

СПРАВКА ОБ АВТОРАХ



Денис Кузнецов, 34 года, предприниматель-производитель, бизнес-тренер и автор обучающих программ для производителей и строителей, отец четверых детей, блогер, путешественник, любит бег и бокс, бизнес наставник и ментор, инвестор.

Основной бизнес — фабрика люков-невидимок и дверей Revizor, производим также различные металлоконструкции по чертежам заказчика, можем сами разработать решение для доступа к любым инженерным коммуникациям. У нас более 20 патентов, мы создали рынок на пустом месте. Сайт фабрики люков и дверей Revizor — kupiluki.ru.

Подробнее обо мне и моем бизнесе можно прочесть в статье РБК: https://www.rbc.ru/own_business/24/01/2018/5a6723dc9a7947760ddafb0d.

Также оказываю услуги лазерной резки металлов. Наш девиз: «Режем, красим, гнём». Сайт: laserna.ru.

Обязательно подпишись на меня в социальных сетях и получи бонус ☺

<https://vk.com/koltex>

<https://www.facebook.com/kuznetsov01>

<https://www.instagram.com/koltex/>

<https://t.me/thekuznetsov>



Юрий Терехов, 34 года, предприниматель, бизнес наставник и ментор, отец двоих детей. Соучредитель производственной компании «ТиС» по производству приводных ремней, основатель сервиса сквозной аналитики R7K12, эксперт в области продаж и маркетинга. Инвестор.

<https://vk.com/id1964930>

<https://www.facebook.com/yuriy.terekhov>

https://www.instagram.com/terehov_y/

Факты в цифрах

600 миллионов — суммарный оборот бизнесов.

165 сотрудников работают в наших компаниях.

4 часа занимает управление компаниями в месяц.

17 лет в бизнесе.

2 млн ежегодно тратим на свои знания.

75 000 — суммарное число подписчиков в соцсетях.

10 потоков тренерства.

Более 500 учеников уже получили результат.

В 3,5 раза — средний рост чистых денег наших учеников.

Об обучающих проектах Кузнецова и Терехова

Контакты:

Телефон: +7 (499) 348-96-43

Сайт: <https://kitdiamond.ru/>

Курс «Структура — путь к миллиарду» <https://kitdiamond.ru/struktura>

ВК: <https://vk.com/kitdiamond>

ФБ: <https://m.facebook.com/kitmillion/>

«Инстаграм»: <https://www.instagram.com/koltex/> и https://www.instagram.com/terehov_y/

«Ютьюб»-шоу «На грани»: https://www.youtube.com/channel/UCa7eRc6zt3O11SHejatNv_Q

СОДЕРЖАНИЕ

Вступление	9
ГЛАВА 1. Драйверы счастья. 5 способов постановки и достижения целей	
1.1. Вспомнить всё. Учимся мечтать и творить	13
1.2. Твои мысли — это ты	20
1.3. А что дальше?	24
1.4. Проектный менеджмент как лекарство от прокрастинации	27
1.5. Ослиный менеджмент	32
ГЛАВА 2. Драйверы денег. 10 способов быстрой «упаковки». Создание лица бизнеса	
2.1. Порхай как бабочка, жаль как пчела. +15% к росту дохода	41
2.2. Убить Билла. +50% к эффективности	49
2.3. Тяжело в ученье, легко в бою	52
2.4. Реальность VS Виртуальность	55
2.5. Сила личного бренда. +100% к доверию	59
2.6. Увеличиваем средний чек, или $2 + 2 = 7$	64
2.7. Пусть о тебе говорят другие	72
2.8. Артефакты, усиливающие доверие	75
2.9. Прямая связь с клиентом. +110% к свободному времени	77
2.10. Мигающие кнопки, конверсия, удобство	79
ГЛАВА 3. Драйверы денег. 10 источников трафика в интернет-маркетинге	
3.1. От тебя до клиента — ровно один клик	83
3.2. Сквозная аналитика как подростковый секс — все говорят, но никто не занимался	85

3.3. Выбор подрядчиков. Метод Шерлока Холмса	89
3.4. А/В-тест — всему голова	94
3.5. YouTube	95
3.6. Интернет-магазин как способ продвижения	96
3.7. Социальные сети и как с их помощью заработать деньги	98
3.8. Играй	100
3.9. Конкурс, розыгрыш, викторина	101
3.10. Лид-магниты	102

ГЛАВА 4. Драйверы денег. 11 фишек по построению мощного отдела продаж

4.1. Входящий поток	105
4.2. Инструменты для управления лидами	109
4.3. Разделяй и властвуй	111
4.4. Конвейер в продажах. +300% к доходу	112
4.5. Секретный инструмент, за который Сбербанк заплатил миллионы	114
4.6. РОП. Ты узнаешь его по результату	116
4.7. Все через ОПУ	120
4.8. ДНК продаж. В чём твоя сила?	124
4.9. Тебя послали? Узнай почему!	126
4.10. Метод 3 Коровы. +1000% к росту	128
4.11. Мотивируй клиентов	130

ГЛАВА 5. Драйверы денег. 10 убойных скриптов отдела продаж

5.1. Программируй результат заранее	133
5.2. Игра в молчанку	135
5.3. «Дорого» по сравнению с чем?	137
5.4. Проткни пузырь	138
5.5. Денежный крюк	139
5.6. Подарок	140
5.7. Всему говори «Да»	141
5.8. Магия «И»	142
5.9. Try & Buy	143
5.10. Как сварить вкусный скрипт?	144

ГЛАВА 6. Драйверы свободного времени. 10 фишек по найму сотрудников

6.1. Халява, приди	148
6.2. Результатор, процессор или паразит?	153
6.3. Софт-скиллы	159
6.4. На заборе х@й написан	164

6.5. Правильные вопросы	166
6.6. Ассесмент-центр	169
6.7. Два дня, чтобы стать ближе	172
6.8. Дай людям уверенность	174
6.9. Техника «Следователь»	177
6.10. Возьми на работу HR	179

ГЛАВА 7. Драйверы денег. 10 «софтов» для увеличения продаж

7.1. Бенчмаркетинг	183
7.2. Анализ конкурентов в социальных сетях	185
7.3. Быстрый сбор семантики трафика	186
7.4. AmoCRM	188
7.5. RetailCRM	189
7.6. Сквозная аналитика	190
7.7. Проверка контрагентов и сотрудников	192
7.8. Сбор и визуализация данных	194
7.9. Автоматические sms и звонки	195
7.10. Конструкторы сайтов	196

ГЛАВА 8. Драйверы быстрых денег. 10 способов сократить затраты в бизнесе

8.1. Техника «Глаза кота из Шрека»	200
8.2. Место, где спрятан клад	202
8.3. Либо ты, либо они	207
8.4. Плати за результат	211
8.5. Сократи торговые площади	216
8.6. Не плати за конфетки	219
8.7. Получи отсрочку и скидку у поставщиков	222
8.8. Выведи все непрофильные активы на аутсорсинг	225
8.9. Найми финансового директора	228
8.10. Оптимизируй затраты на телефонию и интернет	232

ГЛАВА 9. Драйверы энергии и мотивации. 11 инструментов лидера для увеличения энергии

9.1. Игра в счастье	235
9.2. Секрет вечной молодости тибетских монахов	238
9.3. Разбуди тигра	241
9.4. Сильные становятся сильнее	244
9.5. Плата вперед	246
9.6. Действуй сердцем	247
9.7. «Хватит сиськи мять»	249
9.8. Мужик сказал, мужик сделал	253

9.9. Обезьяны на твоих плечах	256
9.10. Очки прошлого	259
9.11. Дополнительные инструменты для подъема энергии	262

ГЛАВА 10. Драйверы экономии времени. 12 фатальных ошибок в бизнесе, которые сломают бизнес изнутри

10.1. Не клади все в одну корзину	267
10.2. Держи рот на замке	271
10.3. О финансах должен знать только финансовый директор	273
10.4. Не бери новичков. Время дороже	275
10.5. Производство без продаж — деньги на ветер	277
10.6. Не меняй нишу	280
10.7. Не превращай менеджера в РОПа	282
10.8. Главный бухгалтер — это облуга	284
10.9. Не наказывай тех, кто производит	288
10.10. Не разрушай то, что работает	290
10.11. Не привлекай в бизнес друзей и родственников	293
10.12. Многорукий многоног	295

ГЛАВА 11. Драйверы денег. 9 способов заработка денег без рекламного бюджета уже сегодня

11.1. Звони или умри	301
11.2. Забери деньги у клиентов	310
11.3. Рот зашит? Используй пальцы!	312
11.4. 1000 и одно объявление	314
11.5. Как зависать в Facebook с пользой	316
11.6. Сторителлинг	318
11.7. Делай прямые трансляции в социальных сетях	321
11.8. Продажи с вебинаров	323
11.9. Агент 007 — драйвер роста +500% к доходу	325

Драйверы развития. 20 книг, которые мы рекомендуем 327

Драйверы развития. 25 фильмов, меняющих сознание (к лучшему, поверь) 329

Заключение 331

ВСТУПЛЕНИЕ

Итак, у тебя в руках не просто книга.

Это — азбука инструментов.

Если будешь правильно ими пользоваться, ты сможешь в разы увеличить свой бизнес и добиться потрясающих результатов.

Эту книгу нельзя просто прочитать, как «Гарри Поттера», а потом поделиться впечатлением.

Эта книга — про действия.

Все инструменты, о которых ты прочитаешь и узнаешь, — это действия, которые необходимо совершить в своем бизнесе. Это не просто теория, какие-то слова, выдуманные нами. Нет, это — конкретные действия. Если ты их реализуешь, твой бизнес вырастет. Это мы тебе гарантируем на 100%.

У нас масса примеров из практики, когда наши ученики, сделав эти действия, вырастали буквально в разы.

Мы анализируем свой собственный предпринимательский опыт, опыт знакомых предпринимателей, которые выросли, или, наоборот, так и не выросли, своих учеников, которых у нас уже великое множество. И мы понимаем, что простые инструменты дают результат в тысячу раз сильнее, чем какие-то сложные.

Конечно, как людям-продуктам, как технарям нам всегда хочется использовать какие-то сложные инструменты. Нам хочется настро-

ить автоворонки, какую-нибудь систему оповещения, все автоматизировать, посадить вместо менеджеров по продажам роботов, не продавать напрямую, а продавать через какие-нибудь сложные таргетированные цепочки, но на самом деле это все не ведет к какому-то явному результату.

Основной результат дают простые действия.

Простые действия — это: нет денег — берешь телефон и звонишь тем, у кого они есть, забираешь свои деньги. Не умеешь звонить, не умеешь разговаривать — открываешь социальные сети и пишешь в личку тем людям, которые тебе нужны, и договариваешься с ними о встрече, о сделке или еще о чем-то, продаешь им свои услуги. Не можешь написать, не можешь позвонить — берешь ноги и приезжаешь к клиентам напрямую и пытаешься продать свой товар.

В продажах нет никакой магии.

Любой товар, любая услуга продаются элементарно. Ничего сложного в этом нет. Самое главное — научиться работать с возражениями.

Очень многие думают, что продажи — это какой-то сложный магический процесс. Раз менеджеры ничего не могут продать, значит, это действительно невозможно. Очень часто все верят менеджерам на слово.

Я хочу сказать, что я никогда никому особо не верю, и все, что мне говорят, всегда проверяю. И я понял, что продавать — достаточно легко, если у тебя действительно качественный продукт и ты умеешь правильно задавать вопросы.

Если ты умеешь правильно строить диалог и задавать вопросы, тебе будет очень просто продавать.

Важно научиться работать с возражениями. На любое «но» можно привести весомый аргумент и продать свой продукт.

Об этом и многом другом мы и поговорим с тобой в рамках нашей книги.

Очень важно понять, что многие процессы в компании или нашей жизни не происходят просто так. Все закономерно, все идет из каких-то наших умозаключений.

И самой распространенной проблемой людей является отсутствие целей. Об этом мы поговорим в первой главе книги. Расскажем, как вообще ставить цели, какие они должны быть — это очень важный момент.

Если у тебя нет личной цели, то нет цели и у твоей компании, и у твоих сотрудников. Их цели никак не синхронизированы с тобой.

Многие почему-то думают, что у их сотрудников такая же цель, как и у них, как предпринимателя. Это не так. В любом бизнесе у каждого сотрудника в любой компании есть свои цели, и он будет действовать исходя из интересов только своей цели. Задача владельца, управленца или предпринимателя — синхронизировать свою цель с целями каждого сотрудника в своей компании.

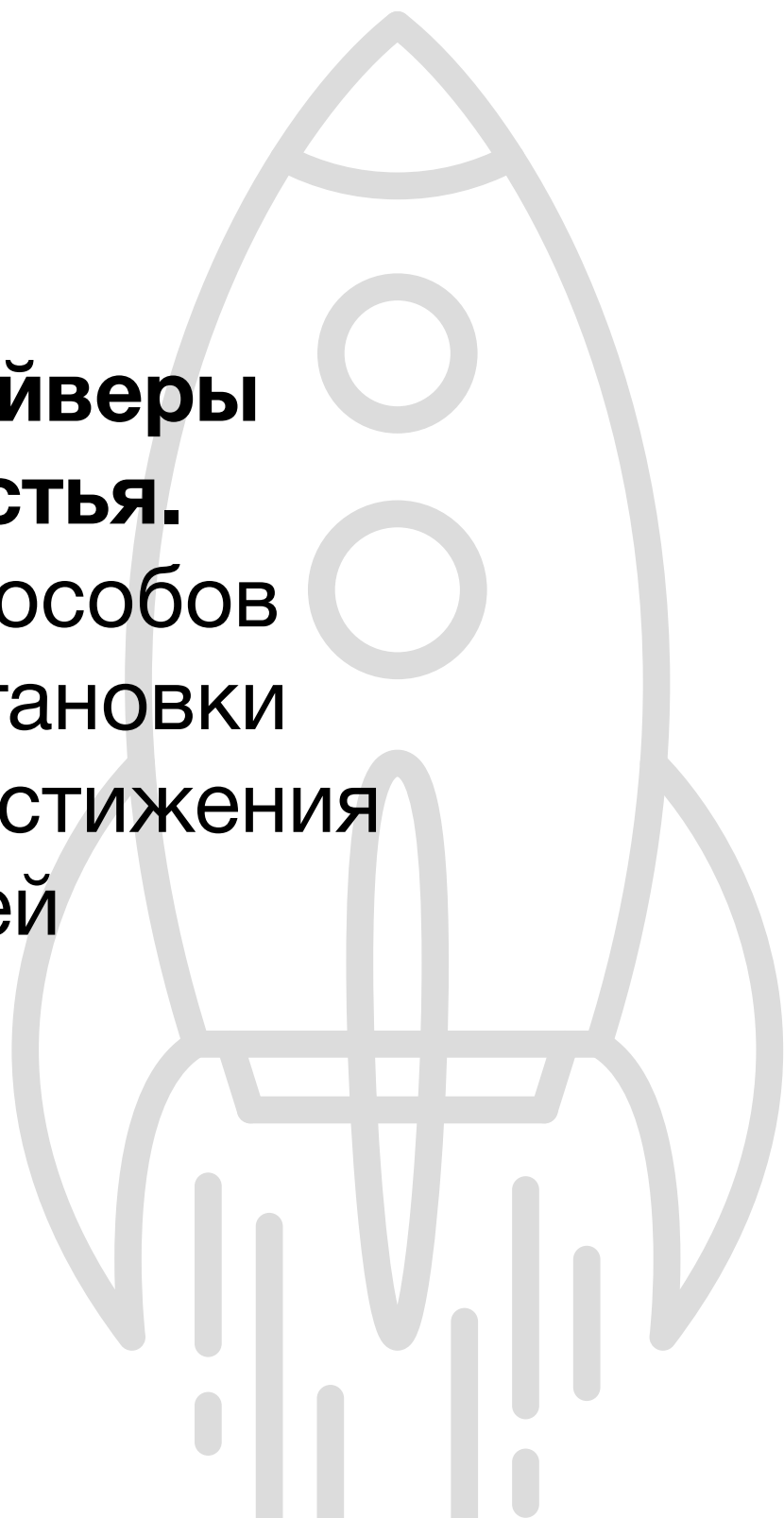
Но синхронизировать их можно только в том случае, когда у тебя у самого есть цели и ты к ним идешь, несмотря ни на что.

Это самый важный момент.

1

ГЛАВА

Драйверы счастья. 5 способов постановки и достижения целей



1.1. ВСПОМНИТЬ ВСЁ. УЧИМСЯ МЕЧТАТЬ И ТВОРИТЬ

Многие думают, что это такое простое слово — цель. Казалось бы, что может быть проще — взял цель и поставил. Захотел съесть яблоко — и съел его. Но не все так просто, как кажется на первый взгляд.

У большинства людей вообще нет никаких целей. Многие думают, что у них есть цели, а на самом деле их цели навязаны обществом, какими-то жизненными событиями или переживаниями.

Многие цели люди ставят от безысходности. Например, у человека нет дома, ему негде жить, и он ставит себе цель — купить квартиру. Начинает зарабатывать, получает первые деньги и покупает квартиру в ипотеку, загоняя себя тем самым в определенные условия, в так называемую кабалу, в которой ему уже обязательно необходимо зарабатывать, чтобы выплачивать ипотеку. Условно говоря, если его выплаты составляют 50—60 тысяч рублей в месяц, а работает он при этом за зарплату в 80—100 тысяч рублей, то ему уже очень сложно куда-то уйти. Его сковывает страх бросить работу, бросить то, что у него уже есть сейчас, потому что он не понимает, как он сможет выполнять свои кредитные обязательства.

Именно такие вещи и не позволяют развиваться многим людям.

Цель — это не просто какая-то материальная вещь. Конечно, есть и **материальные цели** — они, конечно же, должны быть. Но помимо материальных обязательно должны быть еще и **духовные цели**, т.к. мы все должны развиваться.

Все люди разные — кому-то нужны духовные цели, кому-то, может быть, и не нужны, но я считаю, что для того, чтобы был опреде-

лѐнный баланс в жизни, человек должен заниматься собой не только с материальной точки зрения, но и с духовной. При этом он должен заниматься спортом, своим здоровьем, семьей — и все это разные типы целей.

К сожалению, у большинства людей бывают только какие-то очень простые цели — купить машину, купить квартиру, купить жене шубу, у девушек — выйти замуж, и другие подобные банальные цели.

А давай представим. Прошли годы, тебе уже 60 лет, или 70, а может, 80 лет, и к тебе приходят твои внуки, которые, я надеюсь, к тому времени у тебя уже есть, и спрашивают: «Слушай, дедушка, а как ты прожил свою жизнь? Расскажи нам что-нибудь интересное про нее!». Ты начинаешь свой рассказ и... буквально на второй минуте его и заканчиваешь. Потому что вспомнить тебе, кроме того, как ты валялся на диване и смотрел по телевизору футбол, особо и нечего.

Прошла жизнь, прошли годы, а ты так и не знаешь, ради чего ты жил, что делал. Что ты делал 10 лет назад, 20 лет назад. Твоя жизнь была однообразна — работа, дом, выходные — работа, дом, выходные. Может быть, ты когда-то ездил на море, может быть, иногда гулял в парке — но эти события как крупницы среди общей массы событий. И это печально.

Когда все события в твоей жизни складываются в однородную безликую массу, и ты уже не можешь вспомнить, что именно делал, какие яркие события были у тебя в жизни, твоя жизнь становится пресной и скучной. Ведь мы запоминаем только те моменты, когда мы находимся либо на пике счастья, либо на пике несчастья.

Я за то, чтобы все-таки в жизни был баланс и чтобы у каждого из вас, нашего читателя, были определенные цели.

Вообще, я ставил цели всегда, с самого детства. Я вырос в небогатой семье — мама работала бухгалтером, папа в такси, и мы жили достаточно скромно, я бы даже сказал, бедно. При этом я учился в немецкой гимназии среди детей из обеспеченных семей дипломатов, предпринимателей и так далее. Все мои одноклассники еще в школе имели дорогие кроссовки, модно и красиво одевались, у меня же ничего этого не было. И такие ограничения — когда тебе чего-то очень

сильно хочется, но у тебя нет возможности — являются очень мощным топливом для рывка.

Во втором классе моей мечтой стал калькулятор. И уже тогда я делал абсолютно все, что мог, чтобы заработать первые деньги. Я играл во вкладыши, вкладыши менял на одежду, одежду менял на игрушки, игрушки менял еще на что-то — и в итоге я купил себе калькулятор. Цепочка превращений, цепочка изменений — и вуаля, у меня есть то, о чем я мечтал.

С того времени я начал постоянно достигать различные цели. Так, я хотел купить джинсы Левис, но мои родители могли себе позволить купить мне только джинсы российского производителя. Тогда я взял у них ту сумму, которую они могли мне выделить на покупку джинс, оставшуюся сумму я заработал сам — копил, откладывал с обедов, зарабатывал каким-то образом.

Я всегда знал, что достижение своей цели — это то, что будет давать энергию, будет меня заряжать. И кстати, с тех пор у меня правило — покупать именно дорогие вещи. Пусть это будет одна вещь, а не сто, но она будет качественной, дорогой, и именно она будет заряжать меня энергией.

Таким образом, цели — это не просто какие-то достижения, не просто какие-то вещи. Это такие этапы твоей жизни или события, которые будут делать твою жизнь немного лучше. А некоторые из них — намного лучше. Те события, которые будут поднимать тебя по уровню энергии.

Порой цели бывают на первый взгляд действительно простые, но от них ты можешь получить гораздо больше эмоций, чем от каких-то сложных вещей.

Когда я покупал свой первый автомобиль ВАЗ-2105, я просто кайфовал от того, что у меня появился наконец-то автомобиль. Мне было 19 или 20 лет, и я сам заработал себе на первый автомобиль. В тот момент я заработал достаточно много денег и, в принципе, мог позволить себе купить и иномарку. Но мой учитель — дядя Вова — сказал мне, что прежде всего я должен научиться ездить на российском автомобиле, потому что после него я смогу ездить абсо-