

18+

Захар Якунин

КАК СТАТЬ ИЗВЕСТНЫМ В СВОЕМ ГОРОДЕ

ПОШАГОВОЕ РУКОВОДСТВО, КАК
ПРИБРЕСТИ ИЗВЕСТНОСТЬ БЕЗ
ДЕШЕВОГО ХАЙПА И ПО-ВЗРОСЛОМУ

Захар Якунин

**Как стать известным
в своем городе. Пошаговое
руководство, как приобрести
известность без дешевого
хайпа и по-взрослому**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73750313

ISBN 9785006484276

Аннотация

Ты хочешь стать известным в своем деле, но без дешевого хайпа и сомнительных пиар-ходов? Эта книга – твоё пошаговое руководство. Я создал её, чтобы помочь таким же профессионалам, как ты, заявить о мире по-взрослому. Забудь про скандалы и фальшь. Только работающие инструменты для устойчивой репутации и уважения. Стань известным так, чтобы твоим именем гордиться. Твое время пришло.

Содержание

Введение	5
Немного наставлений	8
Часть первая. Подготовься к известности	11
Проверь интернет-следы	11
Составь самопрезентацию	13
Составь свое эссе эксперта	17
Создай точку входа	20
Поработай над обещанием этому миру	23
Подготовь социальные сети	26
Конец ознакомительного фрагмента.	28

**Как стать известным
в своем городе
Пошаговое руководство,
как приобрести
известность без дешевого
хайпа и по-взрослому**

Захар Якунин

© Захар Якунин, 2026

ISBN 978-5-0064-8427-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

*Дойдя до конца, люди смеются над страхами,
мучившими их в начале.*

Пауло Коэльо

Приветствую тебя, дорогой друг. Раз уж ты читаешь эту книгу, значит, вопрос известности для тебя актуален.

У меня нет цели быть новатором или удивить тебя чем-то, да в этом, думаю, нет смысла, но представленные мной способы работают сегодня для меня и моих клиентов на 100%, и думаю, что пригодятся и тебе.

Сегодня, создавая эту книгу, я вижу свою миссию в том, чтобы помогать людям становиться известными, для того чтобы об их идеях, умениях и знаниях узнало как можно больше людей.

Я сам проходил долгий путь от ноунейм-консультанта с чеком за месячную работу 25000 рублей, а пришел к гонорарам в 500 000 за услугу не только благодаря тому, что делал хорошо свою работу, но и благодаря приобретенной известности в своем городе.

И я пробивался на этом тернистом пути сам, у меня не было помощников, знаний – лишь амбиции и жгучее желание.

Уверен, когда ты учился своей профессии, ты представлял себе совершенно иной исход дел. Много клиентов, мно-

го интересной работы, большие деньги, слава, известность!

Но если у тебя пока не получилось, это не говорит об отсутствии опыта или знаний, внешности или харизмы, а говорит о том, что, вполне возможно, ты делаешь что-то неправильно.

В этой книге ты получишь пошаговое руководство, как приобрести известность без дешевого хайпа и по-взрослому. Поверь, то, что описано мной, реально работает.

Я перечислил все способы, как прийти к известности, в том порядке, в котором следует их внедрять: от самого простого к самому сложному.

Делай все с самого начала. Не останавливайся. Просто делай, и уже через несколько недель или месяцев ты увидишь, как это легко на самом деле.

Только представь: тебя узнают на улице, хотят с тобой сфотографироваться, зовут в жюри на большие конкурсы, приглашают на радио и ТВ, твои фотографии на городских баннерах и автобусах, – и это только цветочки, нужно лишь проявить терпение и простую последовательность!

Помни, что, внедрив 5—6 предложенных инструментов, ты не изменишь ситуацию в корне. Нужно внедрить 10—12, а еще лучше все перечисленные способы!

И каждый раз, когда тебе захочется все бросить, остановиться, когда будет казаться, что нет смысла в том, что ты начал делать, или не будет получаться что-то с первого раза, помни, что я переживал то же самое, что и ты, когда внедрял

все написанное.

Знай, я рядом с тобой! Все у тебя получится.

Удачи! Я верю в то, что ты все можешь!

Желаю тебе успеха, процветания и известности!

P. S. Применяй свою известность, чтобы сделать этот МИР лучше!

Немного наставлений

Думайте на бумаге. Каждая минута, потраченная на планирование, экономит 10 минут при осуществлении плана.

Брайан Трейси

Как давно ты планировал что-то в своей жизни?

Скорее всего, планируешь постоянно, но, мне кажется, достаточно много людей умеют хорошо мечтать и планировать, но до исполнения планов, как правило, дело доходит редко!

А если и доходит, то это очень большие и далекие планы на жизнь, которые часто забываются под грузом ежедневной ответственности или простых жизненных обстоятельств!

Я не буду рассказывать, почему так важно уметь планировать, ты и сам все понимаешь, но я расскажу, как планировать, чтобы наш с тобой план исполнился!

ПЕРВЫЙ ПУНКТ. ПРЕДСТАВЬ КОНЕЧНУЮ ТОЧКУ, КУДА ТЫ ХОЧЕШЬ ПРИЙТИ!

Предположим, через год! Нарисуй, как будет выглядеть то, к чему ты собираешься прийти!

Твоя известность, какой она должна быть в твоём представлении? Ты идешь по улице или приезжаешь на какое-то мероприятие, как тебя встречают, как хотят с тобой сфотографироваться, ну или что-то другое. Лично я думал об этом

постоянно.

ВТОРОЙ ПУНКТ. Разбей намеченное на крупные шаги по месяцам, ведь инструменты, которые я буду предлагать, требуют планирования! Заведи свою тетрадку, блокнот или электронный планировщик, куда будешь записывать основные мысли и задачи после прочтения этой книги.

ТРЕТИЙ ПУНКТ. Крупные задачи, которые расставлены по месяцам, нужно разбить по неделям. То есть крупную задачу месяца разбить на менее крупные по неделям.

Таким образом, у тебя получится пошаговый план, по которому ты сможешь постепенно идти и в итоге прийти!

В каждой неделе поставь себе время – блоки по два часа в день или по часу в день обязательного времени, которое ты выделишь на исполнение недельного обязательства!

И так, шаг за шагом, неделя за неделей, и ты придешь к намеченной цели.

И еще несколько моих наставлений, перед тем как ты начнешь читать эту книгу и планировать путь к известности!

1. Прекрати планировать все с Нового года, действуй здесь и сейчас!

2. Не торопись сделать все сразу! Делай все детскими шагами, но систематично!

3. Обязательно визуализируй свой план. Ставь хоть какие-то картинки перед собой.

Например, я ставил фотографии известных авторов в зале

со спины, чтобы видно было большую аудиторию, и в итоге выступил более чем на 700 человек.

4. Отмечай задачи, которые удалось выполнить, и смотри, что получилось, а что нет.

5. Свыкнись с той мыслью, что не все идет по плану! Иногда жизненные обстоятельства сбивают с пути.

6. Помни, что твои знания, умения и мысли нужны этому миру! Твоя известность поможет многим людям узнать что-то ценное, что, вполне возможно, изменит их жизнь к лучшему.

7. Не думай о фразе «Хочешь насмешить бога – расскажи ему о своих планах».

ЛУЧШЕ НАСМЕШИТЬ БОГА ПЛАНАМИ, ЧЕМ РАССТРОИТЬ ТЕБЯ, ЧТО ТЫ ПОТРАТИЛ ОТВЕДЕННОЕ ТЕБЕ ВРЕМЯ ВПУСТУЮ И НИ К ЧЕМУ НЕ ПРИШЕЛ, И ДАЖЕ НЕ СДЕЛАЛ ПОПЫТКИ!

Мы созданы по образу и подобию бога, значит, мы сами почти боги!

Часть первая.

Подготовься к известности

Если бы у меня было восемь часов на то, чтобы срубить дерево, я потратил бы шесть часов на то, чтобы наточить топор.

Авраам Линкольн

Проверь интернет-следы

Интернет – это пространство, куда выбрасывают что угодно.

Гейдар Джемаль

С чего я всегда начинаю работу с моими клиентами и учениками – прошу открыть браузер и первым делом внести свой номер телефона в поисковик, а затем внести свои имя и фамилию и проверить, что выдал поисковый запрос.

Иногда у людей легкий шок от того, что они обнаруживают. Хорошо, когда это старые объявления по какой-то деятельности, которой ты уже не занимаешься, и хуже всего, когда читаешь какой-то плохой отзыв о себе или своей работе.

Что ж, есть два пути, как все исправить.

Восстанавливай доступы ко всем площадкам, что найдешь в интернете, и постарайся удалить все написанное, что

не относится к твоей профессии, которую планируешь продвигать.

Если это плохие отзывы или какой-то негатив, то придется постараться все это перебить новой информацией, которую мы с тобой начнем выкладывать. Главное, не переживай, если есть что-то плохое, поверь, и это я тоже проходил, и знаю, как с этим работать.

Об этом расскажу чуть позже.

Итак, первая задача – зачистка интернет-следов:

1. Вбей сначала свой номер в поисковик.
2. Потом вбей свои фамилию и имя.
3. Посмотри, что получилось.
4. Восстанови все доступы и убери все лишнее.

P. S. Если ты ничего не обнаружил по себе в поисковике, тогда могу тебя поздравить: ты прям чистый лист и тебе будет куда проще ощутить первую известность.

Составь самопрезентацию

*Ну, Фрай, было приятно познакомиться. Поиду
убью себя.*

«Футурама» (Futurama)

Итак, нам с тобой необходимо написать самопрезентацию, и если ты вдруг подумал, что тебе нечего рассказать о себе, то зря.

Если ты уже совершеннолетний, значит, за 18 лет своей жизни тебе точно есть что рассказать, а если ты старше, тогда вообще можешь не переживать.

Я представил тебе примеры ниже. Сверяйся с примерами, но не копируй. Мы ведь с тобой идем к твоей известности, а не чью-то пародируем.

Я привел примеры из разных профессий, для того чтобы избежать копирования текстов. Думай! Это крайне важно.

Меня зовут... Твое имя.

Кто я? Ответ на этот вопрос. Если у тебя несколько профессий, перечисли их все.

Примеры:

Предприниматель. Тренер по карате-кекусинкай для взрослых и детей, детский психолог, бизнес-психолог, спортивный психолог. Наставник для детей и подростков.

Эксперт и тренер по нейролингвистическому программированию.

рованию (NLP).

Бизнес-консультант. Эксперт в области увеличения продаж и прибыли без бюджета.

Расшифровка. Тебе необходимо расшифровать все перечисленное выше. В чем твоя основная компетенция и чем конкретно ты занимаешься, чем помогаешь и что делаешь не так, как все?

Примеры:

Делаю детей уверенными в себе. Улучшаю отношения между детьми и родителями. Помогаю людям благодаря техникам НЛП выйти из состояния замешательства, запутанности, давления, тревожности, замедления, неуверенности, повторяемости жизненных сценариев. Приобрести понимание, куда двигаться в жизни с уверенностью и хорошим настроением, достигая своих целей.

Твой elevator pitch. Краткая самопрезентация до 5 секунд. Elevator pitch должен кратко, но понятно отражать всю суть того, чем ты занимаешься.

Примеры:

Занимаюсь увеличением продаж и прибыли без бюджета.

Занимаюсь построением отделов продаж для строительных компаний.

Показываю, как зарабатывать на сайтах от 100 000 рублей в месяц.

Помогаю максимально быстро достигать своих целей предпринимателям, решать сложные жизненные ситуации

и выходить из кризиса. Прописываю стратегию по выходу на доход x^2 за 3 месяца.

Экспертность. Опиши свою основную экспертность, которая является главной в твоей деятельности. Ты можешь быть экспертом по построению отделов продаж, но при этом отлично разбираться в написании коммерческих предложений.

Примеры:

Отлично разбираюсь в том, как убрать страхи и сомнения у спортсменов и бизнесменов. Помогаю внести ясность для быстрого достижения своих целей для детей и взрослых. Применяю технику «Детскими шагами» для постановки и достижения целей.

Показываю и составляю программы для повышения энергии и общего тонуса организма.

Отлично разбираюсь в холодных звонках и написании сценариев общения по телефону.

Для кого работаю? Опиши свою целевую аудиторию кратко.

Примеры:

Для предпринимателей, родителей, детей от 8 лет и спортсменов.

Для компаний с численностью отдела продаж не более 10 человек.

Что предлагаю? Опиши кратко, что ты предлага-

ешь. Ты консультируешь? Ведушь тренинги? Разрабатываешь какие-то проекты?

Обязательно опиши темы, под которые заточены твои продукты.

Примеры:

Провожу консультации, оказываю услуги по следующим темам: детско-родительские отношения, как быстро достигать своих целей, как увеличить доход, как избавиться от страхов, как преодолеть кризисную ситуацию.

Консультирую, тренирую, веду блог на темы: как вести себя, когда человек манипулирует и троллит, что делать генеральному директору, когда его команду разрушают соперники, что делать предпринимателю, когда конкуренты давят и лгут, как вести себя с тираном.

Что нужно сделать?

- Открой электронный документ или заметочник.
- Составь самопрезентацию.

Составь свое эссе эксперта

– С вашего позволения, представлюсь. Меня зовут...

– На этом и закончим.

Не хочу перегружать память.

«Укрощение строптивого»

(Il Bisbetico domato)

Следующим шагом мы составим с тобой эссе. Все, что можно рассказать о тебе в цифрах. Это крайне важная деталь. Подумай хорошенько, что ты делал уже много раз, сколько клиентов обслужил, какие цифры получил в работе?

Хотя эссе трактуется как сочинение небольшого объема и свободной композиции, мы с тобой не будем ничего сочинять.

Будь честным и помни, что известность на обмане просуществовать недолго. Помни, что с каждым днем и годом цифры в твоём эссе будут увеличиваться в геометрической прогрессии. Стоит только начать.

Эссе эксперта

Примеры:

- *Более 200 часов проведения тренингов для предпринимателей на тему увеличения продаж и прибыли.*
- *Более 2000 часов, проведенных в консалтинговых проектах.*

тах моих клиентов.

- *Более 300 часов проведенных семинаров, посвященных увеличению продаж, работе персонала, системности в бизнесе.*

- *Сертифицированный бизнес-консультант международной ассоциации «Бизкон»:*

- *выполнил свыше 400 проектов разной сложности;*
- *обучил свыше 500 предпринимателей: от ремесленников до собственников крупных компаний;*

- *провел 48 консалтинговых сессий длиной от 3 месяцев;*
- *обучил системе продаж более 130 предпринимателей, каждый из которых увеличил продажи в среднем на 40%.*

- *Автор программы «Бизнес-цель», где все ученики начинают бизнес с полного нуля, даже не вкладывая 1 рубля в рекламу.*

- *Автор программы «Бизнес-эксперт», в которой ученики работают над настройкой своей системы продаж без дополнительных вложений.*

- *Построил для крупной компании отдел маркетинга, сократив расходы на сторонних контрагентов на двести с лишним тысяч с последующим приростом продаж.*

- *Эксперт в области увеличения продаж и прибыли без бюджета.*

- *Единственный, кто берется работать с микро- и малым бизнесом на грани закрытия, когда все в этот момент отказываются, я вывожу компанию в плюс.*

- Среди клиентов Сбербанк, «Эльдорадо», «Технониколь».
- Сейчас работаю над созданием экологического проекта.

Что нужно сделать?

- Подумай над своими цифрами.
- Напиши все в электронном виде в формате WORD.
- Добавь это эссе в самопрезентацию.

Создай точку входа

Нужно объяснить не только чем отличаетесь от других, но и в чем заключается ценность вашей точки отличия для других людей.

**Вырезка из книги
«Сам себе бренд»**

Точка входа – это некая услуга или продукт, с которого может начать знакомство с тобой потенциальный клиент. Не просто так автодилеры предоставляют возможность тест-драйва любого автомобиля в их салоне, чтобы ты мог познакомиться поближе с желаемой моделью для скорейшего решения о покупке.

В моем случае это базовый аудит системы продаж. Именно благодаря аудиту я выявлял проблемы, которые останавливали рост продаж, и давал ряд бесплатных рекомендаций по их исправлению, а дальше, конечно, продавал дальнейшие платные услуги.

Без аудита я никогда не начинал работу с клиентом, ведь это первый базовый элемент демонстрации моих возможностей.

Для дизайнера это может быть предложение какого-то концепта рекламы.

Для web-разработчика это может быть аудит сайтов или составление технического задания.

Подумай над своей точкой входа.

Только не называй ее бесплатной консультацией, ведь это даже звучит как-то банально. А если нечего предложить, хотя бы назови ее как-то иначе: диагностика, разбор, тест-драйв.

Подумай над тем, какую услугу или продукт ты будешь предлагать потенциальным клиентам, чтобы в итоге продать то, что нужно.

Это малая жертва, которая позволит привлечь намного больше потенциальных клиентов и станет настоящей визитной карточкой для тебя.

Посмотри, как это делал я.

Пример первый:

Свою деятельность я всегда начинаю с разбора системы продаж. В процессе определяю, насколько ваш проект готов к работе, и рассказываю, какие ключевые действия нужны именно сейчас. Разберем вашу систему продаж по 86 пунктам. От обращения потенциального клиента до его закрытия на продажу. Определим ключевые показатели, на которые нужно обратить особое внимание. Дам ряд идей, которые помогут поднять продажи минимум на 20% за неделю. Составим краткий план по улучшению работы системы продаж. Благодаря разбору также смогу понять, могу я вам помочь или нет.

Пример второй:

С чего я всегда начинаю свою работу?

Любой проект начинаю с базового аудита, который состоит из 38 вопросов, благодаря которому выявляю истинный запрос по работе.

На аудите:

– Найдём ключевые ошибки в системе управления командой.

– Составим краткий план по их исправлению.

– Определим, какие ключевые действия необходимы.

– Поймем, чем действительно я могу быть полезен.

Аудит занимает 30 минут. Встреча проходит онлайн.

Обязательное условие – общение по видео.

Что нужно делать?

– Продумать точку входа и описать ее.

– Описать в подробностях сам процесс предоставления данного продукта потенциальным клиентам.

Поработай над обещанием этому миру

*Как говорится, не путайте Акунина
с Якуниным, Бабеля с Бебелем, Гоголя с Гегелем,
а божий дар с яичницей.*

Евгений Викторович Якунин – мой дорогой отец

Есть одна ошибка, которую допускает большая часть экспертов, и от нее я хочу уберечь тебя, мой дорогой читатель. Как мне кажется, она может основательно подорвать твою экспертность и в итоге помешать твоей известности.

К примеру, в моей профессии у многих есть большое заблуждение и конкретная путаница между терминами «продажи», «привлечение клиентов», «повышение узнаваемости компании» и «повышение прибыли».

Уверен, и в твоей профессии есть что-то подобное.

Есть простое правило: не обещай того, на что на самом деле не влияешь.

Я частенько встречаю постоянные пустые обещания на просторах интернета, например, в предложениях разработчиков сайтов в стиле «увеличу продажи, подниму прибыль».

Это очень странное обещание, над которым стоит всерьез задуматься: действительно ли ты, уважаемый специа-

лист, влияешь на эти показатели?

Пример одного из объявлений, которое увидел недавно: «Увеличу продажи вдвое, подниму прибыль... Разрабатываю продающие сайты...»

Как можно обещать прибыль, новых клиентов или продажи, когда ты занимаешься разработкой сайтов?

Что такое сайт или страница в соцсети? Это место принятия решений потенциальным клиентом о том, какое действие ему совершить. То есть позвонить ли ему, оставить заявку или ознакомиться с предложением клиента.

Еще более нелепо звучат обещания от таргетологов или директологов, которые обещают большие продажи.

У меня всегда возникает вопрос о том, как вообще можно обещать продажи, когда ты за них совершенно не отвечаешь, ведь ты только привлекаешь потенциальных клиентов, но ты не знаешь, как поведет себя человек на сайте клиента, и не знаешь, как будет обрабатываться потенциальный клиент продавцом заказчика.

Если ты психолог, не нужно обещать, что кто-то заживет счастливо и богато, ведь ты работаешь прежде всего с установками, которые мешают достижению каких-то целей или решений, а все остальное – только работа твоего клиента.

Мораль такова: не обещай того, что на самом деле не можешь дать, и не путай Гоголя с Гегелем. Подумай, за что ты действительно отвечаешь перед своими клиентами, потому что известность будет приобре-

таться через твою деятельность или профессию.

Что нужно делать?

– Продумай, что ты обещаешь.

– Напиши, что ты действительно делаешь для твоих клиентов.

Подготовь социальные сети

В социальных сетях рассказывайте о себе как можно больше. Тогда никто ничего о вас толком не узнает.

Геннадий Москвин

Об этом уже много написано в интернете, и каждый рассказывает о том, как в ней работать, как оформлять, как продвигать и так далее.

Но, сколько бы обучений ни было, я постоянно вижу классические ошибки, которые допускают даже те, кто этому обучает.

Я хочу выделить основные моменты, которые тебе нужно знать, их немного, поэтому ты обязательно со всем справишься.

Первая рекомендация: настоящие фотографии.

Твои фотографии должны быть четкими и сочными, но старайся делать фото без ретуши и всяких фильтров. Люди должны узнавать тебя и на улице, а не только в соцсетях.

У меня есть одна знакомая, которая безумно любит фильтры и применяет их буквально на всех частях тела. Увеличивает губы, глаза, бедра, сужает талию, и я так привык видеть ее такой в социальной сети, что, когда мы увиделись через долгое время на улице, я просто ее не узнал.

Не делай так! Пожалуйста! Ты прекрасен, и ты такой, какой ты есть, так и не нужно ничего придумывать.

Вторая рекомендация: убери стратегии продаж.

Прекрати писать по каким-то продающим регламентам, которым тебя учили. Все это уже набило оскомину и не имеет никакой ценности.

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.