дорого. Особенно те, кто обладает высоким уровнем осознанности и дохода, стремятся научиться управлять своим ресурсным состоянием по запросу.

Важно понимать разницу между состояниями для разных ситуаций – привлечение клиентов, продажи, ведение программы. То же касается и личных отношений – флирт, построение отношений, совместная жизнь. Управление состоянием критично важно и для бизнеса, и для личной жизни. Сейчас тренд не просто на расслабленное состояние, а на активное управление своим состоянием.

Со мной вы сможете раскрыть весь свой накопленный потенциал, упаковать его в метод и востребованный продукт, начать первые продажи. Добро пожаловать в менторство «Потенциал»! Чтобы присоединиться, пишите мне в личку в Телеграмм. Контактные данные в конце книги

Следующий анти-тренд связан с **коротким горизонтом планирования**. Из-за событий последних лет люди перестали планировать долгосрочно, считая, что от них ничего не зависит. Многие «спрятали голову в песок», живя одним днем. Это привело к утрате смыслов, рассеиванию видения. Без роста начинается стагнация, выгорание, снижение дохо-

да.

Поэтому **новый тренд – это масштабное видение**, долгосрочная стратегия жизни и бизнеса. Несмотря на все изменения и нестабильность, мы строим долгосрочную стратегию вашей жизни, вокруг которой формируется бизнес. В коучинге «Потенциал» и программе «Магия продающих консультаций» мы формируем именно ваше видение счастливого будущего, вашу лучшую ветку реальности. На основе этого строится долгосрочная стратегия жизни и бизнеса.

2. ПРОДВИЖЕНИЕ

В продвижении, **третий анти-тренд – это крайности в отношении искусственного интеллекта**. Либо полное отрицание и желание делать все по старинке, либо чрезмерные надежды на ИИ.

Если вы помните фильм «Москва слезам не верит», там Рудик всю свою жизнь всем рассказывал и в молодости, и через много лет, что ничего не будет, будет только телевидение. Ни кино, ни театров, ни книг – ничего не будет, будет только телевидение...

Такая же чрезмерная надежда есть сейчас на искусственный интеллект, что всё, что раньше было, не работает, и только искусственный интеллект всех спасёт, все задачи решит. Даже при огромнейших его возможностях, ну всё-таки это чрезмерные ожидания. Давайте найдём баланс и золотую середину.

Я за разумное, позитивное, с юмором, эффективное применение искусственного интеллекта и нейросетей для рутинных задач. Я буду показывать вам в «Магии продающих консультаций», как упаковать консультацию, как сделать кастдев с помощью ИИ. Кастдев с помощью искусственного ин-

теллекта можно прекрасно буквально за 5—7 минут провести. И дальше писать отличные рекламные посты, сделать баннеры или видео.

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.