

СИДИМ ДОМА. ЧИТАЕМ КНИГИ

*Деньги – в карманы,
не вставая с дивана*

МАТВЕЙ СЕВЕРЯНИН



КАК
ЗАРАБОТАТЬ,
НЕ ВЫХОДЯ
ИЗ ДОМА

Сидим дома. Читаем книги

Матвей Северянин

**Деньги – в карманы, не
вставая с дивана. Как
заработать, не выходя из дома**

«Издательство АСТ»

2020

УДК 159.9
ББК 88.52

Северянин М. А.

Деньги – в карманы, не вставая с дивана. Как заработать, не выходя из дома / М. А. Северянин — «Издательство АСТ», 2020 — (Сидим дома. Читаем книги)

ISBN 978-5-17-127003-2

Кризис, карантин, эпидемия, упущенные возможности... Все планы и надежды летят в тартарары. Раньше, когда человека увольняли, он шел работать таксистом, грузчиком или даже проституткой. Но мир изменился, и теперь получать вполне приличные и абсолютно честные деньги можно не выходя из дома. Что для этого нужно? Внимательно прочитать эту книгу. В ней есть ответы на самые животрепещущие вопросы: где, как и что делать?

УДК 159.9
ББК 88.52

ISBN 978-5-17-127003-2

© Северянин М. А., 2020
© Издательство АСТ, 2020

Содержание

Введение	5
Откуда берутся деньги?	6
Старые песни о главном	7
Контент всегда рулит	8
Общение – двигатель вашего проекта	9
Первый доллар	10
Создать свой сайт и разбогатеть!	11
С чего начинается сайт?	13
Как заработать на сайте?	15
Заработок на текстах	17
Где искать заказы?	18
Торговля лицом	19
Заработок на видео	21
Как заработать на видеороликах?	22
Стримы	23
Арбитраж трафика	24
Лидогенерация	25
Китайское сопротивление	26
Лейбл	27
Шапки	28
Инфобизнес	29
Краудфандинг	30
Фриланс	31
Форекс и прочее	32
МЛМ	33
Такие заманчивые кредиты и займы	34
ЖМД	38
Желание	39
Мышление	42
Внутренние ограничения	43
Действие	44
Твоя новая жизнь	46
С чего начать?	48

Матвей Северянин

Деньги – в карманы, не вставая с дивана.

Как заработать, не выходя из дома

Введение

Привет, друзья! На улице бушует коронавирус, а значит, нам безопаснее оставаться дома. Последствия такой самоизоляции для кого-то крайне печальные – потерянная работа, упущенные деньги и возможности. Раньше, когда человека увольняли, он шел работать таксистом, грузчиком или посудомойкой. Мир изменился, и, если вы не отважный курьер, который таскает еду, пока другие сидят дома, – без работы придется несладко.

Стоит только ввести в поиск заветные слова: «заработать в Интернете», как тут же начинается адская свистопляска. Предлагают купить курс по коучингу от какого-то бизнес-гуру, вложить деньги в бинарные опционы, научиться торговать нефтью, подарить друзьям кучу птичек, которые несут золотые яички... Самые смелые пробуют все и сразу, осторожные – что-то одно, но большая часть закрывает браузер и отправляется на работу к восьми утра. Потому что в Интернете денег нет и точка.

Я заработал свой первый доллар в Интернете в 14 лет. Окружающим кажется странным, что взрослый мужик не ездит в офис раз в две недели, а сидит дома с ноутбуком. Я кочую с дивана на диван, живу, уткнув морду в монитор. И в этой книге я расскажу, как начать жить так же.

Откуда берутся деньги?

Давайте представим, что у каждого из нас есть маленький огородик, который будет приносить нам хороший урожай. И в перспективе хороший доход. Кто-то сразу начинает мечтать о сказочном замке с единорогами, кто-то продумывает, сколько метров в высоту должен быть забор и сколько собачек будет бегать по территории. Но в исходных данных у нас огород и в руках немножко семян.

Какие это семена? Посадить свеклу или морковь? Может быть, засеять все кукурузой? А что дальше? Построить теплицу? Прополоть сорняки? А когда будет первый урожай?

В любом случае нам придется вложить свое время, силы и деньги, чтобы получить всходы. То же можно сказать и про бизнес в Интернете. Чтобы что-то получить, нужно что-то отдать. Дачник отдает свое время, копая грядки и бегая с лейкой, чтобы есть плоды своего труда. Работающий в Интернете отдает свое время и знания, чтобы получить деньги и купить себе морковки, свеклы и новенький «Порш».

Все как в жизни: чем более специфичными знаниями и навыками вы обладаете – тем дороже стоит ваш рабочий час. Копировать картинки может стоить 5 рублей, а сделав сайт, можно за сутки получить 50 тысяч.

А что будет, если вечно откладывать посадку семян на завтра? Или огульно обвинять продавшего семена в обмане? Какой бы чудесный сорт вы ни купили, без земли и полива он погибнет.

Самая большая проблема в Интернете – это не попасть в лапы мошенников. У людей есть убеждение, что тут все бесплатно. Они смотрят фильмы на пиратских сайтах, скачивают музыку и книги, так почему бы и деньги бесплатно не получить?

Когда предлагают, ничего не делая, много заработать, – это почти всегда обман. Но желающих получить бесплатный сыр всегда очень много.

Бывает и так, что огород или заработок в Интернете— это просто не ваше призвание. Вам стоит заняться танцами или лошадьми. Есть люди, которым комфортно в офисе или на рабской работе.

Интернет – особый путь, и подойдет он не всем. Но если вы все-таки решили его попробовать, то эта книга – для вас.

Я расскажу о том, где купить семена, как их правильно посадить, поливать и получать урожай.

Тут будут и готовые примеры, и рассказы про плохие семена, и про то, как я собирал плоды и терял их. Отправляемся в поход за волшебной капустой!

Старые песни о главном

Некоторые люди верят, что Земля стоит на двух черепахах, трех китах и иногда движется вокруг Солнца. Заработок в Интернете – гораздо более простая штука, но и в нем есть свои главные принципы и заповеди, соблюдение которых принесет ожидаемый результат. Вот они.

Контент всегда рулит

Запомни правило: даешь людям интересное наполнение, и они подписываются на твой YouTube-канал, захлеб читают твою книгу, заходят на твой сайт каждый день. Интересных авторов контента любят, помнят и ценят. А вот людей, которые только воруют чужое, ждет незатейливая судьба – рано или поздно правда раскроется, и вернуть себе имя и репутацию практически нереально. Конечно, есть модели заработка (например, продюсирование на YouTube), где генерируют контент другие люди, а не вы лично. Но кто-то всегда должен быть автором. Вокруг авторских произведений: песен, книг, фильмов, фотографий в Instagram – все и вертится. Люди приходят в сеть за контентом и общением. Ну а общение – это, по сути, тоже генерация контента. Так что контент всему голова.

Общение – двигатель вашего проекта

Чем бы вы ни занимались в Интернете, как только вокруг вас появляются люди, которые регулярно пишут на вашем форуме, или оставляют отзывы о вашей работе, или активно лайкают ваши фотографии, все начинает крутиться. Чем более вы известны, тем дороже можете продать себя. Более того, огромные корпорации зарабатывают на том, что дают людям общаться. Skype, Zoom, Одноклассники или сайт эротических знакомств – формат может быть любым. Простым языком, если вы выложили статью о своих летних приключениях, и у вас 2000 комментариев к ней – это круто. А если ни одного – отвратительно.

Деньги всегда идут с продаж. Вы можете продавать свою футболку на Авито, душу дьяволу, товары из Китая или размещать чью-то рекламу. И даже чужие объявления на вашем сайте будут приносить деньги человеку, который что-то с их помощью продает. Часто люди работают по модели «сначала рекламируем чужое, потом начинаем торговать своим». Продавали камеры из Китая по партнерке и получали 8 %, а потом сами открыли интернет-магазин и привезли камеры – и получают уже 55 % с каждой продажи.

О'кей, с базовыми моментами вроде как все ясно. Контент всему голова, общение – двигатель проекта, и деньги всегда идут с продаж. Поехали дальше.

Первый доллар

Модем понравился мне сразу. И хотя он иногда слишком громко пищал и мешал маме разговаривать по телефону, я быстро понял, что с ним можно иметь дело. Несмотря на маленькую скорость соединения и картинки, грузившиеся по несколько минут, он позволял получать доступ к огромным массивам информации.

Информация о том, что в Интернете есть деньги, 11 лет назад почти отсутствовала, но уже тогда работали первые почтовики и серфинг. Удивительное было время!

Суть заработка заключалась в просмотре писем и сайтов: грубо говоря, ты смотрел рекламу, и тебе за это платили копейки. Со стороны звучит как полная глупость. Но в те дремучие времена мне это казалось крайне перспективным направлением. На Интернет денег уходило сильно больше, чем то, что я зарабатывал, но это был единственный способ для новичка получить заветные монетки.

Как это выглядело со стороны? Ты сидел и по несколько секунд смотрел сайты. Рекламодатель явно надеялся, что тебя зацепит их содержимое и ты что-то купишь или хотя бы зарегистрируешься. На самом деле, уже на пятой страничке ты ничего не покупал, не регистрировался и даже не читал, а просто, зевая, клацал на следующую страницу. Называлось это «серфинг». А если твои действия не требовались и сайты компьютер просматривал сам, то «автосерфинг».

Владельцам сайтов это было нужно, чтобы откручивались показы рекламных баннеров, рос рейтинг сайта (чем больше народу заходило, тем выше были позиции в статистике сайтов), и можно было обманывать доверчивых рекламодателей: «Смотри, у меня две тысячи посетителей в сутки!» – ну а я просто очень хотел зарабатывать в Интернете.

Почтовики были устроены еще проще. Тебе приходит письмо, читаешь его, нажимаешь на ссылку, получаешь огромную сумму денег и покупаешь остров в Тихом Океане. Так кажется, когда только начинаешь работать, а на деле получаешь 15 копеек за письмо и больше уже ничего не хочешь. Совсем ничего.

Такие способы заработка существуют и по сей день, но пробовать их явно не стоит. Пустая потеря времени. Помните, о чем я говорил в начале? Делая простую, обезьянью работу, много денег не получить. Лучше научиться чему-то особому и сложному. Хирург всегда зарабатывает больше, чем парень, собирающий бутылки.

Позже у меня появились первый сайт и свой собственный форум. Я активно его продвигал, там даже общались живые люди. Работа состояла в развлечении людей. Нужно было грамотно продумывать разделы и создавать горячие темы, чтобы гостям хотелось присоединиться к общению. Это было невероятно интересно, но информации о раскрутке сайтов почти не было. Мы пробовали добавлять ссылки в каталоги сайтов, обменивались баннерами, ставили подписи на форумах конкурентов, в общем, переманивали народ как могли.

Со временем и опытом я научился вешать рекламу на свой форум и получать первые деньги за клики по ней. Это были копейки, но они радовали, потому что процесс пошел. Навыки работы с сайтами, а также умение их продвигать не раз кормило меня в голодные студенческие годы. Об этом и поговорим.

Создать свой сайт и разбогатеть!

Что такое сайт? Это страничка в Интернете, которая в свою очередь лежит на каком-то далеком сервере, и мы можем получить доступ к ней из любой точки мира (за исключением Северной Кореи). На этой страничке содержится какая-то информация, может быть, статья, а может, эротический чат. Мы заходим на сайт, вбивая его адрес в поисковой строке, и получаем то, что туда напихали программисты.

Сайты пишутся на особых языках и внутри состоят из мало понятных обывателю символов. Хотите, покажу вам простейший сайт?

```
<html> <title> Хоу-хоу-хоу </title>
<body>
<center> Настюша – самый лучший Лев! </center>
</body>
</html>
```

Вот такие незатейливые странички нас учили клепать на информатике. Но не стоит пугаться, сейчас можно, и не умея программировать, делать сайты в конструкторе.

И выйдет даже лучше, чем эти кракозябры.

Как можно заработать на сайте? Сам по себе он денег не приносит, а вот реклама, которую мы на нем разместим, – это золотая жила. Вообще, базовая вещь о заработке в Интернете: деньги всегда идут с продаж. Думаю, можно посмотреть на мир шире и сказать, что на планете Земля движение денежных потоков создают только продажи и печать новых денег. Печатать деньги в безлимитном количестве мы не имеем права, а вот продавать что-то ежедневно – запросто!

Вы можете «сдавать в аренду» рекламную площадь на сайте, чтобы кто-то продал пластиковую карту или новую машину, можете написать книгу и продать ее, проконсультировать за деньги, продав услугу. Деньги всегда получают за оплату какого-то труда. Даже если речь идет о биткоинах, они все равно не берутся из пустоты, а обеспечены какими-то производственными мощностями, потраченными на их добычу. Но делать любой сайт или, еще хуже, «сайт про все на свете» – занятие абсолютно бессмысленное и беспощадное.

Сайты можно грубо разделить на несколько категорий.

Форумы, чаты, социальные сети – места, где люди общаются друг с другом. Для новичков тема почти мертвая. Любой такой проект строится на народе, который там общается. Это невероятно круто, если ваш друг Коля, его мама и волнистый попугайчик согласны там сидеть и писать сообщения. Но чтобы сделать «свой ВКонтакте», вам понадобится хотя бы сто тысяч активных пользователей... Тут не хватит ни всех Колиных друзей, ни всех попугайчиков джунглях Амазонки... Ключевой момент такой – чтобы люди общались, им нужно общаться с кем-то. На старте пользователей привлечь сложно, поэтому отбрасываем эту тему.

Блоги – вполне востребованный уже не первый год формат. Да, люди перешли от блоговых платформ (типа «Живого Журнала») к своим собственным (standalone), а затем стали писать на страницах в социальных сетях или в Twitter. Но концепция блога сохранилась и сейчас. Это мысли определенного человека или даже группы людей, объединенные какой-то идеей. Сайт в формате блога – хороший старт для новичка.

Каталог, доска объявлений – тоже понятная тема. Сайт, где выкладываются, например, объявления о продаже и покупке машин, квартир, тигров и черепах. Сейчас эта ниша забита крупными игроками (Авито, Юла), и особого смысла лезть в нее нет.

Сайт с видео, фотографиями – интересная мысль, но нужно понимать, откуда мы будем брать эти самые фотографии или видео. Выкладывать чужие сериалы – очень плохая идея. Это нарушение авторских прав, и за такое могут наказать. Вообще, в любом проекте все упирается в контент. Дашь людям что-то интересное – тебя будут читать и смотреть в любом формате. Делаете откровенную ерунду – извини, ты никому не нужен. Очень показателен пример людей, которые выкладывают в социальных сетях свои тренировки, фотографии завтраков и детей. Чаще всего такой контент, кроме них самих и парочки родственников, абсолютно ни для кого не интересен.

Фанатский сайт – очень интересная тема. Любите вы, например, собирать матрешек и делаете сайт с фотографиями своей коллекции, вас находят такие же ценители, и вы дружно выкладываете статьи и фотографии, сообщество растет, и вот уже магазины, которые продают матрешек, присоединяются к вам. Более того, фанатский сайт – это возможность показать талант, коллекцию, найти единомышленников. Это очень перспективная тема для старта. Даже если ничего не заработаете, удовольствие от общения точно получите.

Базовое правило: делать нужно то, что интересно, а потом уже думать о деньгах. Сайтов огромное количество, и нужно объективно выделяться из серой массы.

Вы крутой эксперт в чем-то и есть о чем рассказать? Делайте свой сайт.

Есть куча собственных фото из разных уголков Земли? Делайте свой сайт и заодно заводите блог в Инстаграм.

Единственное ваше хобби – пить пиво, лежа на диване? Тогда не стоит и начинать.

С чего начинается сайт?

Самое главное – это идея. Но придумать делать фотографии слоников или попугайчиков недостаточно. Каждая идея должна быть обработана!

Два простых шага для проверки любой идеи: есть ли успешные примеры такого контента? Как на этом можно заработать?

Возьмем идею с фотографиями попугаев. Есть ли такие сайты, где день за днем выкладываются фотографии попугаев? Да, но довольно мало, чаще всего это просто сайты про животных.

Как на этом заработать? Продавать корм через Интернет неэффективно, более того, нужен ли тем, кто просто хочет посмотреть красивые фотки или ищет картинки для презентации, твой корм? Продавать попугаев через Интернет? Ну тут даже звучит смешно.

Вот таким образом мы и прорабатываем любые идеи для сайтов, YouTube-каналов, пабликов в социальных сетях. Где угодно!

Тут есть маленькая деталька – если мы говорим не о деньгах, а о хобби, то можно делать что угодно. А если о проекте, который принесет прибыль, – анализ необходим.

Еще пару примеров!

Вы делаете сайт об отношениях полов. Тема крайне жаркая! Есть ли успешные примеры? Да, их полно, очень актуальная тема, много сказано, много еще можно сказать. Работать можно смело. Как на этом заработать? От личных консультаций до написания книги или даже рекламы духов с феромонами. Стало быть, тема интересная и востребованная.

А что если взять тему детства и беременности? Всегда есть спрос – дети растут, развиваются, магазины игрушек подтянем туда, книги будем продавать, а может, даже и живые тренинги на тему «как родить чемпиона» продавать начнем.

Может, мотоциклы? Наверное, чуть сложнее и конкуренция есть, но продажу запчастей никто не отменял. Так что если тема вам интересна, то можно пробовать.

Конечно, тема – не определяющий фактор! Можно и в очень забитую нишу залезть и всех поднять. Но чаще всего правильно выбранная на старте идея будет тянуть проект вверх, а плохая – вниз.

Затем нужно решить, на чем будет работать сайт. Тут есть два пути!

Делать все с нуля руками и самостоятельно или использовать готовую систему/модули.

Это можно сравнить с покупкой жилья. Если вы решаете делать абсолютно все под себя, это похоже на постройку дома. У вас есть только пустой участок земли, и вы смело хватаете топор или бревно, чтобы начать строить дом мечты. Для этого нужно много всего уметь или нанять бородатых парней, которые все умеют. Путь затратный, но результат можно получить идеальный.

А вот использовать некую готовую систему (называется это дело CMS) больше похоже на покупку квартиры. Тут стены уже определены, батареи переносить нежелательно, расширить коридор не получится, но зато въехать можно, только поклеив обои. Очень удобно и быстро.

Новички любят начинать с бесплатных CMS типа Wordpress или делать сайт в конструкторе типа Ucoz. Выбор зависит от ваших потребностей и возможностей. Есть движки, заточенные под определенную задачу, например MediaWiki, а есть такие, где можно сделать море всего, например, Drupal.

Как же поступить желающему начать делать свой сайт? Я попробовал бы бесплатные конструкторы (таких много), чтобы было базовое понимание, куда и чего вертеть. Возможно, вам и не понравится эта работенка. Затем купил бы хостинг и домен, поставив туда Wordpress.

Важное замечание! Сайты сейчас переживают не лучшие времена, и надеяться сделать «свой Facebook», имея опыт работы только с Ucoz, по меньшей мере глупо. Большая часть пользователей посещает только социальные сети, переходит в мессенджеры и на сайты заходит только почитать статейку и уйти навсегда. Рынок сильно переполнен, и открыть свою веб-студию, чтобы зарабатывать миллионы, вряд ли получится.

Все будет упираться в контент. Если вы крутой эксперт, то вас будут читать хоть в Инстаграм, хоть на сайте. А если особо нечего дать миру, и вы просто хотите скопировать на свой сайт кучу информации из сети, – получится ерунда.

Поэтому, прежде чем кидаться в поиск с запросом «создать свой сайт бесплатно», нужно самому себе ответить на вопрос: «Что заставит людей каждый день заходить на мой сайт?» Важно понимать, что ежедневные фото вашего котенка, может быть, и приятно посмотреть раз в жизни, но каждый день – это явно перебор.

Как заработать на сайте?

Деньги – это хорошо, но еще лучше, если у вас есть живой интерес. Хотите срочно начать зарабатывать? Тогда читайте книжку дальше, там будут куда более быстрые способы. А сайты – это не быстро.

Мы выяснили, что заработок всегда связан с рекламой. Какой она бывает на сайтах?

Ссылки, ведущие на другие сайты, скачивание программ и так далее. Могут размещаться в тексте (в таком случае их называют «контекстные ссылки»), а могут и где-нибудь сбоку на странице. Раньше очень распространен был заработок на ссылках, которые помогали продвигать сайты в поиске. Сейчас этот метод переживает не лучшие времена.

Баннеры – картинки со ссылкой на какой-то сайт и продукт. Сейчас используются все реже и реже, их место занимает контекст.

Контекстная реклама – рекламные блоки, содержимое которых связано с тем, что интересно определенному пользователю. Это преимущество контекстной рекламы перед баннерной рекламой из прошлого.

Как было в 2000 году? Заходишь на сайт, а слева в баннере какая-нибудь девочка тебе подмигивает и предлагает познакомиться. И девочке наплевать, что ты вообще-то ламинат искал, а не знакомства, и зовут тебя Анатолий Вассерман.

Контекст же работает иначе. Заходишь на сайт, а вместо девочки – ближайший магазин ламината в Москве (хитрые машины знают, откуда ты вводишь свой запрос), да еще и в самой рекламе напишут: «Анатолий, ваш ламинат серого цвета в наличии в пяти минутах ходьбы».

Такая реклама в разы эффективнее и приносит пользу всем. Владелец сайта больше зарабатывает, а посетители найдут нужные магазины и товары.

Продажа своих товаров и услуг – сайт может служить инструментом для продвижения вашего бизнеса.

Учитесь вы чешскому языку, а на сайте статейки выкладываете, фотографии Праги, советы путешественникам. Оставляете свои контакты или делаете форму заказа, консультации или обучения. Сайт приводит вам целевых клиентов, которые приходят почитать статьи или посмотреть фотографии, а уходят, купив вашу консультацию или книгу.

Партнерский маркетинг – оплата за действие пользователя на сайте партнера. Звучит сложно, но на деле очень просто и эффективно.

Размещаете на сайте баннер, ссылку, а может, даже обзор новенькой игры. Посетители сайта регистрируются в игре, и за каждого вы получаете доллар. В итоге создатель игры получает приток новых пользователей, а вы – деньги.

Или еще пример: вы размещаете ссылки на книжный магазин и с каждой продажи имеете процент. Шикарная схема, ведь открыть свой магазин новичку будет довольно тяжело, а просто разместить рекламу в разы проще.

Платные обзоры – вам присылают новенький китайский телефон, вы его хвалите. Или, наоборот, честно оцениваете, и за это еще и платят. Выгодно, только если у вас уже большая аудитория.

Чем отличается партнерская реклама от простого размещения рекламного обзора или ссылки? Обычно партнерство – это работа за процент с продажи или за каждое действие (чаще всего регистрацию), а обзор оплачивается сразу. Естественно, при работе по партнерской программе риск значительно выше. Но туда чаще и охотнее принимают новичков. Ноутбук на обзор пришлют еще не скоро, но получить 3 % с каждой его продажи может даже новенький сайт. Если заинтересовало такое предложение, рекомендую погуглить слово «CPA», это как раз партнерские программы с оплатой за действия пользователя.

Платный контент – выкладываете пять уроков английского языка бесплатно, для заправки, а чтобы получить остальные семь, нужно заплатить. Иногда плату берут за доступ к разделам форума, возможность задать вопрос автору и так далее.

Пожертвования – делаете крутой проект и нравитесь людям? Можете смело собрать деньги! Так часто собирают деньги музыканты на выпуск альбомов, существуют специальные площадки по сбору средств.

Вариантов рекламы и заработка с сайта довольно много, а самое главное – получив навык создания сайтов, вы можете и клиентов находить, и за денежки их продвигать, и контекстную рекламу настраивать. Научиться делать даже простые сайты – это очень хороший базовый навык для дальнейшего заработка в Интернете.

Еще один важный плюс сайтов – их обычно довольно легко продавать и покупать. Есть специальные биржи, где занимаются этим ремеслом. Если проект про котиков вам надоест, вы сможете его сбросить и заняться чем-то посерьезнее.

Заработок на текстах

Как вы уже поняли, сайтам нужно наполнение. Это могут быть видеоролики, статьи, общение на форуме. И весь этот, с позволения сказать, контент должен кто-то создавать. Тут целая поляна для нашего творческого брата, и если статьи про кондиционеры писать не хочется, то про щенков лабрадора вполне допустимо.

Когда есть талант к написанию текстов или большое желание этим заниматься, то варианты существуют примерно такие: **копирайт** – написание уникальных авторских статей на самые разные темы. Обычно про единорогов и волшебников писать не дают, а вот про какой-нибудь флотинг или там ампулярий могут попросить. Отсюда и вытекает главная проблема текстов в Интернете – их пишут непрофессионалы. Хороший экспертный текст занимает много времени и требует опыта, а большая часть владельцев сайтов стремится получать тексты в больших объемах и дешево.

Копирайтинг, особенно грамотный, ценится весьма дорого, и на нем можно жить. Самое приятное, что особых технических навыков тут не требуется. Открывай Word и пиши.

Рерайт – дословно: «переписывание». Процесс создания новых статей из старых путем перемещения абзацев, замены слов и прочих манипуляций. Говоря простым языком, «перепиши мне вот этот текст своими словами, чтобы смысл остался». Зачем и кому это нужно? Рерайт позволяет решить целый ворох проблем. Во-первых, поисковые системы любят уникальный текст и очень не любят, когда сайты воруют тексты друг у друга. Во-вторых, рерайт позволяет человеку, умеющему писать, просто взять чужую хорошую статью и сделать ее аналог, абсолютно не разбираясь в теме. В-третьих, это намного дешевле, чем копирайт.

Копипаст – берем чужой текст и вставляем к себе на сайт. Иногда просят копировать с разных сайтов, менять заголовки, делать поверхностный рерайт. Ценится такая работа на рынке очень низко, но заказы бывают.

Скан – так называют сканированные тексты из старых книг. Цену имеют только тексты, уникальные для поисковиков, такие, которых еще нет в Интернете.

Переводы – тексты с других языков, переведенные на необходимые заказчику языки. Обычно ценятся выше копирайта, особенно если переводить приходится сложные технические тексты.

Транскрибация – перевод аудио или видео в текст. Очень грустная работа, особенно если медленно печатаешь.

Плата за сообщения – в основном практикуется на форумах. Нужна для того, чтобы заполнять пустующее на старте проекта пространство или оживлять умирающий форум.

Основные способы заработка на текстах рассмотрели.

Где искать заказы?

Форумы вебмастеров

Часто владельцы сайтов сидят на форумах вебмастеров и обсуждают свою нелегкую жизнь. Там же они ищут сотрудников и помощников. Регистрируемся, создаем тему в соответствующем разделе и ждем заказов. На старте бывает выгодно сделать пару заказов бесплатно («за отзыв») или дать скидку первым заказчикам. Чтобы получать много заказов и делать цену высокой, вам нужно много положительных отзывов и хорошая репутация на форуме.

К слову, система заказов в обмен на отзыв работает и в любом другом начинании. Это отличный способ отрекламировать себя и запустить сарафанное радио.

Фриланс-биржи

Огромное число сайтов позволяет вам сделать анкету, расписать список своих услуг и продавать их. Сайты для фрилансеров обычно более безопасны, чем форумы, к тому же там можно пробиться в топ и получить больше заказов, заплатив небольшие деньги.

Биржи копирайтинга – лучший способ заработка для любителей писать тексты. Обычно там есть большой пул заказов, из которого можно выбирать интересующие вас темы и направления. Из минусов – большая конкуренция, но она есть и на других площадках.

В целом, работа с текстами – одно из самых простых направлений для старта заработка в сети. Золотых гор тут нет, но среднюю российскую зарплату делать вполне реально. Вот только готовы ли вы работать за компьютером по восемь часов в день – большой вопрос. Да и перспектив развития тут не так уж много.

Торговля лицом

Давным-давно, когда по Земле еще ходили динозавры, а Интернет был медленным и модемным, все скрывали свои имена и ники. Существовали, конечно, форумы, на которых принято обращаться по имени и отчеству, но чаще, заходя в Сеть, ты встречал странные прозвища вроде «Агабиса», «Exleg» или «Длинноногий Джо». Иногда на форумах появлялись темы с фотографиями, городами, и люди палили свои персональные данные, но много было и желающих выдать себя за девушку или даже бабушку (о вкусах не спорят).

В те давние времена я четко усвоил и привык не показывать в сети своего лица, возраста и места проживания. Ох, какие это открывало возможности! Помню, переписывался в ICQ со страшненькой девушкой (тогда я представлял себе настоящую красотку) и рассказывал о том, что было бы славно попить глинтвейна на берегу Тихого океана темной лунной ночью и обязательно укутавшись в плед. В общем, фантазером я был уже в 15 лет...

Позже появились социальные сети, и девушки, которые доселе вели себя крайне скромно, начали выкладывать туда сначала фотографии на фоне ковров, а потом даже эротические фотосессии и пьянки в подъездах. А я привык не высовываться, и на моих аватарках были машинки, рыцари, панды и даже драконы.

Уже через полгода ведения канала на YouTube начали сыпаться вопросы: «А как ты выглядишь?», «Покажи свое лицо», которые меня просто шокировали. Я не мог понять, зачем людям видеть автора, чаще всего это вызывает только разочарование. Человек может озвучивать хладнокровных злодеев, а в жизни оказаться веселым толстячком.

Три года мы не показывали, как я выгляжу, не было особого повода, да и фотографии мои по сети не гуляли. Потом какой-то парень нашел меня в клубе настольщиков и снял видео с разоблачением. Однако он сыграл нам на руку, начав распространять по нашим текущим подписчикам этот ролик. Начались споры о том, настоящие ли это кадры, поднялась активность. Я решил не упустить эту волну и завести лайв-канал.

Для лайв-канала решено было снимать ролики в костюме панды. Костюм был куплен на AliExpress и, судя по фотографиям, должен был отлично на мне сидеть. По факту в костюме было чертовски жарко, а глаза смотрели в разные стороны. Тем не менее снимать ролики дома на диване мы начали в нем. Это был фурор! Теперь людям реально стало интересно, как я выгляжу, почему скрываю лицо. Короче, мы начали подогревать аудиторию, да еще и получили возможность зарабатывать дополнительные деньги на рекламе в костюме. Интересное было время.

Летом мы решили провести стрим-марафон на 24 часа. Мне предстояло играть со зрителями целые сутки, с небольшими пробежками до туалета и перерывами на перекус. На стримах есть прикольная традиция кидать «донаты», или добровольные пожертвования, и иногда их собирают на что-то.

Накидали, например, геймеру на стриме 40 тысяч рублей, а он раз – и компьютер новый купил. И ему хорошо, и зрителям неплохо. Ну а мы решили лицом торговать. Написали, что соберем 100 тысяч рублей и включим вебку. Ради исторической справедливости хотел бы заметить, что вебкамеры в тот момент у меня не было, но мы готовы были тут же ее купить, если бы собрали деньги.

На стриме случился фурор! Онлайн доходил до шести тысяч человек, и за 24 часа мы собрали 37 тысяч рублей. У людей было легкое недовольство – вебки не было, но и 100 тысяч не собрали. Тем не менее, маховик закрутился – люди пытались найти мои фотки в Интернете и обсуждали, на кого я, наверное, похож.

В новогоднюю ночь мы снова запустили стрим и пообещали, что если соберем 16 тысяч рублей, то включим вебку. Теперь она была настроена и просто показывала панду, стоявшего

на столе, но люди видели, что она уже есть, и достаточно навести ее на лицо. Сбор денег шел очень шустро, но мы не рассчитали, что к полуночи Интернет отвалится. Продравшись сквозь лаги, мы смогли снова запустить трансляцию и теперь уже начали вести эфиры с вебкой.

Кто-то писал в чате «красивый», кто-то, наоборот, сыпал угрозами и оскорблениями, но миссия была успешно завершена.

Какой урок можно из этого вынести? Людям интересны странные вещи, и платить они готовы за всякое, в том числе и за твой внешний вид.

Итого: 51 000 рублей на продаже собственной анонимности.

Заработок на видео

Снять ролик со своей прогулкой по парку, а затем выложить его в Интернет и заработать денег – в понимании многих людей вещь абсолютно немыслимая. Тем не менее, в наше время это вполне реально, и автор этой книги умудрялся так делать. Но обо всем по порядку...

С развитием технологий и ускорением Интернета в квартирах начали меняться способы подачи информации. Если в 2003-м скорость соединения едва позволяла читать тексты и письма, то в 2020 году в большей части российских городов можно вести видеотрансляцию прямо с улицы. И те вещи, которые люди могли раньше только читать, теперь предпочитают смотреть. Поэтому сервисы, позволяющие смотреть видео и заливать свои ролики, стали крайне популярны.

Основной сервис, позволяющий вам публиковать свои видео в Интернете и зарабатывать на них, – YouTube (сейчас ему в спину дышит Tik-Tok). Так уж вышло, что он почти единственный, потому что остальные или имеют жесткую специализацию, или не дают получать деньги, или недостаточно популярны.

Работать с видео намного сложнее, чем писать тексты, но свой канал на YouTube имеет целый ряд преимуществ перед сайтом. Его проще настроить, он абсолютно бесплатен, позволяет более наглядно доносить ваши убеждения и взгляды.

Какое видео нужно снимать? Здесь действует то же самое правило, что и с сайтами. Нужно делать то, что интересно людям и может приносить прибыль.

Напоминаю два простых шага для проверки любой идеи. Есть ли успешные примеры такого контента? Как на этом можно заработать?

В случае с видео нужно подумать, насколько дорого будет снять что-то действительно крутое, масштабное и поражающее своим величием. Дураку ясно, что эффектные гонки по бездорожью могут принести деньги, но вот сколько вы потратите на реализацию проекта и съемки – очень большой вопрос.

Проще всего начинать с того, что у вас хорошо получается. Умеете рисовать? Можно попробовать поставить камеру и снять процесс создания рисунка. А потом ускорить и добавить крутую музыку. Такой формат называется Speedart.

Многие известные блогеры начинали со съемок компьютерных игр. Сложно назвать этот формат суперактуальным в 2020 году, особенно для новичков, но и такая попытка тоже имеет право на жизнь. Только нужно понимать, чем конкретно ваш летсплей по новенькой игре будет отличаться от десятка конкурентов. Может быть, у вас есть борода, и вы будете кривляться на камеру? А может, вы красивая девочка или даже бабушка? В общем, выделяться крайне важно.

Можно снимать дневник своей жизни, но только если это будет получаться интересно. 99,9 % населения планеты Земля наплевать на то, что вы ели на завтрак, даже если вы питаетесь червями и песком.

В общем, на этом рынке нужно уметь удивить зрителя.

Как заработать на видеороликах?

Я обычно выделяю три способа.

Партнерка YouTube

Та самая волшебная штука, которая делает YouTube на две головы выше конкурентов. Она позволяет любому человеку, набравшему хотя бы 10 подписчиков и 1000 просмотров, попробовать подключить партнерскую программу и зарабатывать на рекламе в своих видеороликах. Конечно, там есть определенные правила подключения (нельзя, например, зарабатывать на контенте 18+), но в целом получать деньги со своих видео можно начать довольно быстро.

Продажа себя

Способ более выгодный и интересный. Имея социальный капитал (или, говоря простым языком, будучи достаточно известным), можно продать свой курс, игрушки ручной работы, персональную консультацию или просто попросить дать денег на микрофон. Если отношение аудитории к вам хорошее, то такая реклама дает очень высокий результат.

Реклама чужих товаров/услуг

Это довольно прибыльный способ заработка, при этом вы можете получать как деньги, так и вещь (то, что вы рекламируете, остается у вас). В видеороликах бывает самая разная реклама, начиная от заставок в начале ролика до спонсорских ссылок и обзоров. У крупных блогеров ее довольно активно покупают.

Ну и отдельно стоит выделить любую работу по созданию видеороликов для чужих каналов, покупке рекламе, арбитраже трафика и так далее. Тут все зависит от вашего интереса к теме, уровня работы и умения продавать свои услуги.

Главная фишка видеороликов – к ним обычно намного больше доверия, чем к сайтам, особенно если блогер знаменитый, но и снимать видео каждый день – это совсем не то же самое, что статьи писать. Тут определенный склад ума нужен, харизма и фантазия.

Стримы

В детстве я мечтал иметь свое собственное радио. Хотя бы в Интернете. Но технологии развились до такой степени, что теперь получается не только звук, но еще и видео в прямом эфире показывать.

Любой желающий может бесплатно начать прямой эфир и заработать на нем. Более того, Instagram позволяет идти по улице и показывать происходящее людям всей Земли. Без смс и регистрации, лишь бы скорость Интернета позволяла.

Существует довольно много способов стриминга, давайте рассмотрим самые популярные из них.

Прямые трансляции YouTube позволяют выводить в прямой эфир что угодно. На экран можно навесить рюшечек, сердечек и прыгающих зайчиков, а самое главное – вывести хоть 15 вебкамер и окно с какой-нибудь игрой.

Twitch – сервис для стриминга, в основном игр. Очень популярен во всем мире, если собрался стримить игры.

Инстаграм – лучше подходит для живого общения и ответов на вопросы. Продаешь свои товары или услуги? Инста-стримы – лучший выбор.

В чем секрет прямых эфиров?

Они дают аудитории пообщаться с вами по душам, поиграть во что-то и весело провести вечерок. Это захватывает и увлекает. Конечно, нужно уметь общаться со зрителями, шутить, рассказывать веселые истории, но в целом эти таланты довольно быстро окупаются.

Как же зарабатывать на стриме? Если играть в какую-то игру и вести эфир на Twitch, доступны следующие варианты.

Донат – пожертвования от зрителей. Это странно и забавно, но люди кидают деньги музыкантам на улице, цыганам и стримерам. Обычно хорошо идут сборы на что-то, например, на новый микрофон. Но я видел парня, который собрал деньги даже на новый диван. *O tempora, o mores!*

Платная подписка (доступна не везде) обычно дает рюшечки, например, выделение ваших сообщений в чате каким-нибудь цветом или дополнительный набор смайликов.

Реклама от сервиса – например, YouTube или Twitch сам может вставлять в трансляции рекламу и платить вам за нее.

Прямая реклама – вам кто-то заплатил, и на экране висит картинка с товаром. Или в описании к стриму размещаете ссылку на покупку чего-нибудь.

Продакт-плейсмент – во всех эфирах вы невзначай пьете из зеленой кружечки Elvadore и сидите в наушниках Razer. Аудитория смотрит и хочет такие же.

Опытные стримеры комбинируют все способы, а начинающие с трудом находят рекламодателей. Несмотря на конкуренцию, очень много появляется новых передач, в том числе для аудитории, которая раньше и в Интернете-то не сидела. Так что определенное развитие темы трансляций в прямом эфире есть.

Арбитраж трафика

А что, если совсем не хочется тексты писать, сайт свой развивать, канал на YouTube вести? Есть ли какие-то методы волшебные, дедушка?

Есть, внученька, есть!

Помнится, говорили мы про партнерский маркетинг, CPA там всякие и иже с ними. Так вот, можно, конечно, своих пользователей куда-то перегонять, а можно и чужих.

Простой пример: есть магазин китайских часов, который платит 10 % за каждую продажу. Средний чек там 2500 рублей, стало быть, с продажи мы имеем 250 рублей. Но рекламу сайта нам негде размещать. И тут находится паблик во ВКонтакте, какой-нибудь «Клуб анонимных любителей часов», где реклама стоит 700 рублей. Мы смотрим статистику, скрещиваем пальцы и покупаем рекламу для магазина китайских часов. Сделаем три продажи, получим 750 рублей и выйдем в плюс. А можно и 100 продаж сделать, и 100 тысяч миллионов продаж.

Вот так примерно арбитраж и работает. Но в книжке это красивее звучит, чем на деле. В жизни же отдача от рекламы в паблике может быть минимальной или вовсе не быть. Поэтому мы, скорее всего, купим рекламу еще в одном паблике и на сайте купим. Да, будут потрачены деньги, но арбитраж трафика – не лохотрон, просто типичный пример работы на ваш страх и риск.

Как можно заработать и снизить риски? Только имея хороший опыт и умея находить правильные предложения, которые выгодно рекламировать, и места, где дешево можно прикупить посетителей. Опытные арбитражники имеют свои базы выгодной рекламы и примерно представляют, где можно «купить дешевле, а продать дороже». Но какого-то четкого алгоритма и беспроегрышных советов тут не существует. Сегодня выгодно продавать наушники, завтра весы, а послезавтра – маленькую копию черной дыры. Рынок меняется все время, и предсказать, что будет в тренде завтра, довольно сложная задача.

Лидогенерация

Очень близкое к арбитражу занятие, но в несколько более сложной форме.

Есть компания, занимающаяся ремонтом холодильников в Москве. Сидят там красивые небритые мужчины с суровыми лицами и наколками «Коля» и «1984» на костяшках. Им нужны клиенты, потому что, если никто не закажет ремонт холодильника, им придется сначала есть из помойки, а потом и вовсе друг друга скушать. Такого допустить нельзя. Но работяги не знают, как «в этих ваших Интернетах» рекламу настроить, а когда им предлагают за 10 тысяч рублей сделать сайт, только ругаются бранными словами. Потому что слово «сайт» – это оскорбительно!

Приходит к ним мальчик Игорь, который умеет настраивать контекстную рекламу, и без сложных слов и выражений предлагает им платить по 500 рублей за каждый заказ. Парни грустно переглядываются и соглашаются, и теперь Игорь сам разбирается с заказами, а им остается заниматься любимым делом. Конечно, не тем, за которое они отсидели, а ремонтом.

У Игоря иная история, он раньше работал с другой подобной компанией, а теперь просто приходит домой и меняет телефон на своем сайте, закидывает объявления на Авито, в свой паблик во ВКонтакте, а также настраивает контекстную рекламу на сайт.

Что он продает? По сути, это тот же самый арбитраж трафика с оплатой за действие, в данном случае за заказ. Многие клиенты любят работать именно так, чтобы не заморачиваться.

Подойдет ли такой способ для новичка? Только если разница между ценой заявки и расходами будет очень большой, чтобы оставались деньги на эксперименты. Умение настраивать контекстную рекламу, делать правильный лендинг и работать с заказчиками в основном приходит с опытом. На старте было бы неплохо устроиться подмастерьем к человеку, который уже этим промышляет, и посмотреть на кухню изнутри.

Китайское сопротивление

Это был очень забавный ход. Интернет-магазин электроники предлагал полностью отзеркалить его сайт, подвесить его на собственный домен и рекламировать как бы свой сайт, имея процент от их продаж. Наверное, можно было даже хвастаться перед девчонками, что ты теперь владелец собственного магазина.

При этом партнерская программа была самой обычной – в магазине что-то покупают, ребята сами общаются с клиентами, доставляют товар, а ты только получаешь свой процент за привлечение.

Таких схем сейчас очень много, зарабатывать можно хорошо только в том случае, если у тебя уже сейчас полно аудитории, готовой платить. У меня таких людей было мало.

Тем не менее, я решил попробовать, запустил магазин, привел туда около 100 человек и ждал. Электроника не продавалась совсем, да и кто в здравом уме купит в Интернете холодильник, а потом будет ждать его доставки из другого города? Я таких людей не видел.

Но двое купили странные антенны для мобильного телефона. Это китайское чудо клеилось на батарею и обещало на одну палку сигнала больше, чем без нее. Было даже обширное исследование, доказывавшее, что на телефоне Nokia 3310 с использованием этой наклейки реально сигнал становился лучше. Я получал по 50 рублей комиссионных за каждую продажу при цене девайса в 150 рублей. А потом узнал, что их можно тоннами покупать на Ebay, всего по 10 рублей за штуку.

Быстро расхвалив друзьям и семье чудесную технологию (поначалу я сам верил, что это работает), я предложил заказать их у меня по 100 рублей. Собрал предоплаты и сделал заказ сразу на двести антенн!

Если бы я реализовывал эту схему сейчас, то в ход пошли бы объявления на Авито, YouTube-канал и даже сайт, но тогда, чтобы окупить расходы, понадобилось обыкновенное сарафанное радио. Знакомые с радостью покупали, а наценка почти в 10 раз легко покрывала все мои расходы.

Работала ли эта штука на самом деле, я не знаю до сих пор. Но то, что она неплохо поддержала мои спадавшие студенческие штаны, – неоспоримый факт.

Итого: 3800 рублей и куча антенн в ящике рабочего стола.

Лейбл

Делать деньги на хобби – несбыточная мечта многих людей. В те времена я занимался музыкой и даже издавал свои альбомы на небольших независимых лейблах. Опыта в бизнесе у меня было мало, и я на полном серьезе считал, что печатать диски с песнями и продавать через Интернет – интересная идея. Я нашел типографию, где готовый диск PRO-CD-R в картонной коробочке стоил 60 рублей. Это была полноценная болванка с красивой печатью. Музыку на диск приходилось записывать дома самому, но я надеялся, что они будут разлетаться как горячие пирожки.

Чтобы усложнить и без того невероятный бизнес, я решил привлечь партнера. Начитавшись книжек про бизнес, я решил сразу делегировать и долго договаривался с соседом, чтобы тот ходил на почту и отправлял диски, а я мог посвятить свое время более серьезным вещам.

Переговоры затягивались, сосед требовал 50 % прибыли всего предприятия, и это было невероятно дорого.

В то время работало сразу несколько подобных лейблов и было принято обмениваться продукцией. Так что, напечатав 100 дисков с разной андеграундной музыкой и отправив авторам по 5 экземпляров, я также обменял часть своего тиража на продукцию таких же никому не нужных лейблов.

Итого у меня было 100 дисков с разной музыкой малоизвестных авторов. В разных количествах, но в моем магазине было около 15 позиций. Я решил, что 100 рублей – достаточная цена для диска (по рынку цена была примерно такой), сделал интернет-магазин и принялся бойко торговать и рекламироваться.

На самом деле, когда с диска ты еле-еле зарабатываешь 40 рублей, о каком-то развитии говорить не приходится. Чтобы сделать даже среденькую зарплату, нужно продавать сотни дисков! Более того, работать приходится с «Почтой России», которая хоть и становится лучше, но все еще очень сложная система.

Отправить 50 посылок за день невозможно технически... То у них нет коробок. То у них нет пакетов. Один раз на почте меня попросили отстаивать очередь за каждые две отправленные посылки, потому что «задерживаем людей». В общем, работенка адская.

Заказы были в таких скромных объемах, что на следующую партию дисков денег уже просто не было. Впрочем, и старт в таком бизнесе был не самым дорогим, я потратил около 14 тысяч рублей на все про все и в итоге решил продать проект.

Удивительно, но нашелся парень, который купил у меня сайт и остатки дисков за 9000, и я со спокойной душой перестал этим заниматься. Но бесценный опыт приобрел, и следующий проект был куда более удачным.

Шапки

В студенческие годы я зарабатывал как мог, пробовал торговать всем, что подворачивалось под руку. Тогда я держал крупный развлекательный сайт, который денег совсем не приносил и имел небольшую сеть пабликов во ВКонтакте, где выкладывались в основном картинки. Информация для постов в паблики и сайт бралась в основном в зарубежном сегменте, бегло фильтровалась и переводилась на русский. В принципе, эта схема актуальна и в наше время.

Я нашел интересные вязаные шапки с Бендером из мультфильма «Фуturaма», выложил фотографии на сайт и, почитав комментарии, понял, что люди хотят их купить. Погуглив, я узнал, что в России их нет, и решил найти того, кто смог бы их связать. Взяв в руки телефон, я позвонил парочке друзей и спросил, вяжут ли у них мамы, сестры, девушки, и уже через 15 минут нашел себе подрядчика.

Вообще это довольно важная вещь: не стесняйтесь просить совета, люди любят быть полезными, особенно когда такая помощь занимает мало времени.

Я сделал простой сайт на коленке и занялся его продвижением в поиске. Шапка стоила 750 рублей, доставка «Почтой России» – еще 150 рублей, продавал я их за 1500. С одной шапки получалось 600 рублей чистой прибыли.

Самое приятное, что никакого стартового капитала не нужно было (да его у меня и не было). Я просто принимал деньги клиента, звонил девочке и через три дня отправлял готовую шапку клиенту.

В лучший месяц я продал 51 шапку и замучился их отправлять почтой. Девочка вязала уже почти сутками. Убил этот бизнес конкурент, который через пару месяцев повторил мою модель, снизив цену до 800 рублей. Да и рынок шапками уже насытился. Но тем не менее подобных тем и идей до сих пор море. Нужно просто внимательно смотреть по сторонам.

Какой товар идеально подойдет? Тот, что стоит копейки, а продается дорого. Языком цифр: если товар стоит 10 рублей, вы продаете его за 1000, а у вас еще и очередь стоит – это просто великолепно. Но покупать что-то за 75 рублей и продавать за 79 выгодно только при условии огромных объемов. Отгружать такой товар надо просто вагонами, что, естественно, не подходит для старта.

Производство и перепродажа будут жить вечно, и пока вы читаете эту книгу, сотни парней уже что-то продают. Так что можно попробовать.

Была бы идея...

Инфобизнес

Когда 15 лет назад в школе мне сказали, что информация – это тоже товар, я был очень удивлен. Хотя, если это объяснять на примерах, то все становится на свои места.

Приходит Эфиальт к персам и говорит, что знает тайную тропу, чтобы обойти спартанцев и ударить их с тыла. Информация ценная, на исход битвы влияет, за такую можно хорошую цену заплатить.

Или копает обезьяна палкой грязь, а кто-то умный ей лопату предлагает. Если обезьяна научится лопатой пользоваться, то продуктивность сильно вырастет.

Многие люди всю жизнь палкой землю роют, надрываются, потому что присесть и подумать сил и времени нет. Но это лирика пошла, давайте к делу...

Инфобизнес – это торговля информацией. Чаще всего под этим словом подразумеваются знания, так или иначе связанные с созданием своего дела или заработка просто потому, что эта ниша всегда популярна и востребована. Тем не менее, люди торгуют и курсами английского языка, и системами похудения.

Если вы умеете что-то делать хорошо, и есть люди, которые тоже хотят этому научиться, знания можно упаковать и продать.

Заманчиво звучит?

У меня так все и началось, я вел свой канал на YouTube несколько лет подряд, получил «Серебряную кнопку» за 100 тысяч подписчиков, и меня начали спрашивать, как набрать подписчиков, как заработать на YouTube? Я сперва отвечал всем бесплатно, а потом собрал несколько человек в Skype-конференцию и за 300 рублей в час поотвечал на их вопросы. Это были самые легкие деньги в моей жизни! Я отлично разбирался в этой теме, любил рассказывать что-то людям, а теперь за это мне еще и платили.

Важно выбирать тему, в которой вы эксперт и можете многое рассказать, имея хорошие результаты. Было бы странно, если бы я сделал курс по похудению.

Самый простой и понятный продукт – это консультация. Сейчас стало нормой проводить их через Skype. Человек нашел сайт или канал на YouTube, написал и решил пообщаться лично.

Очень здорово, если вы в статьях или видео упоминаете, что проводите платные консультации. Часто человеку неудобно обратиться или он просто не знает, что вы можете ему помочь.

Далее можно попробовать записать свой видеокурс или книгу. Это отдельная история, и ваш мозг обязательно откажется это делать, ведь задача туманна и очень масштабна.

Начать стоит с, например, таких вопросов самому себе:

Что я умею делать хорошо?

Что люди у меня спрашивают?

Как я помогаю людям?

Какую информацию я продаю или могу продать уже сегодня?

Когда в голове появятся первые ответы, можно начать думать над удобным форматом подачи материала. Книга или аудиозаписи? Может быть, презентации? Видеокурс?

Обычно используются комбинации методов, у меня это чаще всего персональная работа, видеокурсы и книги (исключительно в формате хобби). На книгах заработать очень сложно, а вот за личное общение люди готовы щедро платить.

Оптимальный способ начать – делать контент, отдавать людям полезные знания и делиться фишками бесплатно. А потом уже смотреть, есть ли спрос на вашу компетентность.

Краудфандинг

Я всегда хотел написать книгу, но любому из нас понятно, что это довольно затратное дело. Более того – книга сразу появится на торрентах и складчиках. А написать книгу, заплатив за это еще и свои деньги, – как минимум странно.

Краудфандинг – отличная штука. Он позволяет сначала собрать деньги на издание с потенциальных читателей, а потом сделать мечту реальностью. Огромное число ребят и девочек собирают деньги на самые разные проекты, от издания дизайнерских календарей до огромных роботов. Многие вещи никогда не были бы реализованы без краудфандинга.

Схема работает не только с книгой: есть ребята, которые сняли фильм, кто-то сварил, закатал варенье в банки и продал его, или даже компьютерную игру сделал. Если проект интересен людям, его поддержат рублем.

Нельзя считать, что это манна небесная, есть и минусы: во-первых, сервис берет комиссию, во-вторых, нужно заплатить налоги, в-третьих, отправить товар клиентам. Ах да, у вас должен быть свой «ядерный электорат». Те люди, которые УЖЕ готовы купить продукт.

Краудфандинг поможет найти десяток покупателей. Но лезть туда с нулевым социальным капиталом – глупая затея.

Создать свой проект сможет почти каждый, а вот собрать деньги на реализацию сложнее. Ключевых факторов здесь два: вы должны быть известны и интересны, и ваш продукт или услуга должны быть достаточно интересны.

Рассматривать краудфандинг как способ постоянного и стабильного заработка явно не стоит. Но он позволяет придать большую огласку вашему проекту и немного на нем заработать.

Фриланс

В Интернете любят будоражить сердца историями о том, как Клавдия ходила в офис и не высыпалась, а потом начала работать удаленно и теперь живет в Таиланде. И действительно, такие люди существуют. Но есть маленькая деталька. Чтобы зарабатывать действительно много и хорошо, нужно не только качественно делать свою работу, но и иметь авторитет в нише, много отзывов и заказов. Это выходит далеко не у всех.

Чем может заниматься фрилансер? Абсолютно любой работой из этой книги. Как говорится, «могу копать, могу не копать». Единственное отличие фрилансера в том, что он не собственник бизнеса, а вольнонаемный сотрудник. По факту тоже работает на дядю, а чаще на разных дядей, просто в формате периодических заказов, а не на постоянной основе.

Когда новичкам-фрилансерам обещают золотые горы, это обычно обман. Довольно распространенный способ мошенничества: пообещать высокооплачиваемую работу, а потом не заплатить. Справедливости ради, это распространено и в обычной жизни, не только в Интернете.

Подстраховаться можно, работая через сайты, предоставляющие услуги гаранта. Обычно платится небольшой процент, но оно того стоит. Доверять незнакомым людям в Интернете – опасно.

Также важно понимать, сколько тот или иной труд стоит на рынке. Обычно чем более «обезьянья» работа, тем меньше денег за нее дают. Скажем, разработка приложения всегда будет дороже, чем копипаст. Зато копипастить можно научиться за 15 минут!

Чаще всего, фриланс – очень хорошая позиция для старта. Поучиться, попробовать, понабавить шишек за чужой счет. А иногда можно и понаблюдать за чужим проектами изнутри.

У меня есть материал «КМБ» – курс молодого бойца. Мы с полного нуля обучим тебя и поможем с трудоустройством. Интересненько?

Вот мой сайт: <https://matveyseveryanin-school.ru/>

Форекс и прочее

Я негативно отношусь к старту с Форекса, биткоинов, хайпов, инвестиции в «золотые яйца» и прочей ерунды. Да, где-то что-то и у кого-то работает. И если для всех способов, описанных в этой книге, я могу привести живые примеры, то живых людей, купивших квартиру, «просто вложив 10\$», я еще не встречал.

Разговаривал с парнем, заработавшим на МММ, но нужно понимать, что сотни заработали, а сколько людей проиграли? Верить в свою избранность (меня-то уж точно не кинут!) как минимум глупо.

Давайте посмотрим на вещи реально – в мире полно миллионеров, не только рублевых, но и долларовых. И если есть способы инвестировать под 3500 % годовых, то они просто кинутся туда со своими деньгами. А когда на подозрительном сайте у вас кланчат 500 рублей и обещают 500 000 уже через полгода, возникает резонный вопрос: а автор сайта почему не возьмет кредитов и не вложит все свои деньги в волшебные македонские пилюли?

Люди, которые уверяют вас вложить куда-то деньги в Интернете, в 95 % случаев в этом кровно заинтересованы. Поэтому будут приманивать и обещать золотые горы. И обязательно расскажут, что именно вы не такой, как все, и это уникальная возможность, и еще много чего интересного.

МЛМ

Многие знают Avon и Oriflame, а также другие МЛМ-компании. В Интернете огромное число представителей той или иной структуры, которым нужны партнеры. Плохо это или хорошо?

Не вижу в таком бизнесе ничего предосудительного. Часто, попав в сеть, можно научиться прямым продажам, холодным звонкам, привлечению партнеров, манипулированию людьми и переговорам. Более того – старт бывает очень дешевым или бесплатным.

Если продукт, который вы продаете, действительно хороший и нужен людям, а вы при этом не стесняетесь продавать и умеете делать это хитро – можно идти в МЛМ. Более того – поучиться у опытных сетевиков есть чему. Ничего так не портит имидж компании, как глупые партнеры, которые втюхивают баночки с волшебной жижей всем подряд.

И обычно зарабатывают много те, кто смог подписать под себя максимальное число работоспособных партнеров. Так что легких денег тут нет и не было никогда: придется и привлекать новых, и «подпинывать» тех, кого привлекли.

Такие заманчивые кредиты и займы

Никогда не думал, что буду писать на эту тему целую главу. Но безграмотность, лень и неумение окружающих элементарно считать и читать, кажется, не знают границ. Модная тема микрокредитования (займи 2000 до зарплаты под 10 % в неделю) еще одно тому подтверждение.

О, с нее и начнем!

Расскажу, как денежки считать.

Девочка Лена живет очень бедно и не может дотянуть до зарплаты. Не хватает этих самых несчастных 2000 рублей на недельку. Знакомые у Лены – такие же нищebroды, и перехватить у них – не вариант. Заходит она в киоск и берет в кредит 2000 рублей, переплачивая 200 рублей, чтобы потом это дело закрыть. Итого, при зарплате в 21 000 рублей, каждый месяц Лена теряет 200 рублей. Вроде бы, фигня. Но за год она теряет 2400 рублей.

Мы отбираем у Лены возможность брать этот идиотский займ и 200 рублей сложим в копилку. Под подушку спрячем! За год мы накопили 2400 рублей и теперь закидываем их на вклад (это сильно не лучший инструмент для инвестирования, но давайте дадим Лене просто начать). Отправим эту маленькую сумму на вклад под 7 % годовых, с капитализацией процентов и снимем через 5 лет. Получится 3366 рублей. Эти деньги мы сделали из ничего. Потому что фокусник сейчас вернет Лене 200 рублей в месяц.

Итак, у нас есть 21 000 рублей зарплаты: что, если мы закажем карту с кэшбеком? Кэшбек – это возврат части денег за покупки, нужно просто завести карту. Они есть разные, но мы найдем простую, где бесплатное обслуживание и 1 % с любой покупки возвращается.

Да-да, можно найти сильно выше, а еще бонусы по категориям, проценты на остаток и так далее. Но мы берем самые простые расклады. Лена тратит с карты 20 000 рублей, получая кэшбек в 1 %. А-ха-хах! Чертово дерьмо!

Наши 200 рублей снова с нами, а еще у нас есть целый вклад!

Но мы пойдем копить дальше! Теперь наши бонусные 3366 рублей, которые мы положили на 5 лет, раскидаем по месяцам, чтобы получить крошечную прибавку к зарплате. Мы будем получать 56 рублей в месяц. Да, это не космическая сумма, но это два килограмма перловой крупы (полезная и очень дешевая). Так, а если нам теперь неделю жрать крупу? Этот вариант рассматривать не будем, чтобы не утомлять Лену.

Я согласен, что базовая проблема Лены – это небольшая зарплата. Но вы правда думаете, что, если мы дадим ей 210 000 в месяц, она начнет по-другому думать и считать? Нет. Она будет жить так же, просто купит новый айфон и поедет в Турцию. Возможно, даже «мерседес» себе в кредит позволит.

Про машины тоже считать будем?

Вася приходит в автосалон вместе со Светой. На руках у него 700 000 рублей, он смело может претендовать на маленький, невзрачный, переднеприводной «кроссовер». Но Свете хочется красиво жить, делать фотографии в Инстаграм и вообще трех детей от Васи. В салоне к ним подбегает консультант и предлагает купить машину на 1 000 000 дороже. Красивую, большую, полноприводную. Васе тоже хочется крутую машину, и он решается на кредит. Ставка 9 % на три года – это туда-сюда. Теперь по 31 800 рублей в месяц будет вычитаться из его зарплаты. Она, конечно, составляет 50 000 рублей, пояс придется затягивать до позвоночника.

Он надеется, что Света ему поможет, но она уходит к Ивану Сергеевичу, который владеет заводом по производству рыбных консервов. Ну а лох Вася переплатит 144 790 рублей по кредиту, пока Света ублажает рыбного короля. Красиво?

Потому что Вася не знает, что такое проценты, сложные проценты, переплаты, штрафы, пени и женское непостоянство. В модель мира любого человека базово заложен принцип «все всегда будет хорошо», потому что иначе желание выживать пропадет совсем.

И вот ты можешь сказать, что Васю жалко, Лену жалко, пенсионеров жалко, всех жалко. В принципе, да. А может, тебе тогда им свою зарплату переводить? Я часто даю деньги бабушкам, которые ковыряются в помойках. Особенно этот вид выживания стал популярен около магазинов, где просроченную на день продукцию выбрасывают. Мне жалко пенсионеров, ничего не могу с собой поделаться. Но правда в том, что они сами поставили себя в эти условия. Почему дети не помогают, а только сидят у них на шее, например? Дети плохие? А может, так воспитали? Почему власть не помогает? Власть тоже плохая? А за кого на выборах голосовали? Ага, понятно...

Бро, пойми простую вещь. В этой жизни, если ты сам за себя не подумаешь, тебя с удовольствием обманут, обсчитают, прокинут, поимеют. Поэтому базово ты должен уметь считать. И откладывать. Хотя, в целом, экономия при низкой зарплате – это собачье дерьмо.

Я, конечно, показал фокус с Леной, а Света показывает фокусы перед сном Ивану Сергеевичу, но суть в том, что надо больше зарабатывать. Откладывать надо уметь и лучше уж 200 рублей на черный день, чем совсем ничего. Откладывать – это навык. Если ты 200 рублей не можешь отложить, почему тогда 200 000 сможешь? Так же протранжиришь. Я когда-то думал, что зарплата 50 000 в месяц – это предел. А сейчас понимаю, что нормальный отпуск с двумя детьми в той же Турции – это 250 000 за пару недель. Терпимая машина стоит от 1 500 000 рублей и так далее. Или копить на квартиру 20 лет? Сомнительное дело.

Давай о жилплощади в кредит. Птички вьют гнездо быстро. Летучие мыши легко находят себе дупло. Даже лемминги роют норку и спокойно тусуются там (возможно, даже пьют чай и осуждают власть). А человеку, конечно, несладко. Если нет умершей бабушки из старого, еще деревянного дома под снос или богатый дядюшка из Нью-Йорка не отправил письмо в папку «Спам», то приходится брать ипотеку. Вот тут сейчас начнутся со мной споры, копыа полетят. Но, на мой взгляд, с ипотекой главное – даже не чудовищная переплата, а восприятие.

Чуваки на полном серьезе рады – у них теперь будет свое гнездо. Только вот насколько оно свое, конечно, вопрос интересный.

Итак, наша дорогая Лена решила выйти замуж за Николая. Человека непростой судьбы, имеющего за плечами два по пять. Джентльменом удачи он быть перестал и теперь зарабатывает 40 000 рублей в местном ЧОПе. Лена книгу мою не читала, откладывать не училась и имеет все ту же 21 000 рублей. На семью 61 000 рублей получается. Берем квартиру за 3 000 000 рублей, мамка с папкой помогают с первоначальным взносом в 500 000 рублей. Сумма кредита 2 500 000, платеж аннуитетный, 7 % годовых, срок кредита 20 лет. Ежемесячный платеж 19 382 рубля. Николай сделал Лене сына, а потом взялся за старое, и его снова «приняли». Теперь он пьет чифир в Воркуте и смотрит в окно с решетками. А вокруг тундра, природа, снежные просторы, романтика. Мне уже жалко и неудобно говорить про Лену, но у нее зарплата 21 000 рублей и еще 19 лет она должна отдавать по 19 382 рубля в месяц за милое семейное гнездышко. Я тут почитал в Интернете, что на 1000 браков в 2017 году было 829 разводов... думаешь, врут?

Повторюсь, человек берет кредит, потому что живет в модели мира «в будущем все будет хорошо». По факту там может быть в разы хуже. А проценты отдавать надо будет.

Кстати, финальный аккорд. Взяв в ипотеку 2 500 000 рублей, Лена переплатит 2 151 794 рубля за эти 20 долгих лет. Будем надеяться, что Николай вернется и начнет жить по-другому? Найдем Лене нового мужа? О'кей, Лена по дороге с работы познакомилась с Романом. Он зарабатывает 500 000 рублей в месяц. Не спрашивай меня как. Он просто зарабатывает столько и все тут. Теперь у Лены все хорошо, сынишка растет, еще двух девочек родила, хочешь, даже трех. Успокоился насчет Лену?

А если бы она откладывала? Если бы, зная, что у Николая уже две ходки, хотя бы немножко думала и уберегала его от беды? Могло бы быть все иначе? Или это карма, злой рок, родовое проклятье? Лене, конечно, может попасться Роман, и она правда может его очаровать и родить от него двух детей. Но статистика отчаянно утверждает, что таких парней меньше 1 % и, как ты понимаешь, они нарасхват.

Ладно, разобрались с этими семейными интригами и возвращаемся к деньгам. Инфляция – повышение общего уровня цен на длительный срок. Простым языком, кусок колбасы стоил 100 рублей в 2015 году, потом 105 рублей в 2016, сейчас стоит 125 рублей. Колбаса никак не поменялась, но теперь мы можем купить меньше колбасы. Нужно понимать, что с каждым годом цены растут и, если зарплата у тебя как была 15 000, так и осталась 15 000, то это не стабильность, это, батенька, бедность. Если верить официальным цифрам инфляции, то в среднем она у нас около 5–6–7 процентов (много данных, непонятно, где точнее). Стало быть, и зарплата твоя или пенсия должны расти как минимум также, а в идеале намного больше. Если есть квиточки о заработной плате, то легко можно понять, что у многих зарплата по факту только и растет на уровень инфляции, а часто вообще никак не растет. Зато стабильно. Получается, состояние стабильной бедности для многих лучше, чем нестабильного богатства.

При такой инфляции давай посмотрим на главный вопрос финансов: а сколько стоят сами деньги? По банковским меркам, которые имеют официальное название, ты знаешь: курсы валют, стоимость драгоценных металлов. Из этого примера ты автоматически понимаешь, что рубль всегда значительно дешевле основных игроков финансового рынка.

На поездку в Турцию сколько долларов ты покупаешь? Учитывая, что каждый стоит 70–80 твоих кровных рублей. Я специально утрирую тебе эти цифры, чтобы ты активнее полюбил математику денег.

Позволь рассказать тебе, что учетная ставка Центрального банка (то есть самого главного банка страны) – 5,5 %. Это значит, что каждый банк без собственного капитала для своей полноценной деятельности покупает у ЦБ деньги с таким процентом. А тебе в это время продает в виде кредитного продукта с прибавлением за 10–12, а то и все 25 %. Изучив эти цифры, я срочно захотел иметь только собственные деньги и в удобной для меня валюте.

Когда ты кладешь в банк 100 000 рублей под 6 % годовых, это, конечно, лучше и интереснее, чем эти деньги пропить, но в целом никак не позволяет тебе копить и богатеть. Потому что инфляция в 6 % съедает весь сказочный доход. Да, я помню, что чуть выше рассказывал про то, что нужно откладывать, и это действительно так. Банковский вклад – это выход в ноль, а ноль в инвестировании для новичков тоже неплохо.

1. Брать кредит можно, если очень нужны средства производства.

Например, ты работаешь диктором и, чтобы улучшить качество звука, решил купить новенький микрофон вместо сломавшегося старого. У тебя есть поток заказов и в худшем случае через 2 месяца ты погасишь кредит. Если нельзя перехватить денег у знакомых или у тебя нет друзей, то вариант с кредитом подходит. Вообще, инвестиции в средства производства почти всегда принято считать самыми разумными. И их окупаемость в экономике предприятия называется знакомым для автолюбителей словом – амортизация. То есть стоимость вложенных в производственное оснащение средств легко и безболезненно ложится в себестоимость услуги или товара на выходе.

2. Брать кредит можно, если есть запасной план.

Если тебя уволят с работы, твоя вторая работа позволит закрывать кредит. Или, если тебя уволят с работы, ты сможешь продать почку (в некоторых странах это законно) и закрыть кредит. Всегда вставляй в задачу условие «если меня уволят с работы», тогда становится проще

смотреть на мир реально. Согласитесь, в этом выражении больше стабильности, чем в хрупком «все будет хорошо».

3. Ипотека – это 20 лет жизни с ограничениями.

Это очень тяжело. Скорее всего, ты не сможешь переехать, тебе сложнее будет открыть свое дело, каждый месяц ты обязан будешь отдавать банку кусок своей зарплаты. Со временем сложится ощущение, что банк стал частью твоей семьи, еще одним ее членом, который вроде бы ничего не делает, елку вместе с тобой на Новый год не наряжает, но кормить его ты должен. Можете ли вы сейчас с уверенностью сказать, что за 20 лет истории в стране, где ты берешь кредит, все более-менее будет стабильно для тебя? Чтобы выплаты оставались такими же эмоционально понятными и через 5, и через 10 лет погашения срока кредита.

4. Можно жить без кредитов и все купить за свои.

Я сделал именно так. Без связей, без богатых родителей, с полного нуля. И у тебя тоже получится, было бы желание. Но с кредитами это будет только тяжелее, поэтому стоит ли осложнять себе жизнь?

Мораль сей басни такова – надо учиться прикидывать проценты, понимать реальную инфляцию и сильно думать перед тем, как связываться с мутными людьми и схемами.

Тоже самое и с маврами-биткоиными. Такие штуки принято называть высокорискованными инвестициями. Заработать на них можно, но шанс прогореть намного выше. Если у тебя и так дырявый бюджет, глупо закрывать его лотерейными билетами и ставками на спорт. Нужно фундамент выкладывать.

На старте я посоветовал бы иметь:

- карту с кэшбеком,
- вклады в трех валютах,
- подушку безопасности на полгода,
- примерный финансовый план на год,
- постоянный поиск новых источников дохода.

ЖМД

Переходим к практическому занятию. Тебе нужно записать свою цель. Можно даже много целей. Я оставлю для тебя пустые строчки. Это могут быть цели всей жизни, а могут и цели на пару месяцев, решать тебе. Пиши.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

Кстати, в качестве полезного для укрепления собственной веры упражнения подпиши сейчас ниже еще 2–3 цели, которые ты абсолютно легко можешь достигнуть тут же. Например, выйти на пробежку, приготовить здоровый обед для семьи (что-то из формата «без майонеза» «Жир в жире с жиром»), прочитать 20 страниц книги, сделать 50 приседаний и так далее.

Условие простое: эти цели должны быть реальными и легко выполнимыми тобой.

Желание

Часто можно услышать такую фразу: «Все получится, было бы желание». Первично желание. Ты или хочешь что-то сделать или нет. Третьего не дано.

Желание можно сортировать по уровню от 0 до 10.

Нулевая точка – я не хочу. Знаю много людей, которые не хотят быть богатыми. Им нравится нищенствовать. Это свободный выбор, и такие тоже нужны. Но в основном желание разбогатеть у людей невелико, на уровне от 1 до 4. Что-то типа: «Если прилетит волшебник и даст мне денег, так и быть, возьму». Я совсем не хочу заводить слона, даже если мне его подарят и в придачу дадут денег на его содержание, все равно не буду с ним иметь дел. Стало быть, желание ноль.

На самом деле люди боятся денег и не хотят их. Много раз видел ситуацию, когда не идут на повышение в должности, испытывая страх, отказываются от выигранных проектов. Боятся много зарабатывать и быть не такими, как все. Это эволюционно обосновано: не выделяться – довольно сносная стратегия существования. Многие думают, что, когда разбогатеешь, тебя сразу прижмут братки из 90-х или родственники и друзья ненавидеть начнут, поэтому остаются бедными навсегда. Если сейчас ты бедный и денег постоянно не хватает, это твой свободный выбор.

Странно, насколько громкая ситуация 90-х создала во многих людях ограничение, что деньги зарабатываются только нечестным путем. И соответственно, деньги – это зло. И за их увеличивающееся количество обязательно прилетит «по шапке». Поэтому, когда богатые вдруг болеют, то бедные быстро ставят им диагноз: наворовал – получи расплату. Именно у таких бедных ровно ноль шансов выйти из нищеты и вообще прочитать эту книгу.

Когда-то у меня было огромное желание не идти в армию. Что-то около 10 баллов из 10 возможных! Денег не имелось, связей тоже никаких, болезней тоже. Я никогда еще с таким рвением не искал способы выхода из ситуации. Просто помню, что, когда получил повестку, сказал себе: «Сделаю что угодно, но не попаду в армию». Сейчас я отношусь к службе проще, из армейского времени можно вытащить много пользы, но тогда у меня было только желание. Я начал читать форумы, бегать по врачам и юристам, советоваться. В итоге написал заявление на АГС, прошел комиссию и отслужил в больнице 21 месяц. В военкомате было страшно, призывная комиссия – то еще испытание, помочь мне было некому. Но договориться можно обо всем. Лазеек всегда полно, но открыты они только для тех, кто желает!

Можно ли раскочегарить желание? Да запросто! Помню, как я приехал жить в Сочи и начал тусить с очень богатыми людьми. Каждый день три раза в ресторан. Моя «крутая» зарплата показалась мне шуткой. Пришлось вырасти, прокачать навыки монетизации, перестроить компанию. Было мощнейшее желание стать богатым и успешным. Да хоть на спор, хоть ради собственного азарта. Поднялся! Часто это называют выходом из зоны комфорта, когда осознаешь, что мир богаче и многообразнее, чем ты думаешь. Потом полетел в Дубай и понял, что «крутая» зарплата в 1 000 000 рублей – тут просто пыль. Теперь сижу и прикидываю, как выбраться из этой нищеты, моей нищеты.

Желание – это когда ты готов поработать еще часок, чтобы добиться той самой цели. Когда утром вскакиваешь и думаешь, как же тебе решить эту проблему, как выбраться из сложившейся ситуации. Слово «проблема» уже становится неактуальным для тебя, потому проблема решается.

Обрати внимание на студентов, которых собираются отчислить из вуза. Обычно из безвольных окуней, спящих на парах, они превращаются в резвых хищников и начинают искать

возможности договориться, пересдать, подучить и так далее. Как говорят в народе – было бы желание.

Получается, что внутри потенциал есть у всех, но включать кнопку экстренного запуска лень. Люди одни и те же, но в экстренной ситуации врубаются в проблему и начинают ее жестко решать.

Многие тоталитарные диктаторы любят устраивать «железный занавес» или изобретать «свой Интернет». Если у человека нет понимания, как живут соседние страны, ему легче внушить, что он живет в раю. Так легко отбить желание к недоступной зарубежной жизни. Все познается в сравнении. Один волос в супе – это много, а один волос на голове – мало.

У меня была детская мечта пообедать с миллионером. Помню, как сидели с моим другом Михаилом во Внуково и кушали. Он с недельной щетиной и в рваной футболке с выцветшим рисунком. Справедливости ради, дырка была всего одна и то на подмышке. На тот момент в его бизнесе наступили не лучшие времена, но около 3 миллионов чистыми в месяц он в карман все равно клал. То есть он мог купить этот ресторан, но одет был хуже официанта. Ты тоже можешь стать богатым, было бы желание.

Даже неосознанными людьми движет желание. Уверен, хоть раз в жизни ты встречал человека на улице, который просил денег на покупку алкоголя. Или сосед заходил занять на бутылку. Когда «трубы горят», желание выпить настолько велико, что пропадают страх, лень и стыд. Просто берешь и делаешь! Смог бы алкоголик так же подходить к людям и продавать книги на улице? Вряд ли, потому что желания у него нет. А вот кришнаиты могут. Они настолько верят и желают продвинуть свою тему, что с удовольствием рекомендуют ее всем людям и торгуют книгами на улице.

Знакомая девчонка никогда не читала. Но умерла мама, и у бедняжки начались постоянные стрессы, панические атаки и бессонница. Стала бегать к психологу и читать книги по саморазвитию. Потому что появилось жгучее желание вернуться к нормальной жизни.

Тут все просто. Морковка или спереди (когда хочешь заработать и купить яхту), или сзади (когда работаешь, чтобы не сдохнуть от голода и холода). Как лучше жить: спереди или сзади?

Лучше, когда морковка внутри:) Когда ты достаточно голоден, чтобы двигаться вперед, но достаточно сыт, чтобы не размениваться по мелочам и не идти по головам. Во всем нужен баланс.

В 14 лет у меня было жгучее желание купить бас-гитару, заработав деньги в Интернете, и за год я заработал всего 8500 рублей, но этого вполне хватило на мой первый инструмент. Я вообще ничего не знал про заработок, кошельки, сайты и форумы. Это было время, когда люди не платили картами, а картинки из Интернета скачивались часами. Посоветоваться я ни с кем не мог, тогда компьютер-то имели единицы. Но желание было огромным, и это сыграло решающую роль. Просто выбора не было, и я начал гуглить, вникать в суть.

Надо уметь активизировать силы в нужный момент.

Сейчас, анализируя прошлое, я понимаю, что сделал практически невозможное. Терпение, мечта и гигантское желание вырваться из этой системы двигали мною ежеминутно.

Не бойся мечтать! Представляй, как путешествуешь по миру, учишь иностранные языки, покупаешь самую крутую машину из салона, заезжаешь в новенькую квартиру! Разгоняй уровень желания (но только в тех областях, где ты действи-

тельно хочешь получить объект желаемого). Нет смысла жить чужими целями и мечтами.

Давай покажу, как раскладываю сейчас цели и желания.

1. Посетить 50 стран мира. Уровень желания 9. Я точно хочу это сделать и понимаю почему. У меня горит эта цель, но я отношусь к ней спокойно и даю себе около 15 лет на ее исполнение. Пока посетил 11. Спокойно закрывая 3 новых страны в год, я приду к цели через 13 лет.

2. Самостоятельно перевести книгу на английский язык. Уровень желания 3. Времени на это уйдет много, поэтому пинаю эту цель потихонечку.

Как видишь, не обязательно разрываться между задачами, достаточно просто понимать, что сейчас самое важное и в какие сроки будешь закрывать остальное. **Чего больше хочется, тому и отдаем приоритет.** Много тренеров советуют прописывать по сотне целей. Я так не могу. В голове только основное (около 5–7 задач).

Одно удивляет: когда девчонка садится писать 100 целей, то у нее как-то легко получается.

Я посмотрел на один из таких списков и с улыбкой отметил, что он скорее напоминает список желаний. И все, что написано со слов «я хочу сумку Луи Виттон» и далее по модным магазинам и салонам, я объединяю в общую и единую цель: поднять уровень дохода до конкретной цифры.

Также держу список идей и целей на будущее, которые пока просто висят в воздухе и ждут подходящего момента. Что-то делегирую, что-то забываю. Но мне простительно, я человек пожилой.

И еще одно важное правило: если ты чувствуешь, что занимаешься не тем и уже потратил кучу времени и ресурсов, лучше это дело бросить. Бывает сложно уйти с рабской работы, где отпахал 5 или даже 10 лет. Но если ты сдашься, то рабство продолжится, а попробовав что-то новое, ты получишь шанс все изменить.

Ты решил пробежать марафон в 834 километра, как сделал когда-то Клифф Янг. Отличная тема! Вот только ему был 61 год и бежал он в калошах. Марафон длится несколько суток. Что сделать пожилому человеку, чтобы выиграть у молодых и подготовленных спортсменов? Мыслить не как все. Спортсмены бежали по 18 часов, затем спали 6 часов и снова бежали. Янг не спал. Он бежал медленнее всех, по дороге ему подарили удобные кроссовки. За него молилась вся Австралия, люди надеялись, что он хотя бы не умрет по дороге. Он не спал несколько суток и добежал первым. Какова была его сила желания, я даже представить боюсь. Янг бежал 5 дней 15 часов и 4 минуты без сна!

Мышление

Мышление – следующий пункт нашего развития.

Под мышлением мы будем понимать наличие у тебя знаний и скиллов, которые позволяют действовать правильно. Если ты не умеешь вырезать аппендицит даже в теории, то как ни желай, а сделать это не сможешь.

Ты желаешь заработать миллион, но не знаешь как? Значит, нет соответствующего мышления. Хочешь познакомиться с девушкой, но никогда так не делал? Скорее всего, первые попытки будут неудачными. Уровень мышления можно и нужно прокачивать в любом направлении.

Давай разберем историю скромного парня, которому нравится однокурсница.

Нашему герою 19 лет, опыта знакомств и общения с девочками никакого. Итак, желание – 10, гормоны бьют в голову, а вот мыслей, как добиться заветного, нет. Он находит книгу «Скрытые сексуальные сигналы» и заучивает основы. Теперь мышление с нуля поднялось до единички, стесняясь, идет с парнями в клуб и робко приглашает на танец подвыпившую девчонку. Уровень снова вырастает. Так постепенно, шаг за шагом, он прокачает свое мышление, и девчонки перестанут быть проблемой (по крайней мере на уровне знакомства).

Как мыслит неудачник? Все время боится чего-то и откладывает. Поэтому и результатов никаких нет. Хотя если цель – разжиреть лежа на диване, то он неплохо справляется.

Важно понимать, что неудача или поражение – это кирпичик опыта. А бездействие – это потерянное время и ресурсы.

Жизнь как эскалатор, который тянет тебя вниз, и, даже чтобы стоять на месте, нужно шагать вперед. А лучше вспомнить «Алису в стране чудес», которая говорила: «Чтобы успеть, надо все время двигаться. А чтобы продвинуться вперед, надо двигаться еще быстрее». Конкуренция глобальна, и, пока ты ленишься или зависаешь за приставкой, ребята уже запускают новый Гугл или Фейсбук.

Смог бы я заработать деньги в другой стране с нуля? Да, смог бы. Просто если брать мой основной бизнес, то в нем у меня уровень мышления 7, а в каком-то другом бизнесе меньше, но все равно есть. То же самое и со страной. Как делать онлайн бизнес в России, я понимаю. Как делать в Чехии – нет. Но начать бизнес в Европе мне будет проще, чем человеку, у которого никакого бизнеса никогда и нигде не было.

По сути основы везде одни и те же – маржинальность продукта плюс востребованность плюс умение находить клиентов.

Чемпионы мыслят не как все. У них есть четкий фокус на текущей задаче. Разница в секунду может лишить тебя золотой медали, оставив с позорным серебром. Эти ребята только и делают, что тренируются или отдыхают после тренировок.

Внутренние ограничения

Еще одна ловушка мышления – внутренние ограничения. Народ у нас считает, что богатые обнаглели и только и могут, что жульничать и воровать. Но сами при этом не против стать богатыми. С такими мыслями в голове все твоё естество будет противостоять богатству. Потому что ты не хочешь быть плохим.

Мышление можно назвать также пониманием. Ты или понимаешь, как что-то сделать, или нет. Если не понимаешь, то лучше искать наставника или учителя, то есть человека, который это уже сделал. Люди устроены довольно просто – видим живой пример, повторяем за ним, получаем примерно похожий результат. По большому счету, нет ничего сложного в сбрасывании пары лишних килограммов – верно? Нужно больше двигаться и меньше жрать. Но за такой идеей должны стоять объем работы, желание и самоограничения, точнее дисциплина.

То, как мыслит твоё окружение и как твоё цель ими воспринимается, тоже критически важно. С поддержкой будет проще, поэтому я всегда рекомендую искать наставника. Живешь в маленьком городе или деревне? Тогда ищи виртуального наставника. **Найди человека, которому хочешь подражать, на кого хотел бы быть похож.** Нравится тебе Сергей Галицкий? Находишь все интервью с ним, его выступления, цитаты. Пытаешься разобраться в его модели мира и мышлении. Изучил человека? Берись за следующего. Сейчас в любой отрасли полно экспертов и контента – тебе остается только выбрать автора, который больше нравится и чей опыт вызывает доверие, и впитывать.

Очень помогает кругозор. **Старайся хотя бы чуть-чуть разбираться во всем и пробовать разные вещи.** Компилируя в голове информацию из многих источников, легче находить новые идеи.

Действие

И финальная ступень – действие. После того как все обдумано и решено, необходимо правильно и в нужный момент начать действовать. Одно и то же действие в разное время может принести противоположные результаты.

17 февраля 1600 года Джордано Бруно был сожжен в Риме на площади Цветов. Он рассказывал о том, что «звезды – это далекие Солнца» и существует еще много небесных тел (планет), кроме нашей. В то время такие суждения считались ересью.

12 апреля 1961 года Юрий Гагарин стал первым человеком в космосе и увидел оттуда звезды. Вернулся легендой, получил машину, квартиру, знак героя.

В действиях важна самонастройка, рекомендую начать практиковать утренний ритуал (назовем его «Магия утра», о своем ритуале я написал выше, ты же можешь придумать свой) и работать в формате «**одно дело – один час**». Намного проще делать что-то конкретное, а не миллион дел сразу. Варить кофе, параллельно гулять с собакой и писать книгу – очень сложно. Но по отдельности все эти процессы простые, главное – фокусировка.

Вообще, фокусировка на задаче – мое основное правило. Вокруг куча хронофагов и отвлекающих факторов, но я забиваюсь в свой кабинет и делаю то, что должен, даже если метеорит упадет на землю. Научиться этому нелегко, но попробуй для начала во время работы отключать уведомления и мобильный телефон. Я снова хочу предложить тебе попробовать. Это очень здорово, что ты читаешь эту книгу. А еще лучше, если ты начнешь что-то пробовать, делать, получать результат.

Итак, наша схема крайне проста: сначала нужно захотеть чего-то. Потом разобраться, как это получить. Подтянуть все необходимые ресурсы и связи и подействовать, в нужный момент с достаточным усилием нажав на педаль газа. Казалось бы, все просто. Но почему не получается? Жизнь людей проходит в рамках системы. Это не всегда хорошо и не всегда плохо. Просто система не может сделать тебя счастливым, это не ее функция. Система призвана встроить тебя винтиком в механизм. А ты хочешь быть этим самым винтиком? Школа, институт и работа – это часть системы, в которой ты просто «еще один человек», а занимаясь творчеством и делая что-то свое, ты проявляешь талант и уникальность.

Сначала тебя заставляют спать днем в детском саду, когда ты этого не хочешь. Потом пинками гонят учиться в школу. Затем армия или институт. Человек просто не успевает покопаться в себе и решить, как же быть счастливым. Хотя ключ очень простой – нужно делать то, что нравится (и не мешает другим, мы же в обществе живем, а не на пальме).

В итоге люди, занимающиеся не своим делом, вечно несчастливы и бурчат, а наши зеркальные нейроны с радостью делают нас такими же несчастливыми. Недаром говорят: «Россия для грустных». Чтобы изменить эту негативную тенденцию, нужно просто больше времени тратить на поиск своего призвания. Желать! Мыслить! Действовать!



Не забудь заполнить цели в начале этой главы и только потом двигайся дальше. И обязательно цифры поставь, это важно. Подумай, как можно усилить уровни желания, мышления и действия в твоём случае.

Твоя новая жизнь

Если ты просыпаешься и с грустью открываешь глаза, потому что не хочется вставать и начинать новый день так же, как вчера, тебе нужно что-то менять. Не нравится учеба? Возможно, ее стоит бросить. Не устраивает работа? Надо искать новый вариант. Что-то не так с городом за твоим окном? Сваливай.

Когда я понял, что мне надоело дышать смогом, построил дом и переехал в деревню. Теперь можно спокойно прогуливаться и дышать нормальным воздухом. В случае необходимости через 5 часов я буду в центре Москвы, и меня это вполне устраивает. Но сейчас мне комфортно тут, в одной минуте пешком от настоящего леса. Утром я проснусь и сяду за ноутбук, потому что на работу мне спешить не нужно. Я могу работать в любом месте, где есть Интернет.

Средний человек работает на работе, которая ему не нравится, чтобы получить за нее деньги, которых все равно не хватает. В итоге у него нет ни счастья, ни денег, ни сил что-то изменить. Так он доживает до пенсии, чтобы бросить ненавистную работу, но безденежье продолжается и тут. Очень часто слышу от пожилых знакомых фразу: «Вот я бы сейчас жил по-другому, но уже поздно».

Чтобы действовать по-другому, нужно начать мыслить по-другому и хотеть другого. Самый простой способ измениться – открыть дорогу для нового в жизни. Делая что-то впервые, мы получаем огромный всплеск эмоций, мыслей и энергии.

Все очень просто. Тебе какой фрукт больше нравится: яблоко или груша? Скорее всего, ты можешь ответить на вопрос, потому что ел и то и то. Стало быть, у тебя есть выбор, основанный на твоём прошлом опыте. Но если я спрошу тебя, что вкуснее: драконий фрукт или личи? Вероятность твоего ответа намного меньше, эти фрукты у нас не сильно популярны. Напрашивается простой вывод: чтобы понять, кем ты хочешь быть – строителем, поваром, инженером или пилотом, – тебе нужно хотя бы в общих чертах понимать, что делают все эти люди.

В школе дело обстоит просто: тебе говорят учить химию, учить физику, но ты часто не можешь понять, зачем все это нужно, как это применить. Помню, как с 9 класса жил в состоянии полной потерянности («спасибо» учителям). Мне внушили, что я никогда не смогу найти работу, ни на что не годен. Справедливости ради, половина нашего класса жила так же. Принято было считать, что с тройкой по математике в жизни не состояться, придется питаться с помойки. При этом нужно было решить, на кого идти учиться дальше, практически вслепую. Я хотел стать журналистом (и то, что я делаю сейчас, очень близко к журналистике), подошел к учительнице и сказал: «Хочу сдавать ЕГЭ по литературе», а в ответ получил: «Это сложно, у тебя не получится».

Скептики – очень опасные люди. Они давно растоптали свою мечту, стали черствовато-циничными и теперь сидят в глубоких ямах и рекомендуют ничего не пробовать. Бизнес – опасно, работу менять – страшно, денег заработать – невозможно. У тебя в окружении есть такие люди? Будь с ними осторожнее.

Осчастливить весь мир не получится никогда, а те, кто пытался так сделать, обычно плохо заканчивали. Но вот разобраться с самим собой – можно.

В мире сейчас огромное количество мест, где талант не нужен. Класть кирпичи – дело незатейливое. Копать траншеи – тоже. Кто служил в армии, легко понимает, о чем речь. Нужно много послушных бойцов, а не тех, кто начинает «качать права».

Стадом овец управлять проще, чем парой волков.

Какого сотрудника больше будут любить? Послушного и кроткого.

Однажды пришлось работать в больнице, где работали мужики, отбывающие наказание. Туда попадали за мелкие нарушения и неуплату алиментов. Суть была простой: они работали

за копейки, но вынуждены были отпахать определенный объем часов. Начальство вило из них веревки, заставляя делать любую черную работу.

Старайся выстраивать свою жизнь так, чтобы минимально зависеть от влияния других людей. Каждый в первую очередь отстаивает свои интересы, а не твои.

Даже родители, часто проявляя заботу о тебе, все равно остаются рабами своих страхов и страстей. Старенькая мама говорит: «Да зачем тебе эта Москва, у нас в Усть-Бобруйске тоже хорошо», – а внутренне понимает, что сейчас свалишь ты в столицу и больше к ней не приедешь. Отстаивает свои интересы, плохо это или хорошо. Но осуждать маму мы не будем.

Система тоже имеет свои интересы. Нужно, чтобы ты спокойно пил пиво, не возникал, не выделялся, ходил на рабскую работу. Просто раньше тебя бы плеткой по заднице били, пока ты пирамиду строишь, а сейчас мотивируют зарплатой или безработицей.

Часто талантливых ребят в организации будут задвигать, потому что они могут подсидеть начальника, уйти и сделать конкурентную компанию, а тупеньких, но лояльных продвинут. Так что работа в большей части компаний – это игра с гарантированным поражением.

Поэтому, если во время чтения этой книги у тебя возникло жгучее желание что-то изменить – не откладывай. Жизнь слишком коротка. Но чем ты будешь заниматься и в чем в итоге найдешь себя, знаешь только ты. Это твое решение и твоя ответственность.

С чего начать?

Часто в книжках по мотивации пишут что-то вроде «начни с себя», и это, в принципе, верная тема. Но я бы посоветовал принцип одного процента изменений. Что это такое и как будет работать на практике?

Допустим, на данный момент вас что-то не устраивает в жизни (черт подери, всех людей что-то всегда не устраивает!), и вероятно, если уж вы читаете эту книгу, дело в деньгах. Как сгенерировать больше денег?

У нас есть только два способа: экономить на чем-то или зарабатывать больше.

Вариант с ограблением банка мы рассматривать не будем, это случается только в кино.

Экономия бывает разумной и глупой. Если вы покупаете самые дешевые носки, но они рвутся через день, я сомневаюсь, что это можно назвать экономией. Если вы едете на автобусе два часа вместо того, чтобы доехать на такси за 25 минут, я тоже не считаю это экономией. Тут важен баланс. Из того, что я могу посоветовать и использую сам: торгуюсь, когда это возможно, и ищу более выгодные варианты, завел карту с кэшбэком и процентом на остаток и оплачиваю покупки с нее, не стесняюсь экономить время и вместо долгой двухчасовой встречи решать вопросы по скайпу за 8 минут.

С заработком чуть интереснее. Чтобы заработать больше, можно поднять цену, добавив к услугам девятки. Это действительно работает, хоть и выглядят такие цены в 999 рублей немного странно. Фишка в том, что клиенту наплевать, сколько стоит товар – 999 или 990 рублей, разница незначительна. Но для вас при крупном обороте это может иметь колоссальное значение.

Ищите новые способы заработка. Попробуйте хотя бы пару способов из этой книги. Я никогда в жизни не думал, что буду тем, кем я стал сегодня. Но предпосылки определенные были. Создавайте предпосылки своего успеха.

Инвестируйте в себя. Вы – это все, что у вас есть. И это на всю жизнь. Квартира, машина, женщина могут смениться много раз. Но с собой вам еще жить и жить. Так что подтянуть здоровье или выучить английский язык явно не помешает.

Но давайте вернемся к однопроцентным изменениям. Рассмотрим на примере сна. Часто мы ложимся спать как попало, встаем еле-еле и весь день чувствуем себя плохо. Энергии не хватает. Предположим, вы ложитесь спать в час ночи, а хотите ложиться в 10 вечера. Если попробовать сделать это сразу, то организм будет сопротивляться, чаще всего вы проворочаетесь пару часов и с трудом уснете.

Если мы сегодня поставим себе цель лечь на пять минут раньше, и завтра всего на пять минут раньше, то уже через пару недель мы спокойно будем засыпать в полночь. Вот и принцип маленьких однопроцентных изменений.

Или другой пример: в день вы отвечаете на 100 писем и работаете при этом 2 часа. Что, если попробовать поднажать и ответить на 200 писем в тот же срок? Качество работы явно упадет. А если на 101 письмо? Скорее всего, это реально. Подняв планочку всего на 1 %, за неделю мы сможем начать отвечать на 107 писем!

А еще можно легко приучить себя наводить порядок в комнате в течение трех минут. Ведь это так просто, скажем, взять тряпку и протереть только подоконник, потратить три минуты и чувствовать себя чемпионом. Завтра уборка будет уже на четыре минуты, и со временем полезная привычка войдет в вашу жизнь.

Я искренне надеюсь, что эта книга станет первым кирпичиком для вашего нового, более успешного будущего. И помните: постоянство дает результаты!