



Евгений Ли

Как заработать свой первый миллион долларов

18+

Евгений Ли

**Как заработать свой
первый миллион долларов**

«Автор»

2025

Ли Е.

Как заработать свой первый миллион долларов / Е. Ли —
«Автор», 2025

Вам кажется, что миллион долларов — это недостижимая мечта или удача, которая улыбается избранным? Вы ошибаетесь. Эта книга — не сборник мотивационных лозунгов, а жесткий, структурированный план действий, который превращает абстрактный финансовый потолок в простую, решаемую математическую задачу. Мы срываем покровы с мифа о "волшебстве" больших денег и показываем: \$1 000 000 — это всего лишь 10 000 продаж по \$100. Ваша задача — создать систему, которая обеспечит эти продажи. Что вы узнаете из этой книги: ДЕКОМПОЗИЦИЯ ЦЕЛИ СТРАТЕГИЯ "ЗОЛОТОГО ПРАВИЛА" ГЕНЕРАЦИЯ ТРАФИКА МАСШТАБИРОВАНИЕ И АВТОМАТИЗАЦИЯ. Хватит мечтать. Начните считать. Ваш первый миллион — это не вопрос удачи, а вопрос **дисциплины и точной реализации. Готовы ли вы перестать быть зрителем и стать владельцем капитала?

© Ли Е., 2025

© Автор, 2025

Евгений Ли

Как заработать свой первый миллион долларов

Пошаговое руководство в эпоху онлайн-бизнеса ЧАСТЬ I. ОСНОВЫ УСПЕХА

ВВЕДЕНИЕ: \$1000000 – ЭТО НЕ НЕРЕАЛЬНОСТЬ, А МАТЕМАТИКА

Большинство людей смотрят на цель в один миллион долларов как на что-то недостижимое, как на лотерею или сказочное везение. Они воспринимают эту сумму как монолит, который невозможно сдвинуть.

Но секрет, которым делятся успешные предприниматели, заключается в следующем:

Миллион долларов – это не чудо, а результат правильной математики и дисциплины.

Эта книга построена на трех фундаментальных столпах, которые позволят вам перейти от мышления наемного работника к мышлению владельца капитала:

Упрощение Цели (Декомпозиция).

Дисциплина Фокуса (Не отвлекаться).

Служение Аудитории (Золотое правило).

Ваша цель – не просто заработать, а построить систему, которая сфокусирована на решении проблем огромного количества людей в самой эффективной среде – онлайн.

ГЛАВА 1. ПСИХОЛОГИЯ МИЛЛИОНЕРА: УСТАНОВКА ЦЕЛИ И УПРОЩЕНИЕ

1.1. Правило «Не усложняй» (Декомпозиция \$1M)

Первое и самое главное правило, которое нужно вбить себе в голову: Никогда ничего не делай сложным. Любая проблема, любой процесс, любая финансовая цель должна быть упрощена до элементарных действий.

Применим это правило к \$1 000 000.

Когда вы видите миллион, ваш мозг начинает сопротивляться. Но когда вы разбиваете его на части, сумма становится управляемой:

Вариант
Цена Продукта
Количество Продаж
Необходимый Трафик

VIP-Продукт
\$10 000
100 продаж
Низкий (узкий круг)

High-Ticket
\$1 000
1 000 продаж
Средний (фокус на качестве)

Mass Market
\$100
10 000 продаж
Высокий (фокус на охвате)

Low-Ticket
\$50
20 000 продаж
Максимальный (фокус на объеме)

Задача: Выберите один из вариантов и отныне думайте только о нем. Если вы выбрали продукт за \$100, ваша цель теперь – не миллион, а 10 000 продаж. Это вопрос маркетинга и трафика, а не вопрос чуда.

1.2. Выбор Пути: B2C vs B2B (Скорость сделки)

Чтобы сохранить правило «Не усложняй», необходимо выбрать бизнес-модель, которая дает быстрый цикл сделки.

B2B (Business to Business): Работа с компаниями, заводами, корпорациями.

Минус: Цикл сделки долгий – от 2–3 месяцев до полугода. Требуется подписания договоров, согласования образцов, юридических моментов.

Плюс: Высокий LTV (ценность клиента) – один клиент может работать с вами 2-3 года.

B2C (Business to Client): Работа с конечными потребителями (физлицами).

Плюс: Быстрый цикл сделки. Быстрая реакция на отзывы, возможность быстро исправить продукт и начать продавать немедленно.

Рекомендация: На этапе создания первого миллиона фокусируйтесь на B2C. Это позволит вам быстрее тестировать гипотезы и получать первые деньги.

1.3. Среда: Почему только Онлайн? (Бездонный трафик)

Второй критический выбор – это среда, в которой вы работаете. Ваша цель в \$1 000 000 (или 10 000 продаж) требует огромного, бездонного объема трафика.

Оффлайн: Ограничен географически (город, район). Требуется физических активов (аренда, производство, логистика).

Онлайн: Не ограничен географией. Платформы (маркетплейсы, соцсети, поисковики) позволяют охватить миллионы людей через телефон и приложения.

Вывод: Сегодня весь бизнес уходит в онлайн. Игнорировать это – значит остаться вне рынка. Чтобы обеспечить поток в 10 000–20 000 продаж, вы должны работать там, где сидят миллиарды – в сети.



ГЛАВА 2. ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО: БОЛЬ, ТОЛПА, РЕШЕНИЕ

(Содержание для будущей главы)

2.1. Ищите «Голодную» Аудиторию

Прежде чем создавать что-либо, вы должны найти: одну большую толпу, у которой есть одна острая боль, и предложить одно конкретное решение.

Толпа должна быть:

Большая: чтобы обеспечить 10 000+ продаж.

Доступная: чтобы до них можно было дотянуться (соцсети, платформы, группы).

Платежеспособная: чтобы они могли себе позволить ваше решение.

2.2. Уход от Боли или Стремление к Желаемому?

Движущей силой любого рынка является психология человека:

Уход от Боли (Проблема): Люди хотят избавиться от бедности, болезни, одиночества, лишнего веса, страха.

Стремление к Желаемому (Желание): Люди хотят стать богаче, накачать тело, понравиться противоположному полу.

Рекомендация: Ориентируйтесь на БОЛЬ. Уход от боли – более сильный мотиватор для немедленной покупки. Стремление к желаемому – это, как правило, премиум-сегмент.

2.3. Ниши, в которых лежит \$1 000 000 (Поиск)

Согласно анализу рынка, три «вечнозеленые» ниши, где боль всегда остра, и где можно найти высокий спрос (более 50 000 запросов в месяц), это:

Деньги/Карьера: Как заработать, как инвестировать, как запустить бизнес. (Пример: Курс по Wildberries, Партнёрская программа)

Здоровье/Фитнес: Похудение, питание, долголетие, избавление от боли.

Отношения/Саморазвитие: Семья, брак, личностный рост, уверенность.

Ваша задача – выбрать одну из этих ниш и найти в ней острую, нерешенную боль.

ЧАСТЬ II. СТРАТЕГИЯ И ПРОДУКТ

В

первой части мы установили психологические и математические основы: цель в \$1 000 000

– это просто **10 000 продаж по \$100**. Теперь нам нужно определить, **что** и **кому** мы будем продавать.

Эта часть посвящена выбору ниши с максимальным потенциалом и разработке продуктовой матрицы, которая позволит вам достигнуть целевого числа продаж.

ГЛАВА 3. ВЫБОР НИШИ С ВЫСОКИМ ДОХОДОМ

Правильный выбор ниши – это 80% вашего успеха. Ниша должна не просто интересовать вас, она должна обладать **острой, нерешенной болью у платёжеспособной и доступной** аудитории (см. «Золотое Правило» в Главе 2).

3.1. «ВЕЧНОЗЕЛЕННЫЕ» НИШИ: ГДЕ ЛЕЖИТ МИЛЛИОН?

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.