



Работа в офисе давно стала для меня наказанием, поэтому я так обрадовалась возможности прочитать книгу о том, как, наконец, стать свободной. Советы оказались очень полезными и понятными. Бери и делай!

*Ольга, Новочеркасск*

Пока не прочитала эту книгу, о работе через Интернет даже не задумывалась. Я трусиха — страшно начинать что-то свое, поэтому нужен был «пинок», чтобы собраться с духом и рискнуть. Спасибо книге, подтолкнула!

*Яна, Волгоград*

Уже несколько лет работаю через Интернет и с ужасом вспоминаю просиженные в офисе часы — столько времени зря потеряла. В книге прочитала все то, к чему когда-то пришла сама методом проб и ошибок. Поэтому на первом этапе книга незаменима. Чтобы не набить лишних шишек.

*Мария, Москва*



По-настоящему полезную книгу найти не так-то просто. Эта — замечательная, с правильными советами, вдохновляющими примерами! Поднимает дух и вдохновляет!

*Евгения, Ижевск*

Юлия — самый замечательный тренер. И книга у нее — буквально пошаговое руководство, как наконец-то избавиться от вечного безденежья и начальников-самодуров. Работаешь дома, сама на себя — и живется сразу радостнее.

*Анастасия, Тверь*

# Юлия Пряхина



#Из офисной  
**МЫШКИ —**  
**В МИЛЛИОНЕРШИ**

Как  
зарабатывать,  
**не выходя**  
**из дома.**  
Реальный  
опыт



Издательство  
АСТ  
Москва

УДК 330  
ББК 65.012.1  
П85

*Все права защищены. Никакая часть  
данной книги не может быть воспроизведена  
в какой бы то ни было форме без письменного  
разрешения владельцев авторских прав.*

**Пряхина, Юлия Юрьевна.**

П85 #Из офисной мышки — в миллионерши. Как зарабатывать, не выходя из дома. Реальный опыт / Юлия Юрьевна Пряхина. — Москва : Издательство АСТ, 2016. — 255 с. — (Умный тренинг, меняющий жизнь).

ISBN 978-5-17-093457-7

Юлия Пряхина — одна из самых востребованных тренеров, «Женскую Академию» которой закончили уже более 10 000 женщин. Большинство из них нашли свое место в жизни и обрели финансовую стабильность. Сотни — стали настоящими счастливыми миллионершами, которые когда-то уволились с работы «на дядю» и открыли свое дело.

Эта книга честно и объективно рассказывает о «кухне» женского интернет-бизнеса. Советы и рекомендации с пошаговыми алгоритмами действий помогут вам начать с «нуля» и освоить самые прибыльные интернет-профессии. Главное условие — разрешить себе наконец-то жить жизнью своей мечты!

Макет подготовлен редакцией ПРАЙМ

ISBN 978-5-17-093457-7

© Пряхина Ю., 2016  
© ООО «Издательство АСТ», 2016

---

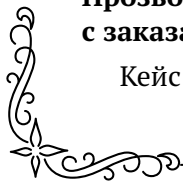
# Оглавление



<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	12
«Я такая же, как вы. Так скажите, почему вы это не можете?» .....	12
<b>Превратить воду в вино: как найти талант и воплотить его в доход</b> .....	13
А что, если сменить модель? .....	14
<i>Часто я слышу вопрос: а если у меня нет хобби?</i> ....	16
<b>«Троечницы выигрывают», или Нет перфекционизму!</b> .....	22
Чем хорош Интернет и почему все хотят там быть .....	26
<b>Ох уж этот денежный вопрос</b> .....	30
Юридическая сторона дела .....	31
<b>СОБСТВЕННИЦА БИЗНЕСА ИЛИ НАЕМНЫЙ РАБОТНИК?</b> .....	34
<b>Модели заработка</b> .....	35
Работа по найму .....	35
<i>Плюсы работы по найму</i> .....	35
<i>Минус работы по найму</i> .....	35
Фриланс, или Один в поле все-таки воин .....	41
«Свой бизнес» .....	44
Плавный переход или революция .....	46



<b>БИЗНЕС: БОЛЬШЕ ДОХОДОВ ИЛИ БОЛЬШЕ РАСХОДОВ?.....</b>	<b>47</b>
Юридический вопрос .....	49
<b>Кому подходит удаленная работа?.....</b>	<b>50</b>
Общие рекомендации по поиску работы через Интернет .....	54
<b>ТОП-10 ИНТЕРНЕТ-ПРОФЕССИЙ .....</b>	<b>60</b>
<b>Онлайн-тренер .....</b>	<b>60</b>
Кто такой онлайн-тренер и чем он занимается?...	60
Где учат на онлайн-тренера?.....	61
Сколько можно заработать? .....	62
Должен ли онлайн-тренер иметь психологическое образование? .....	62
Кейс .....	65
<b>Инфопродюсер .....</b>	<b>66</b>
Как зарабатывает инфопродюсер?.....	66
Как найти спикера, которого интересно продвигать? .....	67
<b>Организатор тренингового центра онлайн.....</b>	<b>68</b>
<b>Помощник инфобизнесмена .....</b>	<b>70</b>
<i>История Татьяны Серёгиной, моей помощницы.</i> ...	71
Варианты развития событий.....	73
<b>Копирайтер .....</b>	<b>74</b>
<b>Администратор социальных сетей .....</b>	<b>77</b>
<b>Лидогенератор или «трафик-менеджер» .....</b>	<b>82</b>
<b>Прозвонщик, менеджер по работе с заказами .....</b>	<b>84</b>
Кейс .....	87



<b>«Ангел поддержки»</b> .....	89
Кейс .....	91
<b>Партнер (по трафику)</b> .....	91

## **ОНЛАЙН-ТРЕНЕР** .....

<b>«Тренеров много, хватит ли места для меня?!», или Рынок тренинговых услуг в Интернете</b> .....	94
--	----

«У меня не хватит энергии, я не справлюсь!» .....	98
<i>Выгода № 1</i> .....	99
<i>Выгода № 2</i> .....	100
<i>Для кого профессия онлайн-тренера подходит идеально?</i> .....	104

Смотрим в будущее .....	105
<i>Ваш план на ближайший год</i> .....	109

Шаги к онлайн-тренерству .....	115
«Я молодая мамочка, есть ли у меня шанс стать онлайн-тренером?» .....	118

В чем вы будете успешны? .....	119
<i>Что значит быть экспертом?</i>	
<i>Знать все о вопросе?</i> .....	119

## **Откуда берутся клиенты** .....

<i>Как продается информация через Интернет</i> .....	128
--	-----

Где взять базу подписчиков .....	128
<i>Превращаем подписчиков в клиентов</i> .....	130
<i>Как найти хороших подписчиков</i> .....	132
<i>Как искать партнеров и что им писать</i> .....	132
<i>Как создать лояльность клиентов</i> .....	136
<i>Как понять, чего хотят клиенты</i> .....	141

Анализ рынка .....	146
--------------------	-----

Страх продаж и как с ним бороться? .....	148
--	-----




<b>СОЗДАНИЕ СУПЕРЭФФЕКТИВНОГО КУРСА</b> .....	151
<b>Какие бывают курсы</b> .....	151
Короткие бесплатные вебинары .....	151
Недорогие короткие семинары, тренинги до результатов .....	153
Воркшоп (work-shop) .....	155
<b>Пошаговый план создания продукта</b> .....	157
<b>Виды продуктов</b> .....	160
Мини-книга .....	160
Кейс .....	165
<i>Я боялась продавать, но преодолела этот страх</i> .....	166
Кейс .....	167
<b>Создаем платные курсы</b> .....	168
Небольшой мастер-класс .....	168
<i>2 стратегии построения платных мастер-классов</i> .....	169
<i>Цена вопроса. Сколько ты стоишь?</i> .....	172
Большой курс на результат .....	172
<i>Структура тренинга на примере трехнедельной программы</i> .....	173
<i>Проверка эффективности тренинга</i> .....	174
Почему человек сопротивляется изменениям? .....	175
<b>Ведем вебинары!</b> .....	176
Полезные технологии выступлений .....	181
<i>Сторителлинг</i> .....	181
<i>Волшебные вопросы</i> .....	184
<i>Седьмая итерация</i> .....	188
<i>Где «вебинарим»?</i> .....	190
День первого вебинара! .....	191
<i>Техническая сторона</i> .....	191






---



<i>Еще 3 важных момента</i> . . . . .	194
<i>Чат: выключить или включить?</i> . . . . .	195
<i>Кто они, ваши участники?</i> . . . . .	196
<i>Продажа на вебинаре</i> . . . . .	200
Создаем структуру выступления . . . . .	201
<i>Ошибки, которые совершают начинающие спикеры</i> . . . . .	203
<b>«Глаголом жечь сердца людей», или Как писать увлекательные рассылки</b> . . . . .	207
Что писать подписчикам . . . . .	211
<b>ДОВЕДУ ДО РЕЗУЛЬТАТА ИЛИ ВЕРНУ ДЕНЬГИ!</b> . . . . .	213
<b>Принципы обучения взрослых людей.</b> . . . . .	214
Активное обучение лучше пассивного . . . . .	214
От простого к сложному. . . . .	215
Новое опирается на прошлое . . . . .	215
Участники разного уровня. . . . .	216
Адекватное соотношение поддержки и «пинков» . . . . .	216
Логичность материала . . . . .	217
Учитывайте модальности . . . . .	217
Учимся на примере тренера, а не на том, что он говорит . . . . .	218
Будьте готовы к игре «убей тренера». . . . .	219
Развлекайте участников! . . . . .	220
<b>«Зуб даю!», или Стоит ли давать гарантии на результаты своих курсов</b> . . . . .	220
<i>Курс не понравился</i> . . . . .	221
<i>Не было результата.</i> . . . . .	222
<i>Клиент ошибся и купил курс не по нужной тематике.</i> . . . . .	223





*Клиент не прослушал курс,  
а через полгода вспомнил об этом  
и решил запросить деньги назад . . . . . 223*

**КАК СОЗДАТЬ  
РЕЗУЛЬТАТИВНЫЙ КУРС . . . . . 225**

**Уровень подготовки . . . . . 226**

**Мотивация и саботаж . . . . . 228**

**Проектировка курса . . . . . 230**

**Как собирать отзывы . . . . . 231**

**Рекомендации . . . . . 232**

**ПОЧЕМУ ИНФОПРОДЮСЕРЫ  
ЗАРАБАТЫВАЮТ БОЛЬШЕ  
ТРЕНЕРОВ? . . . . . 234**

**Следует ли читать эту главу,  
если вы выбрали быть спикером? . . . . . 234**

**Как узнать, могу ли я быть  
хорошим продюсером? . . . . . 236**

**Как выбрать спикера-партнера . . . . . 238**

**Условия совместной работы в паре**

**«Спикер — Продюсер» . . . . . 240**

*Финансы . . . . . 240*

*Вклад в проект . . . . . 241*

*Кто за что отвечает:*

*разделите обязанности . . . . . 241*

*Планы по денежной отдаче . . . . . 241*

*Ваша деятельность вне проекта . . . . . 242*

*Планы на год, 3 года, 5 лет . . . . . 242*

*Возможность передоговориться*

*про условия . . . . . 242*

*Договор . . . . . 242*



---

В одном флаконе, или Как работать  
с несколькими спикерами одновременно ..... 243

**РАБОТАЕМ В ПАРТНЕРСТВЕ,  
ИЛИ ОДИН В ПОЛЕ НЕ ВОИН ..... 246**

*Наставник* ..... 246

*Партнер по подписчикам* ..... 247

*Партнер по взаимопиару* ..... 247

*Партнер-сопранер* ..... 247

*Организатор конференций* ..... 248

*Партнер по гостевым вебинарам* ..... 249

**ДЕЙСТВУЕМ! ..... 250**

**«Я не трус, но я боюсь».**

**Быстрые фишки по преодолению страха ..... 251**

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ ..... 255**





# Введение



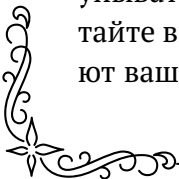
«Я такая же, как вы.  
Так скажите, почему вы  
это не можете?»

Такие диалоги часто возникают между мной и моими ученицами. Чему я обучаю? По сути — созданию своего дела в сети Интернет. Такого, к которому лежит душа, горят глаза, а ноги сами бегут... но не в офис, а к любимому столу или дивану, чтобы поработать в свое удовольствие.


Книг по удаленной работе немного — и они описывают по большей части «механику»: какие шаги делать, чтобы заполнить желаемую должность.

Моя задача — не только рассказать теорию, а дать упражнения, чтобы вдохновить вас. Вновь зажечь тот теплящийся лучик надежды, что вы можете помогать людям и получать приличный (а иногда и неприличный) доход.

А еще эта книга для женщин. Для тех милых дам, кому кажется, что работа или бизнес в Интернете — это слишком сложно. Я докажу, что вы это можете. Для тех, кто считает, что не способен ни на что больше, чем унывать дома без возможности самореализации. Читайте внимательно и найдете ответы, которых не знают ваши подруги, живущие «как все».



---



## ПРЕВРАТИТЬ ВОДУ В ВИНО: КАК НАЙТИ ТАЛАНТ И ВОПЛОТИТЬ ЕГО В ДОХОД

Замечали ли вы, что у многих в головах существует очень четкая модель: после окончания школы мы идем в университет, затем нашей задачей становится зарабатывать денег. А раз так, нужно идти искать работу.

Как ее искать? В первую очередь, думает выпускник, я пойду туда, где платят много денег. Или туда, где смогу круто продвинуться по карьерной лестнице и стану знаменит.

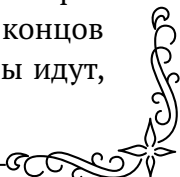
А у вас что было в голове, когда вы были студенткой? Примерно то же самое, верно?

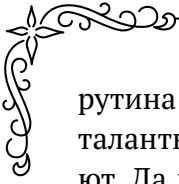
Редко кто старается понять, чего хочет на самом деле? Есть также убеждение, что существуют профессии, на которых можно зарабатывать, а есть хобби — для удовольствия и самореализации. Видимо, еще в далеком советском прошлом так повелось — на работе надо работать, а развлекаться — дома.

В текущей реальности мечты о заработке на хобби воплотить легче, чем это было еще полвека назад. Но вы думаете: «нет-нет, вязание мягких игрушек — это мое хобби, а зарабатывать я буду на продаже колбасы оптом, знакомые говорят, там много платят».

Так мы «продаем» свои мечты, взамен получая иллюзию стабильного будущего.

У такой модели очень «плохая карма»: человек работает-работает какое-то время — и в конце концов возникает глубокая неудовлетворенность. Годы идут,





рутина затянула, и кажется, что искать и раскрывать таланты — уже страшно и нет смысла. А вдруг засмеют. Да и как зарабатывать, пока ищутся мои глубоко скрытые таланты? Где взять денег на хлеб хотя бы с маслом? Такие мысли затягивают в замкнутый круг, выбраться из которого очень сложно.

А теперь отвлекитесь от своей колбасы и рутины — у меня для вас хорошая новость! Именно вы можете из круга выбраться! Раз вы читаете эту книгу, значит, решились пойти «против системы», которая заставляет вас сейчас находиться на нелюбимой работе или делать то, что давно приелось.

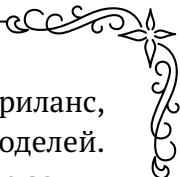
## А что, если сменить модель?

Представьте, что вы начинаете с нуля. Вы — «зеленая студентка», и я задаю вопросы: какие у вас цели, кем вы хотите стать через 5–10 лет? Найдите сами для себя ответы: «Что я хочу?», «Кем я хочу быть?», «Как я хочу помогать людям?», «Какова моя миссия?». Это очень сложные вопросы, не отрицаю. Но если начать с ответов именно на них — в долгосрочной перспективе вы выиграете, так как у вас появится шанс найти дело своей мечты.

Некоторых моих клиенток терзает вопрос: пойти на работу по найму или создать бизнес? Знакомо? Этот вопрос не из тех, которые нужно себе задавать на данном этапе. Просто спросите себя: «Чем я хочу помогать миру?» — и определите то занятие, которым бы вы занимались с огромным удовольствием, с вдохновением, с отдачей, а потом уже смотрите — как на этом занятии сможете заработать? Возможно, лучшим вариантом



---



будет работа по найму, или свой бизнес, или фриланс, или партнерство — существует множество моделей. Только после того, как вы выясните, **чем** хотите заниматься, есть смысл определять форму — как это делать.



### **ВОПРОС № 1**

**Я шью игрушки, индивидуальные подарки и хочу зарабатывать на их продаже, как мне начать это делать и на что обратить внимание?**

Замечательно, если вам нравится эта деятельность, вы видите эмоции на лицах тех людей, которым дарят ваши игрушки, и вам это доставляет удовольствие, вы можете выбрать из нескольких вариантов.

1. Можно устроиться в организацию, которая занимается чем-то подобным, и предложить делать для них индивидуальные игрушки, то есть включиться в какую-то команду. И это будет работа по найму. Плюсы — вам не нужно искать клиентов, вы будете исполнителем (для кого-то это идеальный вариант).

2. Можно создать фриланс-проект — вы сами шьете, сами ищите клиентов, сами занимаетесь доставкой.

3. Можно создать бизнес: научить шить игрушки своих помощниц и самой делать их в свое удовольствие, при этом организовать систему так, чтобы клиенты сами вас находили и заказывали. Получается интернет-магазин, но вы в этом бизнесе собственник, а не только трудяга, работающий 24 часа в сутки.

4. Можно создать инфобизнес: выйти в рунет и обучать других женщин зарабатывать на создании индивидуальных подарков.

