

5 уроков бизнеса

Как заработать больше

Автор: Патрик Чан



Перевод, редакцию и оформление сделал специально для вас

Валерий Кутуков, ykutukoff@mail.ru

«Магнетический маркетолог»

I.B. Partners, <http://www.business2business.ru/>

Реальный бизнес в виртуальном мире

Дорогой друг,

То, что вам предстоит прочитать, возможно, станет ответом на то, как в своей жизни вы можете больше заработать.

Чтобы сделать процесс обучения более легким и приятным, я изложил уроки в форме рассказа. Думаю, вам понравится. Если вы читаете быстро, то вам понадобится не более часа, чтобы прочитать всю книгу. Книга рассказывает историю Рика, который получил 5 уроков того, как начать больше зарабатывать, чтобы снова стать богатым.

Зарабатывать деньги не так трудно, как вы думаете, если вы знаете, как этого добиться. А когда вы методы и стратегии достижения высоких доходов, все, что вам остается, это отработать их для получения максимальных результатов.

Всего наилучшего.

С теплыми пожеланиями,

Патрик Чан (Patric Chan)
Infoprneur and Author of
'How To Make More Money Easily'
<http://www.makemoremoneylessons.com>

E-mail: patric@makemoremoneylessons.com

My other sites:

Self Improvement:
<http://www.esuccessmastery.com>

Internet Marketing:
<http://www.automateinternetmarketing.com>

<p>ПРИМЕЧАНИЕ: Вы МОЖЕТЕ свободно распространять эту электронную книгу, если не вносите никаких изменений или добавлений в нее.</p>
--

Предисловие

Рик проснулся среди ночи расстроенным.

Расстроенным тем, что его партнер по бизнесу покинул юридическую фирму, в которой они были партнерами более пяти лет. Его бизнес-партнер Роберт Куин ушел потому, что не мог дальше выдерживать напряжение.

Совсем недавно фирма была вынуждена подать заявку о признании ее банкротом. Кроме того, Роберт пережил инфаркт. Он действительно больше не мог выдерживать такое давление. Рик прекрасно понимал своего друга и старался больше не давить на него.

Поскольку Рик не мог уснуть, он включил свой ноутбук, что бы побродить в Интернет. Все равно не спалось, и надо было чем-то заняться. Он рассчитывал, что, посидев за компьютером немного, глаза устанут и ему будет легче заснуть.

Он задумался о том, что бы поискать в Интернет?

У него были финансовые проблемы, и ему нужно было больше денег, в окошке поисковика он набрал «как заработать больше денег».

Просматривая, страница за страницей то, что ему выдал Google, он наткнулся на строки:

«После того, как из-за кучи проблем моя юридическая фирма закрылась, и на мне повис большой долг, я прошел уроки того, как стать богатым...»

«Ты смотри,» - подумал Рик, «точно, как у меня...»

И Рик нажал на эту ссылку. Она привела его на онлайн-форум, где сотни людей делились своими финансовыми проблемами и рассказывали, как им удалось их преодолеть.

Он решил почитать. Почему-то, его внимание привлекло послание одного «активного» участника форума по кличке “wiseman” (мудрец). Может, это была рука судьбы, чтобы он прочитал это сообщение? Кто знает, подумал он. И он кликнул по ссылке на это сообщение.

И вот, что он прочитал:

Если вы читаете эту статью, то вы хотите зарабатывать больше денег в своей жизни. ☺

А кто не хочет? Деньги, конечно, не самое важное в жизни, но, если их разумно использовать, они помогают решить множество проблем.

Некоторые считают, что они не достойны зарабатывать больше. Но вы не такой. Вы прилагаете усилия, чтобы изменить свой образ жизни на более достойный.

Если я скажу, что заработать деньги быстро легко, это будет ложью, не так ли?

Заработать деньги быстро – задача не из легких. Но приложить усилия к тому, чтобы они были у вас в будущем, дело стоящее.

С другой стороны, зарабатывать деньги достаточно легко, когда вы владеете нужными инструментами и стратегиями для достижения этого.

Вы можете быстро заработать больше денег, но, наверняка, вы заработаете гораздо больше за определенный период времени, если у вас в руках будут стратегии, которыми я пользуюсь снова и снова.

Вот один секрет того, как легко зарабатывать больше денег...

Неожиданно, экран компьютера погас, а весь дом погрузился в темноту. Ну почему проблемы возникают в самый неподходящий момент?

Похоже, весь дом оказался без электричества. У Рика не оставалось ничего другого, как вернуться на сайт завтра, когда электроснабжение будет восстановлено. Возможно, это произойдет достаточно быстро, но ждать он уже не мог. Ужасно хотелось спать. Засыпая, он все думал о том, в чем же секрет зарабатывать больше денег, о котором он не успел прочитать?

На следующий день...

На следующий день он проснулся очень рано. Первой мыслью его было вернуться к компьютеру и снова найти тот сайт в Интернет. Но, к сожалению, он забыл сделать закладку. И никак не мог вспомнить, где он его нашел. Похоже, он пропал для него навсегда.

В этот день Рик не собирался идти в офис. Та все равно никого не было. Они уволили всех сотрудников, потому что заказов или дополнительных средств у них не было. Кроме всего прочего, Рик еще и купил новую квартиру в Майами, штат Флорида. Когда он покупал ее в прошлом году, дела их шли хорошо. Эти финансовые проблемы возникли неожиданно из-за другого партнера Рика и Ричарда, Карла. Карл украл их деньги, подбив их купить акции Google, когда компания планировала первичное их размещение на фондовом рынке. Но Карл так и не купил акции, а вместо этого, скрылся вместе с их деньгами.

Чем больше Рик думал об этом, тем больше злился. И как Карл мог так поступить? Рик никак не мог забыть события последних дней. Но что хуже всего, Рик страшно нуждался в деньгах. Он почти ни на что не тратился и берег деньги, как если бы это были последние капли воды на планете Земля. Сегодня он не собирался идти куда-то завтракать и сам приготовил кофе, чтобы сэкономить несколько долларов.

Жизнь стала просто ужасной. А еще надо платить компенсацию бывшей жене после недавнего развода.

Казалось, недостаток денег заполнил все его мысли. Он уже не был тем счастливым и спокойным человеком, как совсем недавно. Он думал только об одном:

«Где достать деньги?»

Электронное письмо, которое перевернуло Рикю всю жизнь...

Рик проверял электронную почту (Роберт всегда общался с ним по электронной почте), когда увидел новое письмо от совершенно неизвестного ему человека.

Это было письмо от того самого «мудреца» с онлайн-форума. «Как ему удалось найти меня?», удивился Рик.

И вот что там было...

Это «мудрец». Зови меня просто Эл.

Я узнал твой электронный адрес, поскольку ты оставил его, когда вчера ночью зарегистрировался на форуме с тем, чтобы прочитать размещенные там сообщения. Я хотел бы приветствовать тебя в нашем сообществе. Ах да, я знаю о том, что ты зарегистрировался, потому что я являюсь модератором этого форума.

Твой новый друг,

Эл

«Итак, форум действительно существует, а «мудрец» или Эл узнал мой почтовый адрес, поскольку он модератор. Логично. Ничего странного».

И, продолжая просматривать почту, он наткнулся не еще одно сообщение от «мудреца»:

Тема: Рик, между прочим, тебе это нужно, если ты хочешь стать богатым

Привет, Рик,

Снова пишу тебе, потому что хочу, чтобы ты знал, что легко зарабатывать деньги можно только тогда, когда у тебя есть соответствующее отношение и настрой. Я называю это взаимоотношением «Деньги и ты».

Видишь ли, деньги, сами по себе, мертвы. У них не ни собственных чувств, ни собственного разума. Но у тебя-то они есть. И, тем не менее, как случилось, что так много людей считают деньги своими хозяевами?

Деньги созданы для того, чтобы ты ими пользовался. Не хранил их. Я не говорю, что ты должен их ТРАТИТЬ, но ты их должен использовать. А не хранить и любоваться на них. Когда ими не пользуешься – они всего лишь кусочки высококачественной бумаги или металла. Но если ими пользоваться, он становятся продуктом.

Твой первый урок: Если хочешь начать легко зарабатывать деньги, тебе надо иметь правильное отношение и настрой, а также создать позитивные взаимоотношения с деньгами.

Те, кто легко зарабатывает деньги, понимают эти взаимоотношения.

И еще: чтобы быть богатым, всегда помни, что ты живешь в изобилии.

До скорого, мой друг.

Эл.

О... это имеет смысл... **«Живем в изобилии»**. Рик хорошенько подумал над этими словами. И понял, что он в изобилии не жил... Особенно, с учетом финансовых проблем, с которыми он сейчас столкнулся. Не тратить пары долларов на свой обычный завтрак – это было явным признаком того, что он совсем не работал над тем, чтобы настроиться на изобильную жизнь.

Эл прав в одном. Все дело в настрое, отношении и взаимоотношениях, которыми Рик должен обладать, если он хочет больше зарабатывать.

Естественно, если он будет жить с этим настроем на нехватку денег, ухудшение его финансового положения станет только делом времени.

Но он не таков. Рик не был тем человеком, который экономит деньги, как если бы это была последняя капля воды на планете Земля. Он не мог поддерживать свой мозг в созидательном и активном состоянии, обдумывающим новые идеи, если он «заблокирован» мыслями о нехватке денег. Тогда ничего не сработает. С таким настроем, он вряд ли сможет мотивировать себя на прогресс.

И он сказал себе: «Пора с этим кончать. Хватит, значит хватит!»

И он стал мыслить и чувствовать себя более позитивно. Похоже, он стал контролировать свои мысли и чувства, не позволяя деньгам влиять на него. В конце концов, как сказал Эл, деньги, если их не использовать, всего лишь кусочки бумаги и металла.

Он вернулся к размышлениям о том, что сказал Эл о жизни в изобилии. Рик хотел снова себя почувствовать веселым и счастливым в жизни. Жизнь была значительно важнее, чем деньги.

Он также понял, что не стоит горевать и печалиться, потому что это не сделает его богаче! Он понял также, что главную роль в привлечении денег играет настрой и отношение.

Рик делает первый шаг...

Рик послал Элу ответ по электронной почте:

Привет, Эл,

Ты был совершенно прав. Теперь у меня правильный настрой и отношение. Я готов снова зарабатывать деньги и приложить к этому усилия.

Подскажи, пожалуйста, что мне делать теперь.

Твой друг,

Рик.

Каждый час Рик проверял свой почтовый ящик в надежде увидеть ответ от Эла.

Он был крайне рад появлению нового друга, и этим знаниям о том, как заработать больше денег.

Наконец, в 12:03 пришел ответ от Эла:

Рик, я рад, что ты снова стоишь на ногах. Второй урок: чтобы больше зарабатывать денег, нужно наладить взаимоотношения.

Понятно, что ты можешь заработать деньги только тогда, когда кто-то другой даст тебе деньги. Все зависит от того, насколько хороши ваши взаимоотношения.

Если быть более точным, это зависит от того, насколько ты хороший «продавец». Если ты хочешь стать богатым, ты должен уметь «продавать» себя.

Спокойной ночи,

С теплыми пожеланиями,

Эл.

Хм... Рик начал анализировать то, что сказал Эл. Он всегда был хорошим аналитиком. Именно это делало его очень хорошим юристом. Он мог анализировать разные идеи очень быстро, даже под давлением, как, например, во время судебного заседания.

«Но ведь я же юрист, а не продавец» - думал он.

Но потом он вспомнил урок первый, основу того, как стать богатым. Рик надо было думать по-другому. Ему сейчас следовало бы быть готовым воспринимать новые идеи и видеть вещи в другой перспективе.

Правильно! Все, что сказал Эл, совершенно правильно! Неожиданно, его мозг начал работать, как по волшебству. Он размышлял:

«Агент по недвижимости не сможет продать дом, если он не умеет продавать! Даже доктор не сможет больше заработать, если он не умеет «продавать» и достичь доверия клиентов, чтобы они снова приходили к нему».

Рик стал думать о том, как этот факт отражается на его карьере. Фактом являлось то, что если бы он был плохим переговорщиком, никто бы не нанял его в качестве защитника на суде. Он также должен быть хорошим «продавцом», чтобы убедить жюри и судью в правильности своих слов. Поэтому, вполне логично, что вы должны общаться с другими людьми, чтобы зарабатывать больше денег.

И первый человек, с которым ему необходимо поговорить, никто иной, как его бизнес-партнер и близкий друг, Роберт Куин.

В 13.24 он поднял трубку и позвонил Роберту.

Роберт поднял трубку: «Алло, говорит Роберт».

«Привет, Роберт. Ну, парень... Очень рад слышать твой голос, потому что я думаю, что мы можем реанимировать наш бизнес и заработать кучу денег».

«Рик, я не хочу быть негативным, но ты не сошел с ума? Надеюсь, ты помнишь, что уже я вышел из бизнеса. И не хочу больше с этим связываться. Я все еще зол и расстроен тем, что с нами сделал Карл» - раздраженно ответил Роберт.

«Знаешь, Роберт? Я также думал и чувствовал, как и ты. Раньше. Но хватит этого, все в прошлом. Я понял, что только от нас зависит, хотим ли оставаться в этой финансовой ситуации, или мы достаточно сильны для того, что снова стать богатыми».

Они закончили говорить по телефону только в 14:30. Это был самый долгий деловой разговор, который у них был за все время их взаимоотношений. Рик объяснил Роберту, что, если у них правильный настрой и отношение к деньгам, то они уже на полпути к достижению финансового успеха. Как только они укрепят их, все, что им потребуется, это стать отличными переговорщиками и убедить других людей отдать им деньги!

Он рассказал Роберту о двух уроках, которые он получил от Эла:

Урок 1 – Создание сильного настроения на богатство

Урок 2 – Стать выдающимся переговорщиком.

Наступило время третьего урока

Но теперь, даже когда Рик и Роберт поняли, что, если они хотят стать богатыми, им надо убедить других людей отдать им деньги, как они будут это делать? Им был нужен план. Стратегия.

Рик сказал Роберту, чтобы он не беспокоился. Он сказал, что уверен, что этот человек в онлайне, Эл, даст ему совет.

И в тот же день Рик послал Элу еще одно письмо:

Привет, Эл,

Здесь снова Рик. Похоже, все начинает налаживаться. После того, как я исправил свое отношение и настрой, я снова могу успешно «продавать» себя. Но нам с Робертом нужен план, как мы будем себя «продавать».

Не сможешь ли ты подсказать, как лучше всего это сделать?

Твой друг,

Рик.

И вскоре пришел ответ:

Рик, тебе нужна маркетинговая стратегия. Что ты можешь сделать, чтобы отличаться от других юристов. Осмотришься вокруг. Сколько адвокатов в вашем городе?

Думаю, у вас большая конкуренция со стороны других адвокатов, особенно тех, кто более известен, чем вы.

Вам с Робертом надо сформулировать ваше Уникальное Торговое Предложение (УТП). Вкратце, УТП должно показать, почему клиенты должны выбрать вас, а не кого-то другого. Что делает вас особенными и лучшими, чем другие?

Понятно, что вы не сможете предложить самые низкие цены, предоставляя при этом услуги лучшего качества. Это просто невозможно. Но у вас может быть что-то, чего нет у конкурентов. Зная свое УСП, определите ваш нишевый рынок. Быть адвокатом – это слишком общее определение. Что конкретно вы можете дать вашим клиентам, что улучшит их жизнь, и что вам лучше всего удастся?

Это основа маркетинга. Если вы сможете сделать это, вы увидите гораздо более высокие результаты в зарабатывании денег для вашего бизнеса и, конечно же, вам.

Твой друг,

Эл.

Рик и Роберт уже не могли больше думать. Было уже поздно, и они пошли спать.

На следующее утро...

Дзинь, дзинь, дзинь! Телефон Рика просто разрывался.

Рик поднял трубку и пробормотал заспанным голосом: «Аллоооо...».

Это был Роберт.

«Привет, Рик! Я знаю, какое наше УСП!. И я знаю, кому продавать наши услуги и с кем надо поговорить! Я просто не нахожу себе места. Увидимся в нашем обычном месте и обсудим все за завтраком».

Рик нехотя поднялся. Все еще хотелось спать. О, господи, всего 7 утра. Но возбужденный голос Роберта не оставлял сомнений, что он придумал что-то стоящее. Рик быстро принял душ, оделся и подъехал к кафе Starbucks, где они обычно завтракали.

Роберт был уже там, попивая свой любимый кофе.

Они поздоровались.

Рик улыбался и первым начал разговор: «Итак, Роберт, что такое ты придумал, что решил поднять меня в такую рань?»

Роберт с воодушевлением начал рассказывать:

«Слушай Роберт, золотая жила прямо перед нами. До нас не доходило, что 48% всех наших дел были связаны с разводами! Как это ни смешно, но большая часть наших дел связана с защитой наших клиентов от потери большей части своей собственности, имущества или денег своей половине в результате развода».

«Да, ирония судьбы... защищать наших клиентов от потерь денег и собственности в пользу из разведенных партнеров... Но это факт. Однако, Роберт, как это факт станет нашим УТП» - спросил Рик.

«Ну, хорошо. Вот в чем дело. Поскольку мы делали это неоднократно, это и становится нашим УТП. Допустим, твои активы составляют 1 миллион долларов, и ты разводишься. И ты рискуешь потерять 500 тысяч в пользу твоего бывшего партнера. Разве ты не предпочтешь нанять дорогую фирму за 50 тысяч, чем рисковать всеми пятьюстами, наняв дешевых адвокатов без достаточного опыта ведения таких дел?»

Понимаешь, Рик, наши клиенты, желающие спасти свое имущество и деньги при разводе – ребята весьма богатые. Они не будут возражать против того, чтобы инвестировать 5% своих активов в нас с тем, чтобы спасти 50%! А наше УТП заключается в том, что мы спасли более 39 миллионов долларов для 43 клиентов в США!».

«Парень, ты попал прямо в точку» - радостно воскликнул Рик.

Все посетители оглянулись на Рика. Но ему было не до этого. Он нашел УТП, которое, он знал это точно, со временем сделает его богатым. И, даже, миллионером.

«Помнишь, что сказал Эл? Когда у нас будет наше УТП, нам необходимо найти рынок. Это просто. Мы можем найти базу данных недавних разводов». Голова Рика стала работать с удвоенной скоростью.

В тот день они решили выяснить, сколько бракоразводных процессов идут у них в городе.

Потратив день на обзвон перспективных клиентов, которые только что развелись, они нашли 11 миллионеров, которые хотели «защитить» свою собственность, но не знали как!

Роберт и Рик принялись за работу. Они по очереди встретились со всеми потенциальными клиентами. Благодаря своим способностям к общению, они легко, уже при первой встрече, устанавливали хорошие отношения с мультимиллионерами. Более того, те были просто в восторге от них! Рик использовал свои способности к общению для того, чтобы «продать» себя и достаточно легко уговаривал потенциальных клиентов нанять именно их.

Через неделю они договорились с четырьмя клиентами.

На следующей неделе – еще три клиента.

За месяц они получили 11 клиентов, нуждающихся в защите!

Роберт и Рик старались сделать все для этих людей. И, наконец, спустя примерно полгода, они закрыли все свои долги и начали получать прибыль от своей адвокатской практики. Клиенты начали течь к ним рекой. Они стали признанными «экспертами по разводам».

Письмо от Эла

Когда Рик в очередной раз проверял свою почту, он увидел письмо от Эла.

«Боже, совсем забыл об Эле. Ведь он же преподавал мне урок того, как зарабатывать больше денег».

Он открыл письмо Эла:

Привет, Рик.

Давно я ничего не слышал от тебя. Рад, что ты сейчас зарабатываешь больше, и избавился от долгов. Но кое-что, Рик, ты все-таки упускаешь. Помнишь, когда первый раз ты посетил мой форум, но не успел дочитать статью?

Вот эта статья целиком:

=====
Если вы читаете эту статью, то вы хотите зарабатывать больше денег в своей жизни. ☺

А кто не хочет? Деньги, конечно, не самое важное в жизни, но, если их разумно использовать, они помогают решить множество проблем.

Некоторые считают, что они недостойны зарабатывать больше. Но вы не такой. Вы прилагаете усилия, чтобы изменить свой образ жизни на более достойный.

Если я скажу, что заработать деньги быстро легко, это будет ложью, не так ли?

Заработать деньги быстро – задача не из легких. Но приложить усилия к тому, чтобы они были у вас в будущем, дело стоящее.

С другой стороны, зарабатывать деньги достаточно легко, когда вы владеете нужными инструментами и стратегиями для достижения этого.

Вы можете быстро заработать больше денег, но, наверняка, вы заработаете гораздо больше за определенный период времени, если у вас в руках будут стратегии, которыми я пользуюсь снова и снова.

Вот один секрет того, как легко зарабатывать больше денег...

Используй время, таланты, способности, связи или деньги других людей.

Не трать свое время на поиск решения, если кто-то другой уже знает, как решить возникшую проблему.

Разве это этично «использовать» ресурсы других людей?

Конечно, да, если вы делаете взаимовыгодное предложение вместо того, чтобы просто эксплуатировать их.

Богатые называют это «использование рычага» (leveraging).

Я называю этот прием умная богатая идея.

Большинство богачей используют этот секрет с тем, чтобы больше зарабатывать.

Взгляните на лидеров «сетевого маркетинга». Они пользуются «рычагом» своей структуры, чтобы сделать больше денег, а самим меньше работать.

А как насчет крупных компаний?

Dell, Nike, StarBucks зарабатывают больше денег благодаря труду своих сотрудников.

Я использую Интернет как рычаг, чтобы продавать свой продукт на массовом рынке.

Идея здесь следующая: чтобы зарабатывать больше денег, надо понять и научиться пользоваться «рычагом» так, чтобы создать взаимовыгодную ситуацию для всех.

Если вы не пользуетесь «рычагом», вы продаете свое время за деньги.

Действуя так, вы очень скоро выработаетесь, а ваша выработка пропорциональна только вашим усилиям. И, если вы хотите зарабатывать больше денег легче, этот подход не впечатляет.

Оглянитесь вокруг. Посмотрите, что вы можете использовать в качестве рычага в своей работе или бизнесе.

=====

Прочитай и воспользуйся подсказкой. После этого ты станешь зарабатывать больше.

*Успехов,
Эл*

Рик понял, что для того, чтобы зарабатывать больше без особых усилий и перейти на следующий уровень, надо использовать рычаги.

Именно тогда он вспомнил об одном своем клиенте, который владел местной телевизионной сетью.

«А что, если я появлюсь на телеэкране? Будет ли телевидение хорошим рычагом для нашего бизнеса? Наверняка. Тысячи людей увидят меня».

Рик позвонил Джеймсу Андерсону. Джеймс был владельцем кабельной сети Sound Cable 5 TV Network Inc.

«Джеймс, помнишь меня? Это Рик, адвокат, который спас твои 7,6 миллиона от твоей бывшей жены после вашего развода».

«Конечно, помню, Рик! Ты спас мою жизнь!» - ответил радостно Джеймс.

«Чем могу быть полезен, дружище?»

«Да вот думаю появиться на телеэкране и оказаться полезным твоим зрителям.

Возможно, это странно звучит, но я буду признателен, если смогу появиться в вашей программе 'Executive Today's Challenge'. Я ее постоянно смотрю. На прошлой неделе ваша компания пригласила агента по недвижимости чтобы взять у него интервью о том, как он приобрел собственности на 50 тысяч долларов, а через два года смог продать ее за 500 тысяч. Почему бы не взять и у меня интервью о том, как избежать потерь времени, когда подаете на развод, не потратив на это тысяч и тысяч долларов. Ты же знаешь, Джеймс, я могу это делать. Я сделал это для тебя».

Джеймс согласился включить интервью с Риком в программу на следующей неделе.

После выступления на телевидении, клиенты посыпались, как из рога изобилия.

Рик нанял еще двух сотрудников для административной работы, и еще одного юриста, чтобы он помог им. Теперь Рик не надо было встречаться с «обычными» клиентами. Все клиенты, прежде, чем они смогут нанять Рика или Ричарда, должны удовлетворять определенным критериям. Они были вынуждены сделать это, потому что стали относиться к клиентам весьма избирательно. Рик будет работать с более важными клиентами, а новый юрист, Джонатан, займется остальными.

Дела шли прекрасно. Но Рик казалось, что можно легко зарабатывать еще больше. Поэтому, Рик в последний раз решил обратиться за советом к Элу...

Урок 4

Рик отправил Элу небольшое письмо:

Привет, Эл! Хочу передать тебе огромную благодарность за всю твою помощь нам. Твои простые слова и советы, примененные на практике, превратились в мудрость о том, как зарабатывать деньги. Не хочу выглядеть жадным, но мне кажется, что я могу зарабатывать еще больше.

Что еще я, возможно, упускаю, Эл? Можешь что-нибудь посоветовать?

*Твой друг,
Рик.*

На следующий день пришел ответ:

Привет, Рик,

Это не жадность. Из Урока 1 об отношении и настрое, ты ДОЛЖЕН уяснить, что ты достоин того, чтобы быть богатым, если прилагаешь нужные усилия.

Согласен с тобой, что ты пока упускаешь еще один путь заработка. Он называется множественными источниками дохода. С созданным к себе доверием и твоими способностями, создать дополнительный источник доходов очень легко. Иногда, для этого и делать ничего не надо. Возможно, для этого тебе достаточно просто сделать пару телефонных звонков.

Я знаю Джейсона Кертиса, одного из твоих недавних клиентов, которому ты сэкономил 12 миллионов долларов. Уверен, он очень благодарен тебе. Знаешь ли ты, что в этом году он собирается акционировать свою Интернет-компанию BizNet InfoTech Inc?

Ты можешь заработать на этом, практически ничего не делая. Если у тебя есть деньги, ты можешь приобрести акции компании и озолотиться. Если у тебя нет свободных денег для инвестиций, ты, все равно, можешь прилично заработать. Как? Я знаю, что Джейсон ищет партнеров для инвестиций в его компанию. Чтобы стать акционерной компанией, ему надо как можно больше денег. С твоими контактами, я уверен, ты легко найдешь несколько потенциальных партнеров, которых ты сможешь представить Джейсону. В ответ, ты можешь просто попросить Джейсона передать тебе небольшую долю акций в его компании, когда он ее акционирует. Если он на это не пойдет, никто ничего не потеряет. Ты ничего не потеряешь, потому что для этого тебе надо сделать всего лишь несколько звонков.

Сообщи мне, когда заработаешь на этой простой идее. Когда ты это сделаешь, я дам тебе последний урок того, как можно легко заработать больше в этой жизни.

*Твой друг,
Эл*

Рик просиял. Конечно же, он хорошо знал Джейсона. Не далее, как на прошлой неделе они обедали вместе в спортклубе Джейсона. Но он не спрашивал Джейсона о его бизнесе. Джейсон был человеком, который не любил хвастаться. И, если его не спрашивали, он и не говорил об этом.

Рик вспомнил Джеймса Андерсона, владельца телевизионной сети. Джеймс как раз искал дело, в которое он мог бы инвестировать. Так, так... что для него может быть лучше, чем инвестировать в растущую интернет-компанию?

Сделав несколько телефонных звонков, Рик свел их вместе, а все остальное уже история.

Ему ни о чем не пришлось беспокоиться. Акционирование компании было запланировано на конец года. К тому времени он сможет заработать 100 тысяч долларов, просто продав свои акции, которые достались ему бесплатно.

Он стал понимать, насколько легко зарабатывать больше денег, когда ты столько знаешь и имеешь.

Жизнь Рика улучшается...

Рик помнил, что остался еще один, последний урок. И он ответил на последнее письмо Эла:

Привет, Эл,

Посылаю это письмо, чтобы попросить тебя дать мне последний урок того, как легко заработать больше денег. Надеюсь, что сообщишь его мне, поскольку теперь я готов его выслушать.

*Успехов,
Рик*

Только спустя неделю он получил ответ на него:

Привет, Рик,

Ты уже каждый день используешь этот урок увеличения дохода... но не зарабатываешь. Это Интернет. Методы, которые ты сейчас используешь для того, чтобы больше заработать, - это методы традиционного бизнеса, или офлайновые методы. Зарабатывать деньги в онлайн – это другая парадигма. Я не отвечал тебе целую неделю, потому что был в отпуске в Швейцарии. Тем не менее, благодаря Интернет, я все равно мог, даже находясь там, продолжать зарабатывать деньги.

Интернет не только недорогой метод ведения бизнеса. Но он и практически автоматический. Мои клиенты разбросаны по всему миру, и они покупают мои товары, и всем этим управляет система. Более того, находясь в Швейцарии, я обучал некоторых моих клиентов, пользуясь электронной почтой. Поэтому, если ты еще не используешь Интернет для того, чтобы заработать больше денег, ты упускаешь огромные возможности.

*Твой друг,
Эл*

Рик начал размышлять над тем, что бы они могли продавать в онлайн. Он позвонил Роберту и пригласил его, чтобы провести «мозговой штурм». Через 30 минут Роберт был у него дома.

«Эл абсолютно прав. Мы уже зарабатываем хорошие деньги, продавая наши услуги в основном клиентам в нашем городе. Безусловно, есть клиенты и в других штатах, а с помощью Интернет мы легко и недорого сможем привлекать клиентов со всех концов Соединенных Штатов! Не говоря об остальном мире» - сказал Рик.

«Да, полностью с тобой согласен. Это здорово... но что мы можем им предложить?» - перебил его Роберт.

«А как насчет продажи информации, например, книг? – спросил Рик.

«Уже лучше. Почему бы ни продавать электронную книгу? Тогда нам даже не придется отсылать или складировать какой-либо физический продукт. Мы можем написать о том, что окажется полезным другим» - возбужденно сказал Роберт.

После нескольких часов «мозгового штурма», они решили, какую информацию они будут продавать через Интернет. Это будет электронная книга «101 совет о том, как выиграть бракоразводный процесс и спасти все ваши деньги».

Сказано – сделано. Меньше, чем за неделю они закончили ее. Эта электронная книга представляла просто компиляцию 101 совета, которые они давали своим клиентам!

Это не то, чтобы написать книгу рассказов или повесть.

Через год, их онлайн-бизнес был на 80% автоматизирован. И это стоило всех тех усилий, которые они на это потратили. Они практически ничего не делали, а проект ежемесячно приносил регулярную прибыль. Не слишком большие деньги, но достаточные, чтобы покрывать аренду офиса и другие административные расходы.

С тех пор, как Рик получил 5 уроков того, как зарабатывать в своей жизни больше денег, он больше никогда не получал писем от Эла. Даже, когда Рик писал ему, ответов не было. Кто такой был Эл так и осталось загадкой. Но, в конце концов, мечты Рика сбылись, а цели его были достигнуты, используя знания, полученные из этих 5 уроков того, как заработать больше денег в своей жизни.

На этом заканчивается эта поучительная и загадочная история.

Теперь вы знаете 5 уроков того, как заработать больше денег в своей жизни.

- Вы знаете, как создать мощный настрой и отношение, чтобы притянуть деньги в свою жизнь?
- Вы являетесь мастером общения, который способен влиять на людей и продавать все, что угодно?
- Вы знаете маркетинговые стратегии, которые многократно увеличат ваши прибыли?
- Как заработать больше денег без дополнительных усилий, а лишь используя ваши знания и способности?
- Можете вы зарабатывать в Интернет и автоматизировать этот процесс?

Все ответы вы найдете в электронной книге

“How To Make More Money Easily”

<http://www.makemoremoneylessons.com>

Внимание: Вы действительно хотите стать богатым, но у вас есть трудности с английским языком? Если ДА, то ничего страшного! Но, прежде чем изучать что-то еще об увеличении вашего дохода, в Интернет или без него, прочитайте сначала это...

Хотите узнать ответы на вопросы, поставленные на предыдущей странице?
Тогда станьте слушателем онлайн-курса-тренинга:

«Секреты магнетического маркетинга»

Из этого курса вы также узнаете:

- **Что самое важное в Вашем бизнесе.** Это далеко не то, о чем вы думаете.
- **Как вы можете добиться ошеломительных успехов** в своем бизнесе, просто изменив систему продвижения товаров.
- **Какие семь ступеней** Вам надо преодолеть, чтобы Ваши продажи возросли **МНОГОКРАТНО. Всего 7 ступеней отделяют Вас от вершины успеха.**
- **Как избежать ошибок в маркетинге** своих товаров или услуг, которые совершают подавляющее большинство предпринимателей.
- **И много, много других «секретов» эффективного маркетинга**, о которых Вам нигде больше не расскажут, даже на курсах МВА.

Подробнее о курсе вы узнаете из специального конфиденциального доклада

«Как вы можете увеличить свои продажи в 50 раз всего за ТРИ месяца»

Его вы можете **БЕС-ПЛАТНО** скачать по ссылке
<http://www.business2business.ru/marketing/mmarketing.html>

С пожеланием категорических успехов и процветания,

Валерий Кутуков, ykutukoff@mail.ru

«Магнетический маркетолог»

I.V. Partners, <http://www.business2business.ru/>

Реальный бизнес в виртуальном мире