

Проект
«Ошибки наших учителей»
представляет...

Евгений Смирнов спрашивает профессионалов персонального информационного онлайн-бизнеса о трех самых грубых ошибках, которые те когда-либо совершали при построении собственного бизнеса в Интернет!

Транскрибация аудиозаписи телесеминара

Юридическое уведомление

Обладателем авторских прав на текстовую версию телесеминара с Юсуфом Губайдуллиным (www.russianmarketing.ru) в рамках проекта «Ошибки наших учителей», в виде электронной книги, является, Смирнов Евгений Александрович.

Данная книга защищена законом об авторском праве, ее бесплатное или платное распространение, а также воспроизведение всего текста книги или любой его части в какой-либо форме без согласия автора запрещено и преследуется законом.

Данная копия предназначена для Вашего личного пользования. Если Вы являетесь законным обладателем (ввели свое имя и e-mail в форму подписки на странице www.7master.ru), то в любой момент времени можете связаться с ее автором (<http://e-youcan.com/helpdesk/>) и получить все возможные консультации по теме персонального информационного бизнеса в Интернет.

Автор электронной книги, Смирнов Евгений Александрович, не принимает никакой ответственности за любые долги, которые могут возникнуть после прочтения информации данной электронной книги. Текстовая версия модуля предназначена только для информативных целей.

Информация, размешенная в пределах данной электронной книги, точна, однако, автор не может принять ответственность за любые погрешности в пределах данного документа.

Автор не гарантирует никакого дохода читателю. Читатель принимает полную ответственность за использование информации в пределах данного документа.

Автор не несет никакой ответственности перед читателем.

Читатель не имеет права:

- Раздавать электронную книгу бесплатно;
- Продавать данную электронную книгу за деньги;
- Размещать в качестве дополнения к своим коммерческим предложениям;
- Нарушать цифровой формат, переиздавать, объявлять себя автором.

Е. Смирнов: Здравствуйте, уважаемые слушатели. В эфире Евгений Смирнов, ведущий организатор проекта «Ошибки наших учителей». Сегодня у нас на связи мастер раскрутки сайтов и новатор в использовании технологии Web 2.0 копирайтинга, один из самых молодых и перспективных интернет-маркетологов Рунет, Юсуф Габайдуллин.

Ю. Габайдуллин: Е! Здорово! ☺

Е. Смирнов: Привет, Юсуф. Спасибо, что согласился сегодня ответить на наши вопросы.

Ю. Габайдуллин: Спасибо за такое, за такое вступление. Что-то я не помню, чтобы меня еще кто-то так представлял. Так публично, чтобы: «Вот он! Здравствуйте. Такой-то, такой-то, такие-то причиндалы у него есть» ☺. Интересно, я даже не слышал об Web 2.0 копирайтинге, но я представляю, что это такое.

Е. Смирнов: Это вообще использование видео...

Ю. Габайдуллин: Ну да, да, я уж понял, догадался...

Е. Смирнов: Ну ладно, давай. Тема записи: самые серьезные, непростительные ошибки, которые ты совершал при создании собственного бизнеса в Интернет. То есть, я хочу, чтобы ты прямо сейчас рассказал о трех самых губительных ошибках, которые были совершены тобой за все время ведения онлайн-бизнеса. Итак, какая была первая ошибка?

Ю. Габайдуллин: Прежде, чем перейти к первой ошибке, я хочу сказать, что вообще все ошибки, то есть, они могут быть технические, могут быть еще какие-то, да; могут быть ошибки, на которых ты потерял какие-то деньги. Мне кажется, что все это полная фигня потому, что ты что-то сделал, какую-то техническую ошибку допустил. Ты ее исправил, да, или ты деньги потерял, ладно, потерял.

Но вот самые грубые ошибки, скажем, у меня вот они связаны с тем, что я не что-то потерял, а, вот, упустил, то есть, мог получить какую-то прибыль, да, к примеру, не воспользовался этим, то есть прибыль упустил. Вот это вот, считаю, самые губительные ошибки. Потому что на них ты можешь потерять гораздо больше. Даже не представляешь, сколько можешь потерять, очень-очень много денег, если ты что-то не сделал. К примеру, у меня первая ошибка - это то, что я абсолютно игнорил, по страшному, любой аутсорсинг в самом начале и фрилансеров не нанимал, да. В общем, не делегировал свою работу, ты понимаешь, о чем я говорю.

Е. Смирнов: Да.

Ю. Габайдуллин: Не привлекал других людей. Это, я считаю, страшное дело потому, что я так жил где-то, наверное, года два, когда только впервые, там, познакомился с интернет-бизнесом. Все делал сам. Я даже в своем первом проекте я даже сам написал партнерку. Всю систему оплаты, короче, гирау, то есть, на это у меня ушло где-то месяц. Потому что у меня не было денег купить скрипт; я не знал, что он существует. И вот эти вот ошибки, они продолжались. Я тратил много времени на то, что другие могли сделать лучше меня.

И вот сейчас, когда я уже начал привлекать людей. Скажем, я нанимаю людей, чтобы они создавали мне видео. Эти видео замечательно работают. Я даже сейчас нанимаю людей, чтобы они делали дизайн обложек, тоже, они получают, дизайны лучше, чем если бы я

этим занимался. И все эти вещи, я сейчас думаю, ну, может даже нанимать людей, которые будут мне сайты делать, которые будут статьи писать.

То есть, все эти вещи, которые не зависят от тебя, их лучше перепоручить другим людям потому, что ты, может быть, будешь лениться в один прекрасный день, может быть, ты заболеешь или еще что-то. И вот твой бизнес останавливается. Но если у тебя есть целый штат сотрудников, которыми ты управляешь, или, если, хотя бы у тебя есть какие-то знакомые на фрилансе, которым ты в любой момент можешь перепоручить работу, вот это вот, я считаю, сила. Потому что твой бизнес в любом случае будет идти вверх, вперед.

Е.Смирнов: То есть речь об аутсорсинге.

Ю. Габайдуллин: Да.

Е.Смирнов: Понятно. Но, на самом деле, если говорить о моем опыте, то у меня была примерно такая же ошибка. Я многое делал сам. И еще у меня была такая ошибка в том, что я искал людей, которым я хотел перепоручить работу, в реале.

Ю.Габайдуллин: Да, большая ошибка.

Е.Смирнов: То есть, я искал в своем городе. Как правило, хорошего специалиста найти трудно за небольшие деньги. Допустим, того же студента. Я пытался найти каких-то студентов, которые были бы талантливы и которые нуждались в деньгах. Но эти люди неопытны. И поэтому они выдают некачественный продукт.

Ю.Габайдуллин: Правильно.

Е.Смирнов: Часто такое бывает. Поэтому фриланс, www.free-lance.ru - это, на самом деле, панацея, настоящая панацея. Я его сейчас использую очень активно. И на самом деле приятно, когда работаешь с профессионалами. Они работают дома, ты работаешь дома, и вы получаете в итоге хороший продукт. Это важно.

Ю.Габайдуллин: И, когда ты еще нанимаешь людей в реале, ты, вроде бы, платишь им достаточно большое количество денег. Например, ты нанял студента, платишь ему даже, скажем, 5000 рублей в месяц, да. И он тебе в течение месяца делает какой-нибудь там сайт. Но ты можешь идти, скажем, даже не 5000, а 3000 рублей отдать фрилансеру, и он тебе сделает, скажем, за 4 дня лучше сайт, чем студент за месяц. То есть, люди, которые реально занимаются своими вещами, которые профессионалы в своем деле, они могут меньше времени потратить и сдать лучшую работу потому, что они занимаются этим постоянно, в какой-то конкретно области работают. Это, конечно, да, это очень хорошее замечание, я считаю.

Е. Смирнов: Перейдем ко второй ошибке, наверное.

Ю. Габайдуллин: Ну, я не знаю. Если мы наговорили с тобой достаточно.

Е. Смирнов: Да, обозначили эту тему. В общем, какой совет начинающим онлайн-предпринимателям, в том, чтобы не бояться пользоваться услугами фрилансеров потому, что это те люди, которые могут сделать вашу жизнь лучше. Если вы интернет-маркетолог, если вы онлайн-бизнесмен, вы должны заниматься такими вещами, в первую очередь, как ведение рассылки, то есть, e-мейл-маркетинг, копирайтинг. Лично я считаю так. Вы должны иметь представление о раскрутке, базовой раскрутке. Допустим, как разместить объявление в Яндекс Директе.

И поэтому, если возникает такая необходимость, воспользоваться услугами профессионалов в создании графики, допустим, в написании какого-то кода специфического, в создании сайта, что угодно. Вы можете прибегнуть к такой простой и эффективной вещи, как сайт www.free-lance.ru. Зарегистрироваться там, разместить проект, утвердить бюджет или не утверждать его, и на ваше предложение обратят внимание люди, которые будут готовы это сделать. И у вас выбор появляется, это очень важно, когда есть выбор. То есть, несколько человек, может быть, 10, 20, да, когда отзываются на проект. Таким образом, вы экономите время. Пусть вы затрачиваете деньги, но бизнес без сложений не бывает. То есть, либо вы тратите деньги, либо вы тратите время. А время – это ресурс не возобновляемый. Деньги еще можно заработать, неважно где, достать, может быть, что-то продать телефон... Отжать телефон...☺

Ю. Габайдуллин: Свой новенький Айфон...☺

Е.Смирнов: Да, да. Тем не менее, вы экономите время, которое вы можете направить на более продуктивные вещи в развитии своего бизнеса. То есть, пользуйтесь услугами фрилансеров и не бойтесь этого. Не бойтесь, что вам придется заплатить сразу 1000 долларов.

Ю.Габайдуллин: 1000 долларов? Нет! 3000 рублей максимум за любой проект ☺.

Е.Смирнов: Да, у меня максимум 250 долларов. Я вот за доработку скрипта отдавал, и это, действительно, работа стоит того.

Ю.Габайдуллин: Да, но, конечно, большинство людей, они просто думают, что я должен сам сделать это и дешевле, и я сам и научусь это делать. Но в результате даже буквально обложку люди делают, им страшно на эти обложки смотреть, не респектабельно.

Е. Смирнов: Да и в итоге...

Ю. Габайдуллин: Да, да, и это вот упущенная возможность: ты, вроде бы, сделал, вроде бы, обложка работает, но если бы ты заказал, ты бы заработал еще больше. Вот это потерянные тобой деньги, которые где-то ты мог бы получить, но не получил, наверное.

Е. Смирнов: Да, пусть программисты занимаются программированием, дизайнеры дизайном, маркетологи маркетингом. То есть, так должно быть все устроено. И когда мы начинаем брать на себя обязанности и какие-то работы, которые не связаны с нашей основной деятельностью, не получается в итоге ничего. Получается некачественный продукт. Мы, возможно, приобрели какой-то опыт, но мы потеряли огромное количество времени. Вложить какие-то там 3000, да. Только так кажется, что: «Вау! 3000!», да. На самом деле, если приводить сравнение, кроссовки стоят, да, 3000, то есть, обувь или какой-то предмет одежды, джинсы, поход в ресторан, да.

Ю.Габайдуллин: Не, ну, остановимся на том, что эти деньги окупятся в любом случае, этого достаточно. Не, я хочу кроссовки, понимаешь, я не хочу заказывать скрипты, если я хочу бегать по утрам в хороших кроссовках ☺.

Е.Смирнов: Хорошо. Так, о первой ошибке мы поговорили. Нужно обращаться к услугам фрилансеров, когда возникает такая необходимость. Эти люди всегда рады вашим заказам. Сейчас я хочу, чтобы ты рассказал о второй ошибке.

Ю.Габайдуллин: Постараюсь. Она заключается в том, что я за все свое время работы создал очень мало, если сравнивать даже с другими, очень мало платных продуктов. По сути, если подумать, можно создавать, если работать, конечно, просто я сам по натуре лентяй ☺ и не скрываю этого. Если работать очень плотно каждый месяц, каждый день, даже, скажем, по 8 даже часов пахать, можно легко, абсолютно легко каждый месяц создавать один хороший продукт, платный.

Я же там создал ну что-то порядка пяти, наверное. То есть, они, конечно, приносят хорошую достаточно прибыль, но, если бы, я создал их больше, я бы получил гораздо больше прибыли. И это настолько просто, просто люди думают вообще, как раскрутить текущий товар, то есть, как сделать так, чтобы его заказывало, там, большее количество человек. Но у них уже есть, кажется, база подписчиков в 10000 и стоит создать им новый товар, выпустить, они заработают гораздо больше денег потому, что у них сразу будет обвал продаж; и, в целом, когда на рынке есть 2, 3, 4 продукта у тебя, то каждый будет приносить какие-то деньги.

Поэтому самый легкий способ поднять себе прибыльность, по сути, единственный, наверное, – это создавать новые, новые товары каждый раз. И вот это, вот, количество малых товаров, имеется в виду, что мало у меня единиц товара, но съело опять-таки эту прибыль которая вроде бы, у тебя ее нет, но, вроде бы, ты ее не получил, вроде бы ты получил другую прибыль. Но ты мог бы ее получить. И ты ее, как бы, потерял. Это, конечно, огромная ошибка.

Сейчас я уже начинаю исправляться и действую по немножко другой стратегии. Пробую разные, другие ниши, я уйду в нишевый бизнес. Любыми способами сейчас расширяю линейку, вообще, товаров, которые я продаю в Интернете. Я считаю очень важным.

Е. Смирнов: Понятно. Слушай, а по поводу нишевого бизнеса. Просто мне эта тема очень интересна потому, что я сам занимаюсь нишевым бизнесом. Как ты начинаешь? То есть, персональный бренд строишь или какую-то систему?

Ю. Габайдуллин: Систему? Нет, персональный бренд я не строю. То есть, нишевые вещи, если я, скажем, если я даже заинтересован в бодибилдинге, там, или, там, в каком-нибудь там...

Е.Смирнов: В пикапе.

Ю.Габайдуллин: В пикапе, да. Или, к примеру, в серфинге или еще в чем-то, да, я не эксперт, поэтому мне легче нанять человека, который бы сделал это. Даже если он не эксперт, есть определенная схема, вот. Я не знаю, стоит ли сейчас о ней говорить, интервью ведь, оно все-таки с ошибками связано; но есть схема, когда ты просто нанимаешь человека и создаешь хороший курс, он действительно качественный, будет людям полезный, по абсолютно любой теме, и начинаешь это продавать.

Е. Смирнов: Понятно.

Ю. Габайдуллин: В теме, которая тебе нравится. По сути, ты не обязан сам записывать курс, но ты, по сути, являешься владельцем этого курса. И ты его продаешь. А если, к примеру, у тебя какая-то своя ниша, скажем, интернет-бизнес, да, или у других людей другие темы, они, чтобы увеличить свою прибыль, просто должны записывать больше курсов. Либо же на смежные темы, либо же на эту тему. Если больше курсов, то будет гарантировано больше денег. То есть, вот это вот огромная ошибка. И, кстати, ее многие

допускают люди. Потому что люди реально не записывают столько курсов, сколько могли бы.

Е.Смирнов: Дополнение, я бы добавил в том, что хорошо бы, если бы у вас были продукты по возрастающей шкале, то есть, от очень дешевых до очень дорогих. То есть, таким образом, вы создаете воронку доверия. Потому что, когда человек покупает у вас дешевый продукт, дешевый качественный продукт, это не значит, что продукт за малые деньги должен быть некачественным и предоставлять меньше. Он должен предоставлять столько, сколько он стоит и даже чуть больше. И если вы создаете такой продукт, человек его покупает, он уже начинает вам доверять. Он уже убедился в вашем профессионализме. Теперь, когда его доверие возросло, он может купить более дорогой продукт, затем, более дорогой, затем еще более дорогой. И, таким образом, мы можем дойти до профессиональных коуч-тренингов, которые стоят 50000 в месяц рублей, да.

Ю.Габайдуллин: Я слышал про воронку доверия, я знаю эту тему. Но я, честно скажу, не тестировал коучинг, который столько стоит. Скорее всего, работает. Но, даже если это в голову не брать, даже если, даже если делать все продукты по 1490 рублей и даже, если создавать их много, много, много, много, это будет приносить свой эффект. Чем больше, тем больше получается. Но опять-таки, конечно, не нужно тяп-ляп сделать: раз, там, раз, раз, не очень хорошо. Лучше, конечно, тратить время и делать качественные вещи потому, что они лучше будут продаваться, в итоге.

Но нужно на количество тоже давить, конечно. Огромная прибыль упускается, если не делать потому, что, вот, реально, я вот. Было такое, что я целый год не запускал ни одного товара, да, и у меня уже деньги на банковском счету плавно-плавно приближались уже к завершению, да. Скажем, нельзя было пошиковать, скажем, не поедешь в Дубай завтра, вот. И, когда я запустил новый курс, я думаю: «Епрст, что ж я этого раньше не сделал, а?» Ну вот, просто сразу все, вся ситуация улучшилась, и с деньгами, и жизнь, и все потому, что, вот, «Вау! Круто запустил». И такая большая прибыль сразу и плюс еще это прибыль продолжается потому, что курс висит и продажи идут. Думаешь: «Зачем я этого не сделал?»

Е. Смирнов: Понятно

Ю. Габайдуллин: И опять не делаешь. Опять прибыль получил, и лень опять настигла. Ну, всякое бывает. Но это большая ошибка, конечно.

Е.Смирнов: Понятно. И, наверное, если углубляться в суть этой проблемы, то здесь мы приходим к вопросу о повторных продажах, да. То есть, ведь наши бизнесы делаются на повторных продажах, то есть, когда мы человека получили в свою клиентскую базу, один раз ему продали продукт. Мы один раз продали продукт, это же не масло, не хлеб, который можно один и тот же продукт постоянно продавать. Вы продали информацию, он ей воспользовался, все. Человек сидит – ждет.

Поэтому, чтобы нам снова ему помочь, снова продать ему продукт и заработать на этом деньги, нужно делать другой продукт. То есть, человек возвращается на наш сайт, он изучает наше новое предложение и покупает или не покупает в зависимости от того, как мы сделали рекламу, да.

Ю. Габайдуллин: Да.

Е.Смирнов: Так. Вот это вторая ошибка твоя, Юсуф, да.

Ю.Габайдуллин: Ну, стоит еще добавить здесь две вещи. Первое - это то, что всегда можно перепоручить, опять-таки, создание даже продукта, если нет времени, на фрилансе, или еще где-нибудь, найти человека по вашей теме или по смежной теме.

К примеру, сейчас я буду запускать такой пробный экспериментальный проект. Это курс, который будет выходить от моего бренда, не от Юсуфа Губайдуллина, а от Russian-маркетинга, который сделан другим человеком и, посмотрим, куда это, в принципе, выльется. То есть, можно заказывать, если, скажем, эксперт, ну, в том же пикапе, да. Пикап связан с какими-то другими темами, допустим, с внешностью, да, допустим, со стилем. Ты берешь какого-нибудь стилиста, и он записывает курс на тему того, как одеваться со вкусом. И ты этот курс запускаешь к себе в проект. Это твой курс, по сути, ты ему заплатил один раз за создание. Это тоже такой же товар, так же хорошо будет, по сути, продаваться. Это первый момент.

Е.Смирнов: Товар, который не конкурирует напрямую с твоим продуктом, а дополняет его, я так понимаю?

Ю.Габайдуллин: Да, да, но это твой продукт, вся прибыль будет от него тебе идти. Какая разница? То есть, ты платишь стилисту один раз, он приходит к тебе домой, ты записываешь с ним или интервью, или просто он говорит один на камеру или еще что-то, вот. А потом ты этот продукт берешь, сам продаешь, всю прибыль себе, а ему, там, гонорар один раз платишь. То есть, это такой же курс, можно сказать, что ты его сделал потому, что он твой. Только ты его имеешь право продавать. Но он записан другим человеком, ты особо там и не парился. Ты можешь даже через фриланс сказать что: «Эй, стилист! Иди, записывай курс, потом мне пришлешь» ☺. Также возможно. Вот.

И еще. Некоторые люди думают, что зачем мне создавать платные продукты, когда мне нужно, скажем, создать новый, новые материалы, новые статьи, засунуть их на сайт и за счет этого получать больше подписок, да, к примеру. Но на самом деле, за счет создания платных товаров можно очень круто пополнить свою подписную базу. То есть, даже элементарно, если ты вставляешь эту форму прямо внутри сайта, на твой новый продукт будут люди заходить через партнерку, то есть, сразу же на новый продукт.

Зарегистрируются новые партнеры, сразу же они начнут его рекламировать, если есть, конечно же, уже подписная база какая-то. И вот за счет этого придут новые подписчики. То есть, или даже элементарно будешь рекламировать свой новый мини-сайт через Direct, через Edwards, и вот эти люди, которые будут приходить, они тоже будут подписываться на рассылку. По сути, даже можно сказать, не обязательно столько времени уделять созданию своего сайта, если просто создавать платные продукты, все равно можно набрать очень-очень хорошую базу подписчиков.

Е.Смирнов: Понятно. Ну что, тогда перейдем к третьей ошибке.

Ю.Габайдуллин: Да, к третьей ошибке. И звучит она примерно так: будь... скажем, даже не ошибка это, вот, что вытекает из этой ошибки «Будь открыт ко всему». То есть, я тоже испытал это, когда уже у тебя есть большая база, да, тебе постоянно пишут всякие люди и предлагают самое различное сотрудничество.

Я сейчас не имею в виду e-мейлы, какие-то вещи, которые каждый день приходят, а вот, элементарно обмен статьями или еще чем-то, даже, элементарно, обмен ссылками или совместный какой-то пиар, я от этого отталкивался. То есть, ну, имеется в виду, если у человека никакая не супербольшая база, то зачем, скажем, мне делать какие-то совместные вещи, да, потому, что я, может быть, отдам больше ему, а получу меньше.

Мне кажется, что нужно быть открытым абсолютно ко всем сотрудничествам потому, что, если твое имя в Интернете мелькает там, мелькает здесь, мелькает тут, то, собственно, ты получаешь себе очень мощный пиар. Люди тебя уже знают, что ты везде, как Малахов или Ургант, да, выступаешь во всех шоу, и, реально, это создает тебе доверие ☺.

Вот, даже сейчас, скажем, я записываю это интервью, собственно говоря, мне достаточно будет уже того, что люди, просто его услышит большое количество, уже как бы большой плюс. Уже стоит потратить, скажем, 30 минут своего времени, чтобы это сделать. И это отлично. То есть, со всеми можно записывать какие-то вещи и везде мелькать, и, в любом случае, если, скажем, люди услышат то, что вот: «Сейчас здесь для вас говорит Юсуф Габайдуллин!», - они могут набрать, там, «Яндекс Юсуф Габайдуллин» и найти мои проекты или же как-то выйти на меня, допустим внизу этого интервью, там ссылка будет на мой сайт или еще что-то.

Е.Смирнов: Конечно.

Ю.Габайдуллин: Итак, с любыми вещами нужно, просто каждое сотрудничество нужно рассматривать. Сейчас даже, я перелистываю базу всех предложений, от которых я отказался, и как-то начинаю обратно возобновлять все: партнерства, сотрудничества, потому, что это круто работать, быть социальным, быть открытым вообще ко всему, что тебе приходит.

Е.Смирнов: Про базу, ты ведешь базу предложений?

Ю.Габайдуллин: А, нет, это база в это, в тикетворде. Ну, вот, этот вот, суппорт.

Е.Смирнов: Хорошо, Юсуф. Ты, наверное, знаешь, как люди интересуются личной жизнью авторов. То есть, вот, допустим, на тематическом центре, который у меня был, по статистике посещаемости вторая страница, это была об авторе, то есть, обо мне. И я тебя не предупреждал об этом заранее.

Ю.Габайдуллин: Отлично.

Е.Смирнов: Думаю, нашему слушателю будет интересно, если ты сейчас расскажешь об одной вещи, это может быть хобби, это может быть какой-то поступок, который тебя научил чему-то, о котором не знают люди, которые тебя знают, скажем так. Твои подписчики, твои друзья и т.д.

Ю.Габайдуллин: Ну, на самом деле, какой-то поступок, да? То есть, или что-то, какая-то ситуация, что-то, что изменило да?

Е.Смирнов: Да, может быть, какое-то у тебя есть занятие любимое, хобби, вот, то есть, может что-то такое. Выбирай сам.

Ю. Габайдуллин: На самом деле буквально недавно этим летом со мной произошла одна штуковина. Даже вдаваться в подробности как-то не очень охота, это неважно, в принципе. Важно то, что, как это все повлияло. Важен результат. Сейчас я живу гораздо, скажем так, более насыщенной жизнью. Я бегаю по утрам практически каждый день, хожу в спортзал - это элементарные вещи, хожу, там, то, что мне нравится делать, хожу в сауну, хожу гулять в парк. Такие вещи, короче, просто, скажем, ты наслаждаешься жизнью, да.

Нужно наслаждаться жизнью, и это напрямую отражается везде, во всех сферах. То есть, даже плакать, даже плакать. То есть, нужно ходить, общаться с людьми, общаться с девушками, в общем, строить какие-то отношения. То есть, все сферы жизни, они как бы взаимосвязаны, и если ты даже начинаешь просто бегать по утрам, что со мной, кстати, вот, случилось. Я когда начал, приехал из Праги к себе домой, приехал в Россию, начал реально бегать каждый день, многие вещи в моей жизни изменились. Изменились.

Вот элементарно, я не знаю, ты смотрел секреты всякие ЛайвЭкшн, всякие такие вещи, то есть, то, что ты притягиваешь своими мыслями. Ты реально, когда ты бегаешь, тебе кайфово от этого, тебе прикольно, ты начинаешь притягивать очень хороших людей, начинаешь притягивать какие-то отношения, какие-то ситуации, случаи. Ты чувствуешь себя лучше внутри, это отражается на том, как ты общаешься другими людьми, это отражается на том, как ты вообще ведешь свое дело, как ты планируешь свой день и как тебе вообще кайфово на протяжении всего дня, что тебе собственно, ничего и не нужно. Даже интернет-бизнес, он становится такой вещью, которую ты делаешь ради удовольствия, а не ради денег. Хотя в деньгах тоже больше удовольствие. То есть, когда ты получаешь какие-то результаты конкретные, которых достигаешь.

Поэтому могу сейчас одну вещь такую сказать, услышал в интервью Уилла Смита. Когда его спросили: «Две вещи повлияли на твою жизнь» и вот это для меня тоже стало большим открытием то, что бег и чтение, то есть, «gunning» и «reading», он сказал так. Потому что, когда ты бежишь, наступает такой момент, что ты больше не можешь, твоя голова тебе говорит: «Нет, чувак, я не могу больше! Давай все, давай, на сегодня хватит». Пробежал там минут 20-30: «А, блин, нет!» и дальше бежишь, дальше бежишь. И в какой-то момент голос просто стихает в голове, то есть, что я не могу это сделать. И ты бежишь сколько хочешь.

Скажем, для меня бегать вначале было очень сложно потому, что не в лучшей физической форме был изначально, когда начал бегать. Сначала бегал по 10 минут буквально в день, потом по 15. И то 15 с трудом, просто реально! В какой-то момент я так подумал. Ну, я каждый день минут по 15 бегал. Думал: «Блин, что-то мне сегодня так фигово, нужно завтра попробовать пробежать 30». И я для себя решил 30 минут. И единственное, что меня завтра остановит, если я без сознания свалюсь на полпути, скажем, 25-й минуте или на 20-й, то это финиш. А если нет, то буду продолжать дальше бежать.

И после 15 минут, после, 20 минут реально открывается второе дыхание. И после того, как я пробежал 30 минут, я не только офигел от того, что я смог на самом деле это сделать. Для меня 15 минут еле-еле было, я мог еще дальше бежать. И в какой-то момент я подумал: «А могу ли я час бегать? Интересно». И реально и час, и все, что угодно. То есть, и час получится, и дальше получится и, я думаю, что, вот, подобный урок может применить даже к интернет-бизнесу: то, что ты дальше, дальше, дальше, дальше идешь, что-то не получается, все равно дальше долбишься и все-таки какой-то результат у тебя есть.

Е.Смирнов: Такой дзенский совет о преодолении себя, очень ценно. Очень искренне. Спасибо, Юсуф. Итак, сейчас мы перейдем ко второй части нашего семинара, которая будет доступна вам, уважаемый слушатель, в качестве отдельного предложения в конце данного курса.

Вы получите специальное письмо со ссылкой на текст описания спустя пару дней после прохождения этого курса. Поэтому, пожалуйста, будьте очень внимательны к входящим письмам, особенно от меня и от Юсуфа, в первые дни после окончания курса, то есть, первые два-три дня.

Итак, вторая часть курса будет включать ответ на очень интересный, интригующий, любопытный вопрос. Ты готов?

Ю.Габайдуллин: Да конечно.

Е.Смирнов: Отлично. Представь следующее.

Продолжение во второй части, которая будет доступна Вам после получения всех писем бесплатного 7-дневного аудио-курса «Ошибки наших учителей» - www.7master.ru