

Как заработать
на продаже своих знаний



ДЕНЬГИ
ИЗ ИНТЕРНЕТА

СЕРГЕЙ ЕРМИЛОВ

Для кого эта книга

Я написал ее для тех, кто хочет научиться зарабатывать на продаже через интернет своих знаний, умений и навыков. Без офиса и сотрудников, работая из любой точки мира. Если вы уже задумывались об этом, то моя книга поможет вам получить первые реальные результаты в виде увеличения баланса вашей карты

Если же считаете, что это слишком сложно или не совсем честно, и вам такой бизнес не подходит - тем более прочтите ее до конца, потому что я покажу вам честный и простой путь к деньгам. Возможно, тогда вы измените свое мнение, и моя книга станет для вас путеводителем в совершенно новую жизнь!



Пара слов обо мне

Меня зовут Сергей Ермилов, женат, отец пятерых детей

В бизнесе с 1991 года - более 30 лет. Продавал неликвидное оборудование, компьютеры, посуду оптом. Занимался производством и упаковкой рыбной продукции, продажей автомобилей, строительством, цветами, розничной торговлей, свадьбами... всего не перечислить

В инфо бизнесе с 2009 года. Раньше у меня была большая команда (до 24 человек), но постепенно пришел к тому, что без менеджеров, отдела продаж и сотрудников зарабатывать гораздо проще. От многих процессов я просто отказался, а 90% оставшихся автоматизировал. Таким образом мне удается теперь вести в одиночку 2 проекта. Первый - в партнерстве со своей женой [Ольгой Ермиловой](#), где она тренер, а я - ее команда. Второй веду полностью сам, тут я и тренер и команда - [PRO инфобизнес](#)

За эти годы у нас было много взлетов и падений, но не было ни одного месяца, чтобы мы заработали меньше 10 000 долларов. Наш максимальный результат - 144 000 долларов в месяц, а всего на продаже своих знаний мы заработали за эти годы в общей сложности порядка 4 миллионов долларов

На этом пока останавлиюсь, потому что [на моем YouTube канале](#) есть много видео, из которых вы узнаете больше как про инфобизнес, так и про меня



Кому подходит инфобизнес?

1. Если у вас же есть свой бизнес, в котором вы достигли хороших результатов, то обучение клиентов, сотрудников и конкурентов станет для вас великолепным дополнением, и у вас появится не только дополнительный источник дохода от продажи курсов, но и даст мощный толчок развитию вашего основного бизнеса. Более подробно как это происходит я [рассказываю в этом видео](#)
2. Если вы прекрасный эксперт в определенной теме, умеете что-то делать очень хорошо - вы можете обучать других людей этому навыку. Пример - моя собственная история. Я 13 лет профессионально занимаюсь инфобизнесом, прошел десятки тренингов по этой теме, пропустил полученную информацию через свой опыт и заработал миллионы. И вот теперь я принял решение помогать другим людям зарабатывать достойные деньги на продаже своих компетенций, для чего, собственно, и написал эту книгу

Если вы попадаете в одну из вышеперечисленных категорий, то инфобизнес вам идеально подходит, и вам остается только научиться системно зарабатывать на нем. В этой книге я не ставлю задачу научить вас всему, но дам пошаговый алгоритм как за 7 дней заработать первые деньги на продаже своих знаний через интернет - как написано на обложке:)

Инфо цыгане

Не могу обойти эту тему стороной, поскольку слово инфобизнес стало чуть ли не ругательным из-за некоторых горе-предпринимателей, которые пытаются обучать тому, в чем сами ничего не понимают, в лучшем случае прочитали пару книг по теме и не имеют собственного практического опыта. Некоторые из них умеют неплохо продавать и у них даже получается какое-то время скрывать свою некомпетентность. Но рано или поздно все становится на свои места

Не делайте так, ничего хорошего из этого не выйдет. И нормального бизнеса вы на этом не построите, и ваши клиенты будут недовольны. А вы приобретете дурную славу обманщика и пополните ряды инфо цыган

Если вы талантливый продавец и больше ничего не умеете делать, кроме как замечательно продавать - прекрасно, обучайте продажам. И будет вам счастье!

Что мы продаем в инфо бизнесе?

Это самый важный вопрос! Информацию? Ответ неверный, сейчас и бесплатной-то информации более чем достаточно. Систему по достижению результата? Уже лучше, но этого мало

Мы продаем волшебство - меняем реальность человека с помощью тех знаний и навыков, которые ему даем. То есть после прохождения нашего тренинга, курса, марафона (неважно чего) у человека должна измениться его РЕАЛЬНОСТЬ. И наша первейшая задача - добиться, чтобы это обязательно произошло. А это намного сложнее, чем дать систему по достижению результата

Систему-то вы дадите, а вот будет ли человек ДЕЛАТЬ?

Раскрою вам страшную тайну - большинство ничего делать не будет. Наше мышление устроено таким образом, что в момент покупки тренинга мы подсознательно считаем проблему уже решенной (ведь мы заплатили за это), и даже если затем мы и смотрим уроки, то до выполнения заданий дело, как правило, не доходит

Казалось бы, какая вам разница? Человек заплатил, вы ему честно все дали, а дальше уже не ваша проблема, что он будет с этим делать. Именно так думает большинство начинающих инфо предпринимателей, и именно поэтому так мало из них добиваются успеха в этом непростом бизнесе

Для того, чтобы ваш бизнес не схлопнулся, а наоборот, рос и развивался, чтобы к вам приходили толпы желающих купить ваше обучение - у ваших учеников должны быть РЕАЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, заметные окружающим

- Раньше весила 100 кг - теперь 50
- Раньше не знал английского - теперь свободно разговаривает
- Раньше зарабатывал 100 долларов - теперь 10000

А этого добиться реально непросто, учитывая, что люди не хотят ничего делать. Они хотят волшебную таблетку - посмотрел урок, и все случилось само собой. Но так не работает. Реальность человека меняется только в результате его действий, поэтому вы всеми силами, во чтобы то ни стало, должны заставлять ваших учеников ДЕЙСТВОВАТЬ. Неважно, как вы этого добьетесь - будете уговаривать, мотивировать, подкупать, бить... Ваша задача - заставить их получить результат!

[Посмотрите мое видео на эту тему](#)

Идеальный инфопродукт

Думаю, вы уже догадались, каким он должен быть:)

Да, в идеале он должен быть таким, чтобы человек получил максимальный результат при минимальных усилиях. Поэтому вы должны дать ему самый простой и быстрый путь к этому результату и заставить по нему пройти

Даю лайфхак

Когда-то давно мне в руки попала книга Аллена Карра “Самый легкий способ бросить курить”. Я начал ее читать и уже через несколько дней, прочтя только половину, остановился, потому что проблема была решена - я бросил курить, и мне не хотелось даже брать сигарету в рот

Обязательно прочтите ее - это самый гениальный инфопродукт, какой мне только приходилось видеть. Достаточно просто читать книгу, ничего не делая, и реальность меняется. Я знаю очень много людей, которые бросили курить благодаря этой книге

Конечно, успех ее обусловлен еще и правильно выбранной проблемой, которая решается не с помощью делания, а наоборот - с помощью отказа от делания. Ведь чтобы бросить курить нужно всего лишь перестать делать то, что вы обычно делаете - засовывать в рот сигарету и поджигать ее. Заставить человека избавиться от дурной привычки тоже непростая задача, но она все же проще, чем заставить его приобрести новую, полезную

[Советую вам посмотреть мое видео на эту тему](#)

Почему я люблю инфобизнес

Преимуществ миллион, но я приведу вам только 8 причин, и вы увидите, что этого уже более чем достаточно чтобы принять решение заняться именно инфо бизнесом

1 - Абсолютная свобода передвижения и места жительства. Находясь в любом месте планеты, я продаю клиентам по всему миру. Деньги приходят ко мне круглосуточно, независимо от того, где я нахожусь - у себя дома, на Мальдивах или у бабушки в деревне. Может вам уже набили оскомину фотографии предпринимателей, лежащих на пляже с ноутбуками, но ведь так оно и есть! А теперь даже ноутбук не нужен, все можно делать с телефона. И да, можно даже не выделять специальное время для работы - я, например, успеваю делать почти всю текучку в паузах между личными делами (пока жду свой заказ в ресторане, еду в такси, стою в очереди, в кинотеатре если фильм не очень интересный, и даже на пляже)

2 - Мне не нужны офисы, склады, магазины, оборудование, товарные запасы, сырье и комплектующие, которые присутствуют в классическом (реальном) бизнесе, где работают реальные люди в реальных цехах, магазинах, складах и офисах с реальными товарами. Мне не нужно ничего кроме телефона в кармане, весь мой бизнес умещается там. Возможно, вам это кажется не очень основательным и серьезным, но поверьте бывалому - круче этого нет ничего!

3 - Большинство процессов в инфобизнесе можно автоматизировать. Я легко обхожусь без сотрудников, лишь изредка прибегаю к услугам фрилансеров, когда нужно сделать что-то специфическое. И это экономит мне массу времени и денег, поскольку люди обходятся очень дорого, и не только в денежном эквиваленте. Ведь их нужно найти, обучить, предоставить рабочее место, дать четкие инструкции и контролировать их выполнение, мотивировать и т.д., а они все равно рано или поздно увольняются (вопрос лишь в том, когда это произойдет). Поэтому я фанат автоматизации, и работа без людей - моя бизнес стратегия на сегодня

4 - Этот бизнес невозможно увести или отобрать. В отличие от прибыльного заводика или торговой точки, которые могут генерировать прибыль без вас (и видны всем), инфо бизнес практически незаметен ни для окружающих, ни для проверяющих органов, ни для рэкетиоров и рейдеров, да он им и не интересен. По сути, это не совсем бизнес - это ваша личная работа (как у артиста), но зато в этом таится такое огромное преимущество как защищенность от внешних атак

5 - Высокая маржинальность. В инфо бизнесе очень низкие текущие затраты и большая прибыль, особенно если вы продаете массово. Поэтому вы защищены

от разных конъюнктурных колебаний рынка и не вылетите в трубу при скачках цен, спаде продаж или при росте курса доллара

6 - Этот бизнес вечный, меняются только инструменты. Ведь что такое инфобизнес? Любой университет, частная школа, курсы английского, кройки и шитья, каменщиков или повышения квалификации бухгалтеров - это все инфобизнес. А с появлением интернета он особенно бурно растет и развивается, появляется множество новых форматов и возможностей. Онлайн марафоны, закрытые платные клубы по интересам, автоматические тренинги с поддержкой от преподавателя в приватном чате - все это дает нам миллион возможностей для бесконечного творчества и роста нашей прибыли, ведь проще всего зарабатывать на растущем рынке, когда предложение не успевает за спросом

7 - Работаете сколько хотите. Вы в любой момент можете замедлить темп своей работы или вообще поставить все на паузу и взять длительный отпуск, а не крутиться как белка в колесе (когда у вас масса людей и все время нужны продажи чтобы платить зарплату, аренду, закупать новые партии товара или сырья и пр.). Многие думают, что люди работают на вас, но я придерживаюсь противоположного мнения - владелец бизнеса работает, чтобы вовремя платить сотрудникам и контрагентам, а ему самому зачастую остаются после этого только убытки и долги

8 - Доход ограничен только уровнем ваших желаний и амбиций. Предела нет, можно спокойно зарабатывать в одиночку как 5000, так и 100 000 долларов (и больше) в месяц, в зависимости от того, сколько вам нужно и насколько сильно вы готовы ради этого напрягаться. Тему заработка в инфобизнесе я раскрою вам уже совсем скоро, а пока просто знайте, что и 100 000 долларов в месяц - далеко не предел для одиночки!

И обязательно [посмотрите мое видео на эту тему](#), там я рассказываю более подробно, с личными историями и примерами из жизни

А я уже перехожу непосредственно к теме этой книги - Как заработать в интернете на продаже своих знаний. Я буду давать вам четкий алгоритм, что нужно делать, чтобы создать с нуля свой первый обучающий продукт и сразу продать его

Если будете не только читать, но и действовать, то совсем скоро у вас будет и свой продукт, и продажи, и первые деньги, заработанные на своих знаниях

Итак, поехали!

Находим супер-идею

Первый обучающий продукт нужно делать простым и недорогим, но с конкретным измеримым результатом. Лучше всего для этого подходит формат мастер-класса, где вы за 2-3 часа сможете быстро научить человека чему-либо такому, чтобы он почувствовал WOW-эффект и кайфанул от полученного результата

Как найти идею для такого мастер-класса? Выпишите на листке бумаге или в электронном файле:

- О чем люди вас уже спрашивают
- Какой первый шаг вы можете помочь им сделать
- Какую быструю победу можете им дать
- Что самого полезного вы можете дать человеку за 2 часа, если останетесь с ним один на один

Результат не должен быть большим, но он должен быть очень конкретным. Например, вы не можете научить человека за 2 часа играть на гитаре, но можете научить его играть одну простую песню из 3 аккордов. Вы не можете научить настраивать рекламу в интернет, но можете помочь ему самостоятельно настроить одну рекламную кампанию, чтобы он сразу начал получать заявки от потенциальных клиентов

Не нужно ставить глобальных задач и давать большие обещания. Просто решите одну задачу из их списка мечт!

Где еще можно брать идеи

- Какие ваши посты вызывают наибольший отклик
- Что вам легко, а людям нужно
- От каких ваших идей или дел у людей загораются глаза
- Как вы сможете быстро снять боль клиента
- Какие упущенные возможности вы видите у своих клиентов (рассказать что вижу их на консультациях, рассказать про свой случай с обучением инфо бизнесу, который мне подсказали на моем разборе)

Примеры качественных идей

- Готовый продающий текст для лендинга, а не навыки копирайтинга
- Готовый план для вашей новой книги
- 10 крутых фото для инстаграм
- Готовое оформленное резюме, которое сразу можно разослать работодателям
- Готовая таблица с формулами в эксель для учета ваших финансов
- 1 проработанная психологическая проблема, которая перестанет беспокоить
- 1 команда, которой научите свою собаку

Когда вы придумаете свою первую идею, нужно постараться ее усилить. Ниже даю вам несколько алгоритмов для этого

Формулы - усилители идеи

1 - Как получить что-то без чего-то, например

- Как запустить свой первый курс без бюджета
- Как продавать без звонков
- Как масштабировать бизнес без людей
- Как заставить ребенка учиться без битья ремнем:)

2 - Как получить что-то, даже если...

- Как познакомиться с девушкой, даже если вы очень застенчивы
- Как похудеть на 10 кг, даже если вы ненавидите спорт
- Как создать и продать свой первый инфопродукт за 7 дней, даже если вы никогда этого не делали

Придумайте как минимум 5 классных (по вашему мнению) идей и покажите их своим друзьям, родным и спросите их мнение. Это не для того, чтобы выбрать идею голосованием (это не работает) а для вашего подсознания, которое затем будет в фоновом режиме обрабатывать полученную информацию и поможет вам принять лучшее решение

Периодически смотрите на свой список идей и размышляйте над ним. Через 1-2 дня к вам придет четкое понимание, какая идея зайдет лучше всего для вашей аудитории

Каналы продаж

Итак, вы придумали классную идею для своего будущего мастер-класса, и теперь настало время составить список всех возможных каналов, где вы будете рекламировать и продавать свой прекрасный продукт. Что это может быть:

- Ваши личные аккаунты во всех соц сетях - посты, сториз, видео - все доступные форматы
- Все доступные e-mail адреса во всех ваших почтовых ящиках
- Все контакты в мессенджерах
- Все чаты, группы, сообщества в которых вы состоите (по интересам, где обучаетесь, где живете и т.д.)

Дополнительные каналы продаж

- Друзья - просите их о помощи, чтобы прорекламировали вас в своих аккаунтах
- Партнеры с базами. Это люди, у которых есть доступ к вашей целевой аудитории (блогеры, предприниматели, журналисты и пр.) в вашей нише. Если у вас есть доступ к таким людям, предложите им процент с ваших продаж по их аудитории - от 50 до 80 процентов. Да, это немало, но для вас это все равно сейчас очень выгодно, поскольку вы получаете себе рекламу и новую аудиторию, не вкладывая реальных денег

Отлично работает схема, когда для аудитории блогера вы даете специальную цену - лучше чем для своей. Блогер рекламирует ваш продукт, озвучивает специальную стоимость и дает промо-код для скидки, по которому вы и определяете, от кого приходят покупатели и начисляете вознаграждение конкретному партнеру

А теперь составьте перечень каналов продаж и напишите около каждого сколько там контактов. Просуммируйте все. Это нужно чтобы впоследствии иметь статистику для дальнейшего прогнозирования

Как назначить правильную цену

Для ориентира даю вам конкретные цены в долларах, но вы устанавливайте стоимость в валюте вашей страны. Можете попробовать поиграться со стоимостью, но не более чем на 50 процентов

Стандартная стоимость - 20 долларов

Для специального предложения (первые 24 или 48 часов продаж) - 10 долларов

Для партнеров - 15 долларов

Ориентиры для корректировки цены

Продавайте дороже, если

- У вас большая база
- Хотите больше денег сразу
- Нужно меньше участников чтобы поработать с каждым
- Хотите осознанных участников, кто понимает ценность
- Легко измерить ценность результатов вашего МК в деньгах

Продавайте дешевле, если

- У вас маленькая база
- Хотите еще больше денег, но готовы подождать
- Нужно больше участников чтобы получить опыт большой группы
- Хотите больше эмоциональных покупок
- Если результат МК эмоциональный или для развлечения

Как продавать

Продажа обучающего продукта как правило делается не в лоб, а по технологии запусков. Так получается намного эффективнее. Я дам вам самую простую схему запуска, поскольку ваш продукт недорогой и с большой ценностью

Запуск начинайте как только определились с идеей своего МК. Сразу отправьте всем (по тому списку каналов продаж, что вы составили раньше) сообщение о том, что у вас возникла идея провести мастер-класс, на котором вы всего за 2 часа научите тому-то и тому-то всего за 20 долларов и попросите откликнуться, кому это интересно. Все, кто хоть как-то откликнется (включая лайки и сердечки) - ваши потенциальные покупатели. Начинайте с ними общаться, переписываться, задавать вопросы что их интересует и т.д.

На следующий день уже пишите более конкретно - что вы точно решили провести этот МК, состоится он тогда-то (примерно через 4-5 дней) и стоит он будет 20 долларов, но завтра вы откроете продажи по супер цене 10 долларов, которая будет действовать только 48 часов. Это анонс продажи

В день старта продаж и на следующий за ним вам нужно выдавать по 2-3 сообщения в день, в которых вы подробно и последовательно рассказываете про все нюансы: как он будет проходить, сколько длиться, какие темы на нем будут, какие результаты получают участники и т.д. Все время напоминайте, что сейчас действуют самые лучшие условия

Не бойтесь показаться назойливыми. Если вы уверены в своем продукте и в том, что сможете дать обещанный результат, то вы делаете своим клиентам хорошо, и ваша настойчивость в продажах вызвана искренним желанием помочь им решить конкретную проблему. Вы все время напоминаете о своем МК не с целью продать, а с целью сделать людям хорошо, чтобы они не упустили такую крутую возможность которую вы им даете. Поэтому не стесняемся и проявляем настойчивость, чтобы они поняли какое это счастье пройти ваш МК!

Не стройте из себя того, кем не являетесь (вы пока не гуру инфобизнеса или кто-то еще, вы эксперт, который может научить человека нужному ему навыку) Отрабатываем каждое взаимодействие по максимуму, но без давления - люди этого не любят. Тем не менее помните, что вы им делаете хорошо, а не они делают вам одолжение покупая у вас

Используйте голосовые сообщения, а не только текст

Скрипт сообщения в личку:

Здравствуйте, мне очень приятно, что вы заинтересовались моим МК. Он пройдет в онлайн формате такого-то числа во столько-то. Для тех, кто не сможет присутствовать, я дам видео запись. Сейчас для своих действуют спец условия на участие до такого-то времени (озвучиваем их). Скинуть номер карты?

Если запросили карту но не оплатили - напомните минимум 2-3 раза с заботой о человеке, ведь он пропустит спец условия. Не допускайте торга с вами ни в коем случае. Вы и так даете прекрасные условия

Верьте в себя и в свой продукт, горите им! Клиенты пока ничего не знают о нем (это не айфон), они считывают это по вашему описанию и поведению

Когда действие скидки закончится, продолжайте писать и рассказывать о своем МК - как вы к нему готовитесь, сколько людей уже на него записалось, какие фишки вы решили еще в него добавить и пр. Но о скидке уже ничего не говорите, как будто ее не было

Не испытывайте чувства вины перед теми людьми, которые будут покупать без скидки, за полную стоимость. Во-первых, они сами виноваты, что вовремя не увидели, не поняли, не успели и т.д., в следующий раз будут расторопнее и купят в первых рядах. Во-вторых, они получают больше пользы от вашего МК, потому что заплатили дороже и будут лучше стараться, у них будет больше мотивации выполнять ваши задания

Всего запуск у вас длится 6 дней

1. Рассказываете про идею
2. Анонсируете продажи
3. Продаете со скидкой
4. Продаете со скидкой
5. Продаете без скидки
6. Проводите МК (и тоже продаете до его начала)

Часть аудитории от вас отпишется за эти дни, но не переживайте - это не ваша аудитория, они вам и не нужны

Подготовка МК

Теперь переходим к созданию нашего продукта. Скажу вам по секрету: наш мастер-класс - это на самом деле продажа других, более дорогих наших продуктов, потому что только на продаже одного недорогого продукта бизнес построить невозможно. Поэтому впоследствии нам понадобится грамотная продуктовая линейка, но в этой книге мы эту тему не рассматриваем, потому что помним о своей цели - заработать первые деньги на продаже своих знаний

Итак, у нас есть формат, тема и стоимость, и теперь нам нужно подготовить и провести его. На самом МК вам понадобится только тезисный план и, если это необходимо, то презентация

Не вздумайте писать полностью весь текст, иначе не сможете говорить. Я когда-то сделал такую ошибку - из благих побуждений я решил подготовиться супер качественно и прописал все, что нужно было сказать. Это был мой самый кошмарный урок, потому что как только я начал читать, моя голова тут же отключилась, и я не мог сказать ни слова больше того, что написал

Вы ведь прекрасно разбираетесь в своей теме и можете свободно рассказывать о ней, с подробностями и примерами. Поэтому вам нужен лишь тезисный план чтобы не сбиться с пути и ничего не забыть, а рассказывайте все своими словами

На своем мастер классе вам нужно за короткое время дать максимум пользы, поэтому вложите в него самые сильные и эффективные техники и приемы, отсекайте все лишнее. Вы должны дать максимальный результат с минимальными усилиями со стороны ваших учеников

Если при подготовке МК у вас появятся идеи для более дорогого продукта - продавайте его прямо на мастер классе, предложив участникам особые условия с ограниченным сроком действия. Этот продукт должен быть в 10-20 раз дороже стоимости МК, но он должен быть и более глобальным. Например, 20 индивидуальных уроков по теме, в результате которых ученик получит такие-то результаты. Или групповой тренинг продолжительностью 2-3 месяца.

Продуктовая линейка - это отдельная тема, в этой книге я не буду ее касаться, поскольку у нас с вами стоит конкретная задача - заработать наши первые деньги. Поэтому не отвлекаемся и действуем!

Советы по проведению МК

Будьте собой, не пытайтесь выглядеть кем-то или придуманным персонажем. Вас полюбят таким, какой вы есть. Или не полюбят - и это тоже нормально. Запомните главное: всем понравиться невозможно, поэтому расслабьтесь на этот счет и забейте на тех, кому вы не понравились - это их личные проблемы

Не беспокойтесь о том, чтобы все было идеально. Ни вы, ни ваш МК, ни ваши ученики - никто и ничто в этом мире не идеально. Нужно стремиться, чтобы все прошло как можно лучше, но не бойтесь если что-то пойдет не так. В крайнем случае, вы можете провести для них этот МК еще раз бесплатно если решите, что он получился недостаточно круто

Не будьте серьезным. Кайфуйте, шутите, развлекайтесь. Представьте, что все это ваши лучшие друзья. Рассказывайте больше примеров, кейсов, историй. У вас есть четкий план, но не бойтесь от него отойти в сторону если вам этого захотелось, ведь вы всегда сможете снова вернуться к плану

В самом начале еще раз продайте идею своего МК - расскажите, что на нем будет и какие результаты получат участники. Это замотивирует их быть более внимательными и вовлечет в процесс

В основной части вы должны научить их тому, что обещали и добиться, чтобы как можно больше участников получили обещанный вами результат. Это нужно больше для вас, чем для них, ведь если они не получают результата, то не станут у вас покупать другие продукты

В заключительной части обязательно резюмируйте полученный результат: раньше не умели, теперь умеете. Раньше не знали, теперь знаете и т.д. То есть вам необходимо подчеркнуть ценность того, что они получили во время МК

Усилители восприятия

- Истории
- Кейсы
- Ваши факапы
- Задавайте вопросы по ходу чтобы вызвать реакцию и держать связь с участниками (понятно-непонятно, да-нет, у кого было так же?, получилось-не получилось, кто вообще понимает о чем я говорю:)

Физически сам МК проводите в формате онлайн трансляции. Самые популярные платформы - Telegram, Zoom, YouTube

После МК

- Отдыхаем
- Продаем следующий продукт
- Собираем отзывы
- Анализируем итоги
- Принимаем решение, что делать дальше

Если в результате полученного опыта вы поняли, что инфо бизнес не для вас - это прекрасно! Значит теперь вы точно знаете, что он вам не подходит, и вам стало более понятно куда стремиться

Если же вас зажег этот опыт и вы поняли, насколько это круто - зарабатывать деньги в одиночку, без офиса, без товаров, имея только телефон в кармане - я вас поздравляю! Потому что перед вами открылся мир бесконечного изобилия, и вам осталось только научиться правильно им пользоваться чтобы зарабатывать столько, сколько вам нужно для комфортной жизни

Обязательно обучайтесь дальше, ищите учителей, которые вас вдохновляют и чьи результаты вас впечатляют

Что еще я могу вам предложить

- 1 - [Мои курсы по инфобизнесу](#)
- 2 - [Личную консультацию по инфобизнесу](#)
- 3 - Бесплатные материалы по инфобизнесу
 - [Telegram](#)
 - [YouTube](#)
 - [Instagram](#)

До встречи!

[Сергей Ермилов](#)

